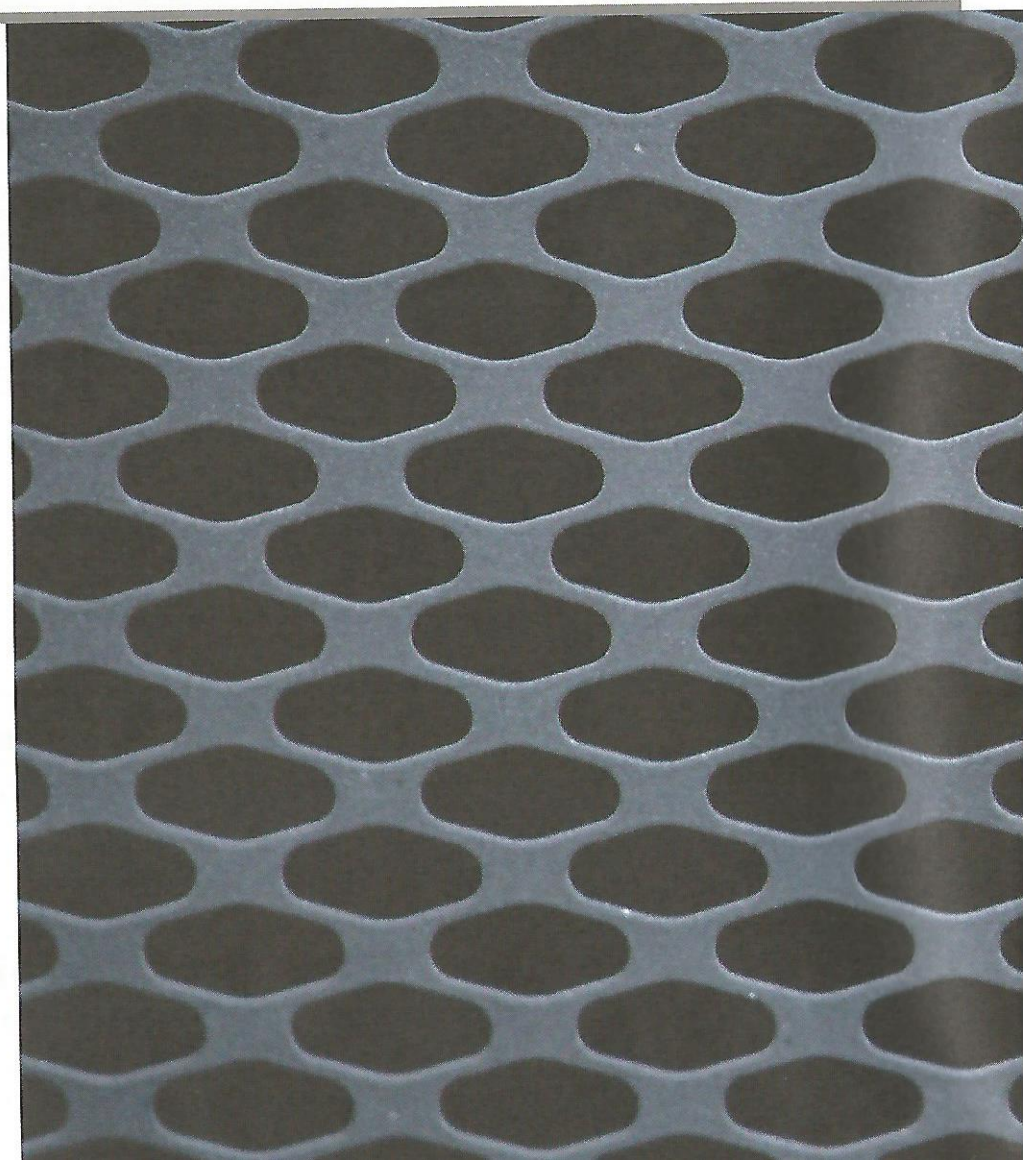


Egbert Stremmelaar (ION): maatschappelijke trends bieden kansen


Transitie naar circulaire- en deeleconomie



Deeleconomie, circulaire economie, smart industry, nieuwe verdienmodellen, 3D printen. Er komt nogal wat af op ondernemers uit de maakindustrie, óók op de oppervlaktebehandelaars. Nadat lange tijd vooral milieuwetgeving samen met innovaties in technologie en materialen trendbepalend waren, staan de bedrijven tegenwoordig voor hele nieuwe uitdagingen. Zelfs de businessmodellen gaan veranderen. Hoe speel je daarop in?

“

‘Welke keuze je als ondernemer maakt doet er niet toe, zolang je maar een bewuste strategie voor continuïteit uitzet’

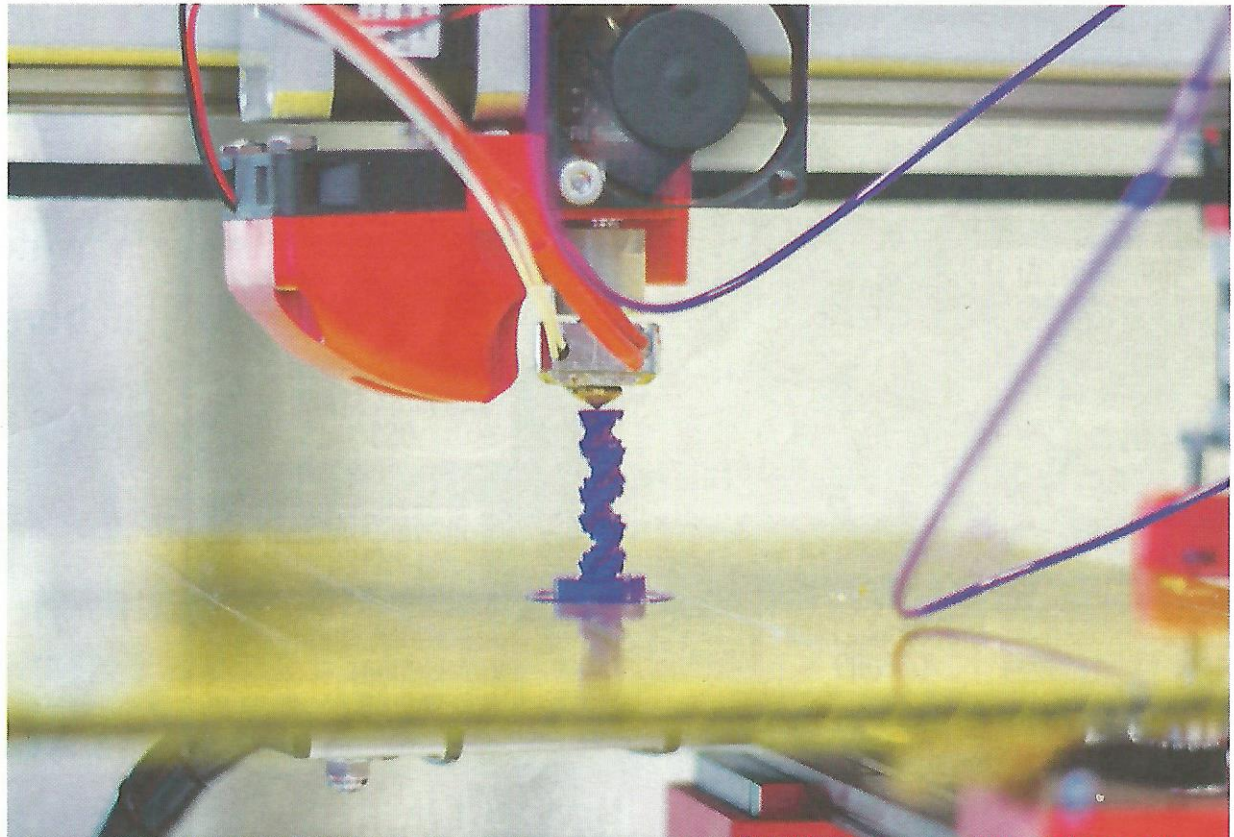


De oppervlaktebehandelende industrie zit in een transitiefase.

Egbert Stremmelaar, directeur bij Vereniging ION, spreekt over branchevereniging 4.0 als hij het over de branchevereniging van de oppervlaktebehandelaars heeft. De toevoeging 4.0 illustreert dat je ook als branchevereniging moet innoveren. Alleen verenigen is niet meer voldoende. Je moet bijvoorbeeld ook gids durven zijn en trends durven duiden. 2008 zal nooit meer terug komen. Het gaat er niet meer alleen om bij de overheid aan tafel te zitten en mee te praten over wet- en regelgeving die de sector duurzamer maakt. De sector moet zichzelf intrinsiek duurzaam maken. ‘We vullen duurzaamheid momenteel op drie niveaus in. We maken als sector producten duurzaam, we doen dat met steeds duurzamere processen en we houden ons als vereniging bezig met continuïteit en rechtszekerheid voor de lidbedrijven’, zo vat Stremmelaar het samen.

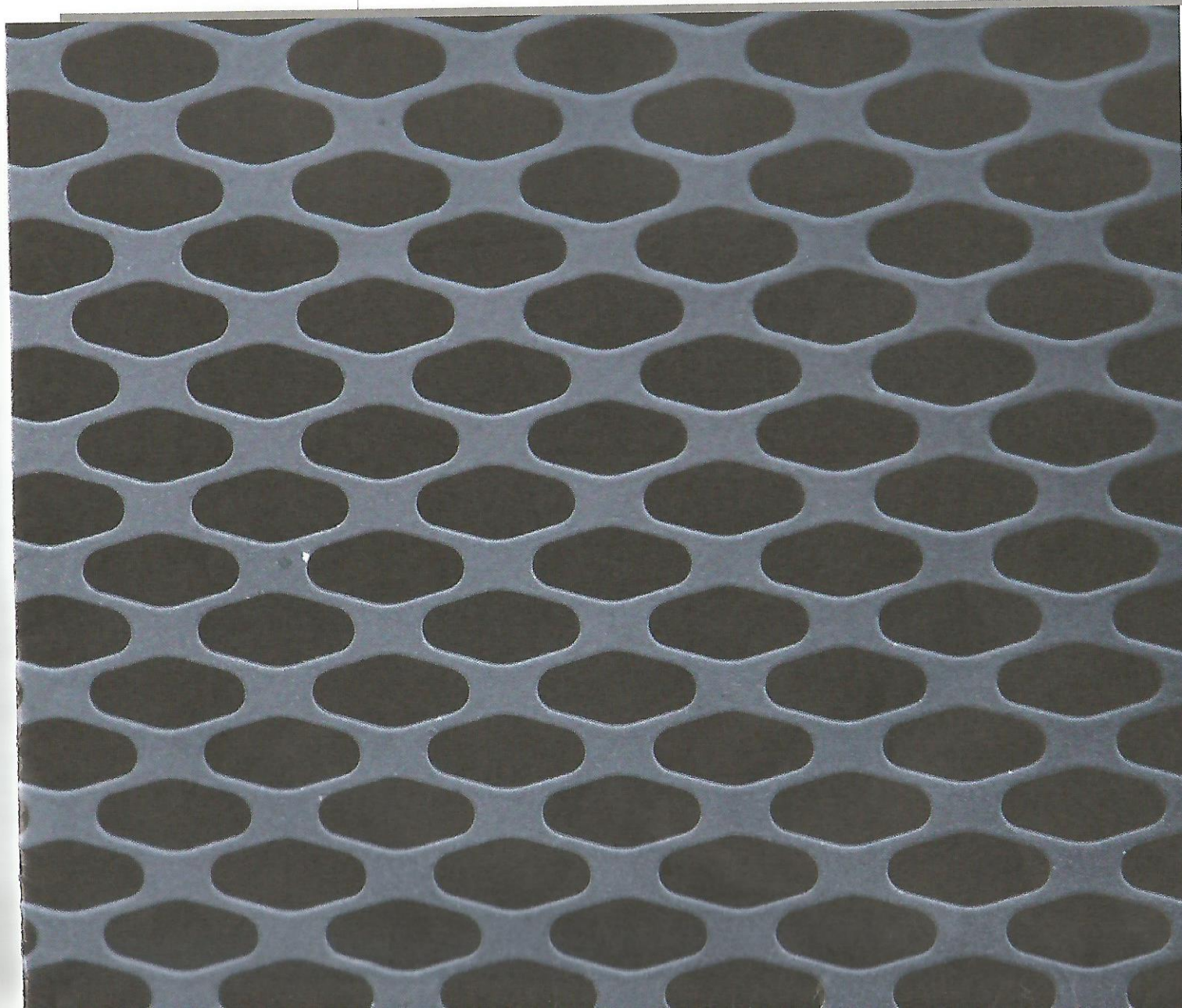
Effecten van trends in de samenleving

Vooral het punt continuïteit heeft een andere dynamiek dan tien jaar geleden, ver voor de crisis. Het voortbestaan van de sector vraagt nog steeds regelgeving die, aldus ION, progressief mag zijn, maar uitvoerbaar moet zijn. Niet te ver voor de muziek uit lopen. Wet- en regelgeving moet haalbaar zijn, technisch maar zeker ook bedrijfsmatig. Een aantal nieuwe ontwikkelingen in de samenleving zorgt echter voor een extra dimensie wat betreft de continuïteit van de sector. Ook oppervlaktebehandelaars hebben te maken met trends als de deeleconomie en de circulaire economie. Dit soort trends, samen met de digitalisering, veranderen de samenleving tot in de haarvaten. Stremmelaar: ‘Onze generatie hecht aan bezit; jongeren niet. Ze willen wel elk moment kunnen beschikken over een auto,



Samen met enkele grote DEM'ers en eigen leden werkt ION aan het formuleren van eisen ten aanzien van de

↳ 'Oppervlaktebehandelaars hebben te maken met de **deel- en circulaire** economie'



ION met marktpartijen in 3D-printproject

3D-printen heeft de aandacht getrokken van Vereniging ION. Samen met enkele grote OEM'ers en eigen leden werkt men aan het formuleren van eisen ten aanzien van de oppervlakte-afwerking van 3D-geprinte (metalen) componenten. Voor de oppervlaktebehandelaars is 3D-printen een belangrijk thema, omdat verschillende internationale partijen verwachten dat over enkele jaren 5 tot 10 procent van de metalen componenten 3D-geprint zal worden. Het gaat dan met name om producten die nu niet maakbaar zijn in de vorm waarin ze wel geprint kunnen worden. Egbert Stremmelaar: 'De oppervlakteruwheid van een 3D-geprint metaalwerkstuk is nu 10 micron, ASML vraagt 3. Schuren is vaak onmogelijk en een slurry werkt niet afdoende. Anodiseerders en galvaniseerders denken dat het een elektrochemisch proces moet zijn, waarvoor nieuwe chemicaliën ontwikkeld moeten worden. Die technologie ontwikkelen we.' Medio 2017 wil men een 3D-print technologie-roadmap voor de sector presenteren. De aanpak van dit project, gezamenlijk met de eindgebruikers, typeert volgens Stremmelaar de nieuwe manier van werken binnen de sector: vraaggestuurd.

muziek, kleding, maar bezit ervan is niet belangrijk. Het delen wordt belangrijker.' Waar vroeger gemiddeld in Nederland 1,3 auto's per huishouden voor de deur stond, is dat aantal nu al gezakt tot rond de 1. Dat betekent dat er minder geproduceerd hoeft te worden. 'Dat raakt de branche direct, want deze trend zie je in meerdere sectoren.' Tegelijkertijd komt de circulaire economie opzetten, die aansluit op de gedachten van de deeleconomie. Grondstoffen hergebruiken, ook daar moet de branche in mee.

Circulaire economie biedt kansen

Stremmelaar denkt dat er kansen opduiken voor bedrijven die actief inspelen op deze maatschappelijke ontwikkelingen. Een concreet project waar de Vereniging ION met één van de lidbedrijven aan werkt, is het anders omgaan

met SVHC stoffen (stoffen die als risicovol binnen REACH worden aangeduid). Als dergelijke stoffen vandaag van leverancier A naar diens klant B gaan, dan krijgen beide bedrijven met verschillende wetgevingen te maken. De leverancier heeft met REACH te maken en de klant met de afvalstoffenwetgeving, want na gebruik is het product

voor hem afval. 'Als we het zo regelen dat de leverancier zijn klant faciliteert, maar eigenaar blijft van het materiaal of product, dan hebben we alleen met REACH-wetgeving te maken. Er ontstaat geen afval meer', legt Stremmelaar uit.

Lees verder op pagina 6

“

'Als je precies weet wat er in de keten gebeurt, dan kun makkelijker en met minder energie recycleren'



Egbert Stremmelaar met het kunstwerk dat de winnaar van de ION Borghardt Award dit jaar mee naar huis neemt. Het kunstwerk is gemaakt door de kunstenaar Marcel Bastiaans, die hierin alle technieken van de ION-leden heeft verwerkt.



Elementen uit de circulaire economie kunnen toegepast worden in de oppervlaktetechnologie en uiteindelijk winst voor de hele keten opleveren.

“

‘We vullen duurzaamheid momenteel op drie niveaus in’

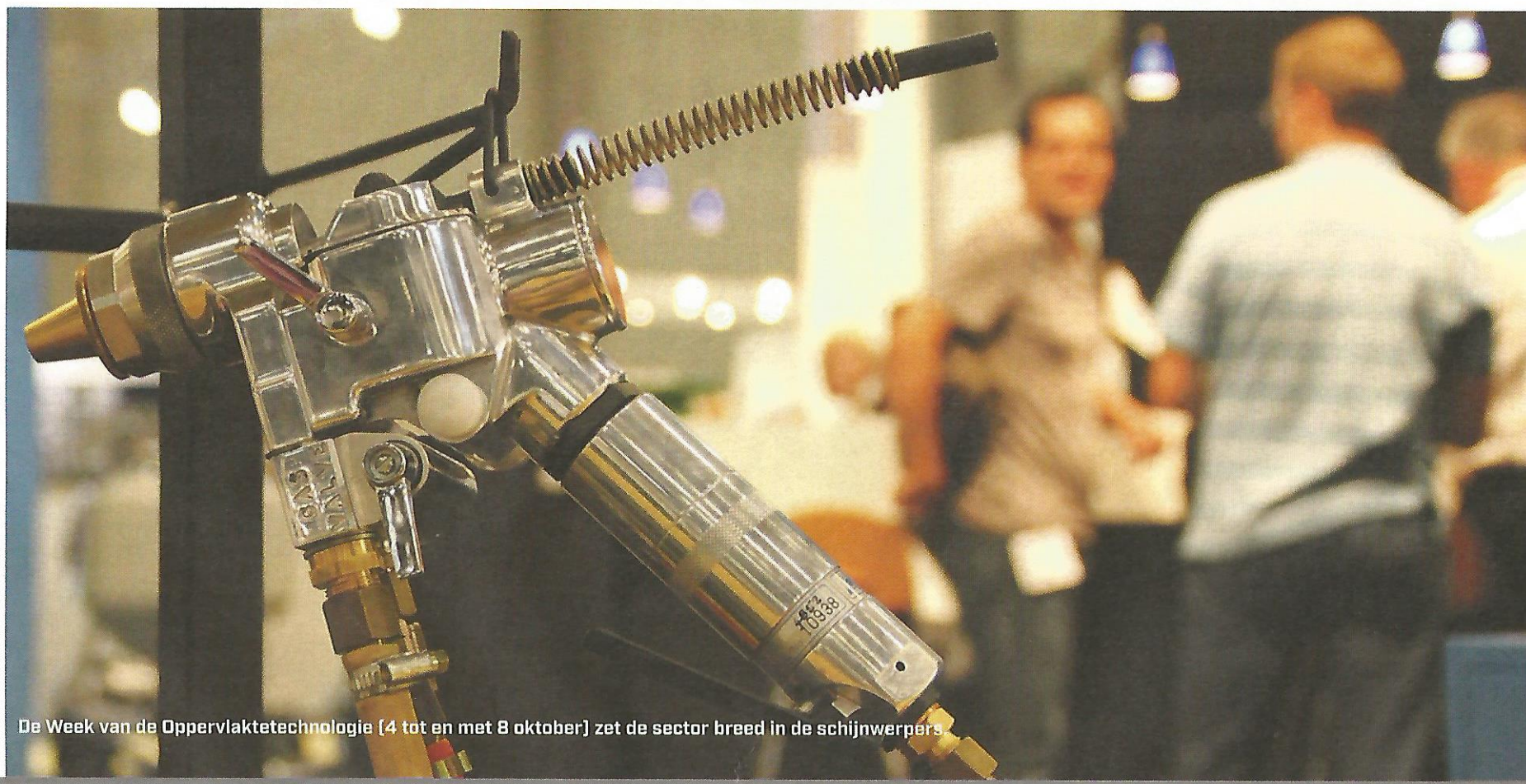
Vervolg van pagina 5

Hij maakt het voorbeeld nog concreter: een oppervlaktebehandelaar moet ontlakken. Zijn leverancier faciliteert het proces, maar blijft juridisch en economisch eigenaar van het ontlakkingsmiddel. Na het ontlakken komt het middel terug bij de leverancier. In dit model wordt een belangrijk deel van de administratieve rompslomp, die er nu bij komt kijken, voorkomen. ‘Het levert echter ook vanuit het oogpunt van duurzaamheid een voordeel op’, gaat Stremmelaar verder. ‘De leverancier weet wat hij terug krijgt en kan het middel veel beter reinigen en er rest-

fracties uithalen dan wanneer het als afvalproduct in de afvalstroom belandt. We houden het product als product in stand.’

Samenwerken in de keten

Het is een voorbeeld hoe elementen uit de circulaire economie toegepast kunnen worden in de oppervlaktetechnologie en uiteindelijk winst voor de hele keten opleveren. ‘Individuele oplossingen zoals we die tot nog toe bedenken, zijn suboptimaal. Als je precies weet wat er in de keten gebeurt, dan kun je bijvoorbeeld veel gemakkelij-



De Week van de Oppervlaktetechnologie (4 tot en met 8 oktober) zet de sector breed in de schijnwerpers

↳ 'Wie de trends ziet, kan niet anders dan concluderen dat **samenwerken** key is'

“

'We zitten in een transitiefase, niet alleen als sector, maar als BV Nederland'



'We zitten in een transitiefase, niet alleen als sector, maar als BV Nederland'

ker en met minder energie recyclen en hergebruiken.' Industrie 4.0 maakt dit mogelijk. Het past bovendien precies in een ander stokpaardje van de directeur van Vereniging ION; belevingseconomie. Dat is weliswaar een begrip uit de consumentenmarkt, maar hij merkt dat ook bedrijven het maar al te graag zien dat ze ontzorgd worden. Vereniging ION werkt dit concept momenteel met enkele partijen uit. Ook de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland zit hierbij aan tafel, evenals de wetgever. Ook overheden moeten mee, want wet- en regelgeving zal aangepast moeten worden. De vereniging is daar optimistisch over. 'Vroeger waren bevoegd gezag en bedrijfsleven elkaars tegenpolen, tegenwoordig zie je dat we steeds vaker een alliantie vormen.' Binnen de vereniging wordt onder andere gekeken naar de gevolgen van dergelijke samenwerkingen voor bijvoorbeeld de aansprakelijkheid. Egbert Stremmelaar ziet daar wel oplossingen voor, bijvoorbeeld de wijze waarop de bouw grote infrastructurele projecten dikwijls in clusterverband oppakt.

Verdienmodellen veranderen

Zodra dergelijke concepten toegepast gaan worden, zullen de verdienmodellen veranderen. Service wint aan belang. Stremmelaar verwacht dat de verdienmodellen in de sector toch al op de schop gaan, doordat er in de toekomst veel meer met open calculatiemodellen gewerkt zal gaan worden, zoals in het QLTC concept (Quality Logistics Technology Costs). Het werken met een open begroting met winst- en risicotoeslag sijpelt stilaan van de OEM'ers via de 1. Tier suppliers door naar de 2.- en 3. Tier toeleveranciers. 'Ondernemers moeten naar open calculatiemodellen toe. Businessmodellen veranderen en de oppervlaktesector zal daarin zijn weg moeten vinden.' De acceptatiebereidheid in de branche is echter nog relatief laag. Ondernemers schrikken ervan om de klant inzicht te geven in hun kostprijs en winstmarge. Uit eigen ervaring weet Stremmelaar echter dat in veel gevallen een open calculatie uiteindelijk voor de leverancier een hogere marge oplevert. 'De winst zit niet alleen in de bruto marge, maar

ook in een geringere belasting van je organisatie, minder rework, minder garantieclaims. Veel ondernemingen hebben geen flauw benul van de kosten die komen kijken bij het te zwaar belasten van de organisatie, rework en te late leveringen.'

Samenwerken is het sleutelwoord

Wie deze trends in hun samenhang met elkaar ziet, kan eigenlijk niet anders dan tot de conclusie komen dat samenwerken het sleutelwoord is. Wanneer je je producten als dienst 'uitleent' aan je klant, dan moet je met hem samenwerken. Samenwerking met de overheden is onmisbaar om dergelijke modellen te realiseren. Niet alleen Vereniging ION zoekt tegenwoordig bewust en actief samenwerking met andere partijen, ook bedrijven moeten dat doen, vindt Stremmelaar. 'We zitten in een transitiefase, niet alleen als sector, maar als BV Nederland. We weten wel waar het begint, we zien de richting waarin het gaat, maar niemand weet waar het eindigt.' Hij vindt dat ondernemers zich bewust moeten zijn van deze transitie. Dat komt dan ook nadrukkelijk aan bod in het programma van de Week van de Oppervlaktetechnologie. Uiteindelijk bepaalt de ondernemer zelf of hij meegaat en hoe ver. Wie stug vasthoudt aan de huidige manier van werken, gaat, zo verwacht Stremmelaar, waarschijnlijk marginaliseren.

Hij ziet dat sommige bedrijven er al mee bezig zijn. Ze zoeken bijvoorbeeld verbreding, omdat ze in het kader van ontzorgen meer gaan doen dan oppervlaktetechniek alleen. Ze bieden bijvoorbeeld assemblage aan. Anderen zoeken samenwerking op met derden om juist verticaal samen te werken. Dat is een werkwijze waar hij veel van verwacht, vooral omdat hij denkt dat het aantal zeer kleine mkb's en zzp'ers in deze branche nog zal toenemen. Welke keuze je als ondernemer maakt doet er niet toe, zolang je maar een bewuste strategie voor continuïteit uitzet. 'De manier waarop je het organiseert is minder belangrijk, zolang de klant ontzorgd wordt.' En als je je maar bewust bent van het feit dat 2008 nooit meer terug komt.

35 brancheverenigingen samen in de Week van de Oppervlaktetechniek

De Week van de Oppervlaktetechnologie (4 tot en met 8 oktober) zet de sector begin oktober breed in de schijnwerpers. Het evenement, waarvan de vakbeurs Surface een onderdeel is, is echter breder dan alleen oppervlaktetechnologie. Ook toepassingsaspecten krijgen aandacht. Vereniging ION organiseert het Benelux-evenement samen met 35 brancheverenigingen, 21 kennisinstellingen, 4 ministeries en 6 rijksdiensten. Europese koepelorganisaties zijn eveneens aanwezig. In het congresprogramma staan zeventig presentaties gepland en er zijn contactmomenten met het bevoegd gezag. De Week van de Oppervlaktetechnologie start met de uitreiking van de ION Borghardt Award. Hiervoor zijn op het moment van schrijven veertien inzendingen ontvangen. Naast de vakbeurs Surface (175 deelnemers) en het Oppervlaktetechnologiecongres (beiden 4 tot en met 6 oktober in de Brabanthallen Den Bosch) zijn er op 7 en 8 oktober bij een aantal bedrijven open dagen. Verder besteedt de vereniging op 5 oktober 's avonds aandacht aan het 60-jarig bestaan.