

HATWEE circulair

i HaTwee
Hans Hooyberg

We lezen in voorgaand artikel van Thomas Vandenhoute van Sirris het volgende: "Case: HaTwee is distributeur van poedercoating en werkt aan de implementatie van haar nieuwe 'prijs-per-goed-afgewerkt-stuk'-model bij verschillende klanten. Doordat HaTwee haar expertise nu heeft kunnen vertalen in een portfolio van mogelijke diensten, gaande van vrij beperkte ondersteuning van een lakkerij-installatie tot de volledige overname van de werking ervan, is het mogelijk om dit portfolio stelselmatig in de praktijk te laten groeien. Het ultieme doel van 'coating-as-a-service', waarbij ook kwaliteitsgaranties tijdens de gebruiksfase van het gelakte product inbegrepen kunnen worden, komt op de radar. Ook voor HaTwee is het nu dus cruciaal zowel de eigenaar van de producten als de producent (eigenaar van het ontwerp) gezamenlijk te kunnen aanspreken. Het eigenaarschap is ook hier de sleutel om zo'n circulair business model te kunnen realiseren. HaTwee zal via een onafhankelijke taskforce voor geïntegreerde grootverbruikers becijferen wat de mogelijke optimalisaties in productiviteit, grondstofgebruik, transport en duurzaamheid kan opbrengen, uitgaande van alternatieve logistieke modellen waarbij de klassieke rollen van producent en applicateur in vraag worden gesteld."

Drie kernwoorden uit het betoog van Thomas die de evolutie naar een circulair businessmodel bepalen: **aansprakelijkheid, beslissingsvermogen, eigenaar.** Na het traject CIRCULAIR ONDERNEMEN samen met Sirris, Agoria, Start-up@KBC en Vito in 2018 is het tijd voor een terugblik.

Sinds 2018 verkoopt HaTwee productiviteit! Over het product poedercoating kun-

nen we kort zijn. Beschouwen we poedercoating als een "commodity product", dan weet ieder dat de kwaliteit een conditio-sine-qua-non is, geleverd moet worden tegen marktconforme prijzen en dat het verschil gemaakt kan worden door de service. But be careful not to be "Penny Wise, Pound Foolish!". Precies daar zit de kracht van het circulaire én economische denken. Waar vroeger bij HaTwee het belangrijkste verkoopargument lag op minder verbruik, beter applicatierendement en minder afvalpoeder is gebleken dat de klant vooral wakker ligt om het lakwerk feilloos en efficiënt de deur uit te krijgen. Als bedrijf kan je aan de ene kant besparen op de eenheidsprijzen van de coating, maar als je focust op de rentabiliteit van de ingezette grondstoffen, energie en arbeid, sla je een dubbele slag. De lakkerijen werken vaak onder tijdsdruk omdat het lakken de laatste stap is voor de oplevering. Hierop inspelen, scoort voor elke partij. Tijdens één van de projecten werd berekend dat de applicateur meer kon besparen in de totale applicatiekost, dan dat hij uitgaf aan de poedercoating. We spreken hier over een totale besparing van meer dan 40%!

Deze benadering eist inzicht in de kostprijsberekening per stuk, wat de basis is voor facturatie 'per goed afgewerkt stuk' in plaats van aanrekeningen per aangekocht gewicht aan poedercoating. Mits betrouwbare communicatie van geproduceerde aantallen en bevoegdheid in het aansturen van de applicatieprocessen zal dit een lucratief én circulair verdienmodel zijn voor geïntegreerde coatingbedrijven. HaTwee stelt zich graag aansprakelijkheid voor de kwaliteit en de kostprijs van de gelakte stukken. Naast deze verantwoordelijkheden willen we dan ook wel de bevoegdheid om het lakproces aan te sturen. Zo hebben we voor een klant die gelakte profielen produceert, de productiviteit kunnen verhogen wat de deur opent voor een groter marktaandeel. De output van de lijn is van 700.000 m² gestegen tot

1.000.000 m² per jaar met dezelfde inzet van energie en grondstoffen. 25 ton poederafval werd gereduceerd tot 10 ton en bij de volgende investeringsronde gaat de coater over tot zero-waste op aanbeveling van HaTwee als lakleverancier. **Zo zien wij "Powder as a Service"**.

Voor architecturale toepassingen, bv. Gevelbekledingen, aluminium schrijnwerk, kan HaTwee nog een stap verder gaan. De coating zorgt langdurig voor corrosiewering met duidelijke verwachting naar kleur- en glansbehoud. Waar Qualicoat klasse 1 tien jaar als een mooi streven ziet, is de tendens nu eerder 25 jaar en meer, met Qualicoat klasse 2. Hiervoor zijn periodieke inspecties en prompte herstelling bij occasionele beschadigingen noodzakelijk. Deze monitoring voedt de ontwikkeling van de toekomstige coatings, met als doel "duurzaamheid zoals verwacht".

Het artikel "BIZ.VOM: Meerwaardecreatie bij job-coaters" in VOM-info 04/18 is me altijd bijgebleven. De foto's spreken boekdelen. De aanwezigen zijn diep in studie en hebben een ietwat beteuterd gezicht. Zelf kon ik niet aanwezig zijn in deze denktank. Het lijkt wel of de looncoater het hoofd breekt over zijn toekomst. Verticale integratie van OEM-bedrijven, van klein tot groot, de laklijntjes schieten als paddenstoelen uit de grond en inderdaad zoals het artikel aangeeft, niet geremd door enige kennis ter zake. De OEM-bedrijven zijn gemotiveerd door de logistieke voordelen en eigen beslissingsvermogen over de kwaliteit en kosten. Als coatingleverancier zien we daar een belangrijke taak voor ons weggelegd. Vanaf het ontwerp van de laklijn en de design van de stukken worden we mee rond de tafel geroepen. Investeren is één, maar onze focus gaat uit naar efficiënt coaten met maximale output, kwaliteit zoals de eindklant het wilt en met een minimum aan aardse grondstoffen, arbeid en energie. Het gebrek aan kennis over de mogelijkheden van poedercoatings en hun applicatie levert enerzijds prijsdruk en

VIE DES ENTREPRISES

anderzijds een verlies aan rendement. Door te focussen op output en op de vereiste kwaliteit, en ook die verantwoordelijkheid hiervoor te willen opnemen, sturen we R&D in de richting van waardecreatie in plaats van de laagste kilograprijs. Zoals Dominique Verleysen (BASF-Chemetall) aanhaalde in bovenstaande artikel, is het uiterst belangrijk met alle betrokken partijen het lastenboek onder de loep te nemen. Corrosiepreventie en productierendement beginnen op de kentafel mét specialisten in elk vakgebied.

De respons uit de markt hiervoor is beperkt. Waarom? Bedrijven willen graag multi-sourcing. Ze spelen graag verschillende toeleveranciers uit en gebruiken die als bron van kennis, al is die vaak gekleurd. Die kennisbehoefte is groter dan ooit, want er blijkt veel onwetendheid te zijn, dat geeft ook het vernoemde artikel weer. HaTwee vult dit in en leidt ook mensen uit de lakkerij op. Ook als distributeur tappen wij uit verschillende vaat-

jes en dat geeft ons een schat aan informatie en kennis in mogelijkheden en ontwikkelingen. Opdracht is dus om naast de aansprakelijkheid over de applicatie, ook te zorgen voor kennisoverdracht naar de bedrijven. Een tweede struikelblok is de data-overdracht. Hoe kan HaTwee aan de informatie komen over hoeveel stuks goed zijn afgewerkt? Hoe betrouwbaar is de data en de timing van de data? Niet elk bedrijf geeft graag inzage in deze informatie. Nochtans schuilt hier een schat aan besparingen in voor het applicatiebedrijf. **Cijfermateriaal is de bron van optimalisaties, opleidingen, onderhoud, procesmethodiek.**

De laatste twee jaar worden we meer en meer door installatiebouwers en investeerders gevraagd om vanaf de ontwerpfase van de lakkerij mee te denken aan het ontwerp. Daar komt rendement uit. De input van de installatiebouwer, grondstofleverancier en applicateur is belangrijk om de productiviteit

in de hand te werken. Hier zit dus ook een uitdaging en opportuniteit naar een circulaire businessmodel. Ook de installatiebouwer moet mee aansprakelijk worden gesteld voor de kwalitatieve en kwantitatieve output van de laklijn.

Voor bouw-gerelateerde projecten is 15 tot 25 jaar een mooie streefdoel qua verwachte levensduur. De klant wilt met de oppervlaktebehandeling drie prestaties gedurende een bepaalde periode: corrosiewering, kleur- en glansbehoud. Voor andere toepassingen, bv. grote zonnepaneelprojecten is dan weer de garantie op stabiliteit van toepassing. Gedurende deze periode kan er echter nogal wat verschuivingen in de ownership en aansprakelijkheid zijn binnen de verschillende partijen. Het idealistische model krijgt dus te kampen met een stevig juridisch kader, een volgende uitdaging!

HaTwee
Partners in powdercoating

**UW PRODUCTKWALITEIT
& PRODUCTIVITEIT
IS ONZE ZORG**

Geoptimaliseerde poedercoatings voor elke toepassing
Rendementsverbetering door proces- en productoptimalisatie
Qualicoat & Qualisteelcoat gecertificeerde poedercoatings

Koolskampstraat 63 • B-8810 Lichtervelde • T +32 51 63 74 20 • F +32 51 63 75 20 • info@hatwee.be
www.hatwee.be • www.e-Xpresso.be