

verf&inkt

magazine van de vereniging van verf- en drukinktfabrikanten VVVF - 03 - 2009

Verfindustrie: oostwaarts vanuit stevige thuismarkt

Opdrachtgever ontdekt
stilaan de winterschilder

Ons beroep op verf en drukinkt:
De verfwinkelier



De mens achter...

Oud-directeur Ad van
der Eijk (De IJssel
Coatings) **loopt stage**
bij zijn zoon...

Gekleurd Verleden:
Vernis- en Japanlakfabriek
Varossieau: Historia exit?

Starter Inducoat: **hoogwaardige**
techniek, simpel product

Stoffenmanager: **goed**
alternatief voor meten

Koosje de Koeijer: **'Duurzaam**
onderhoud begint met andere
manier van kijken'



Al 20 jaar de verwerker van
de afvalstoffen die vrijkomen
bij de leden van de VVVF



**Afvalstoffen
Terminal
Moerdijk BV**

Vlasweg 12,
4782 PW Moerdijk

www.atmmoerdijk.nl
Tel: 0168-389289
Fax: 0168-389270

Contactpersoon:
John van den Berg (06-51422067)

De verfwinkelier

'Kwaliteit wint altijd'

Aan de Beestenmarkt 9, hartje Delft, beroepen de gebroeders Walter (1966) en Michel (1963) Kouwenhoven zich erop 'de oudste verfwinkel' van Nederland te runnen. De 'goedkope verfwinkel W. Verbeek jr., handel in natte en drooge verfwaren' (en deels in glas), opende zijn deuren op 10 januari 1881. Is inmiddels dus bijna 130 jaar oud, maar ademt nog dezelfde sfeer als toen. In geuren en kleuren. Waar nog op precies dezelfde locatie zaken worden gedaan – in eigentijdse verf tot en met kwast of roller en alles daar tussenin – in een letterlijk schilderachtig decor; compleet met welriekende lijnolie, pigmenten, krijt, puimsteen en een heleboel zaken meer.



“Voor onze vader Huub Kouwenhoven kwam begin jaren zeventig een soort droom uit. Hij zette meteen een punt achter z'n eigen schildersbedrijf. Hij mocht de winkel overnemen op voorwaarde dat naam en interieur hetzelfde zouden blijven. Een koud kunstje. Hij vond die winkel prachtig. Daar werd al van oudsher verf gemaakt waar je bij stond. Een feest! Toch is hij de eerste dag als verfwinkelier nooit vergeten. Hij draaide een omzet van welgeteld zeven gulden en vijftig cent. 'Als dat elke dag zo gaat, heb ik wel heel slecht zaken gedaan', klaagde hij. Uiteindelijk is dat allemaal op zijn pootjes terechtgekomen, want in Delft en wijde omgeving is verfwinkel Verbeek nog altijd een begrip.”

“Eigenlijk doen wij in de winkel niet veel meer dan wat een winkelier ook verondersteld wordt te doen. Maar als je ziet wat tegenwoordig de gemiddelde mentaliteit is van het winkelpersoneel in middenstandsland, dan word je daar niet vrolijk van. Men staat al gauw met een kauwgombal naar 3FM te luisteren en ziet een klant liever gaan dan komen. Desinteresse, onkunde, niet de juiste manier van mensen benaderen, ga zo maar door. Vaak te beschamend voor woorden. Als het management dat niet ziet, houdt het gewoon op. Maar dan nog is het eigenlijk een vorm van minachting richting klant. Niet onze stijl!”
“Om een begrip te blijven, moeten wij onszelf elke dag opnieuw bewijzen, vinden wij. Wij geven service met een

grote S, leveren goeie kwaliteit en geven adviezen waar mensen daadwerkelijk op kunnen bouwen en vertrouwen. Wij staan voor 100 procent achter onze technische visie en onze producten. Verder is de zaak ook een soort praathuis. Als mensen nieuws te melden hebben, zijn wij vaak de eersten die het horen. Al kan dat ook wel eens een heel onplezierige boodschap zijn. Bijvoorbeeld dat men ongeheel ziek is. Maar hoe dan ook: hier vindt men altijd een luisterend oor. Dat schept een band.”

“We horen snelle marketingboys wel eens roepen hoe je moet verkopen. Dan kijken wij elkaar aan en denken: man, waar praat je over. Wat jij de mensen wijs probeert te maken, daar gaat het juist niet om! Wij kijken niet naar cijfers of naar de verkoop van dat ene potje verf. We geven de klant aandacht, luisteren zorgvuldig en proberen hem op professionele wijze wegwijs te maken en op een fatsoenlijke manier voor te lichten. Dat is geen truc en daar zit ook helemaal geen vage filosofie achter. Nee, dat is onze filosofie! Daarom zijn we ook niet bang voor doe-het-zelf-supermarkten. Prijsstechnisch ben je in eerste instantie misschien verliezer, maar op de langere termijn nooit. Want kwaliteit wint altijd! Hoewel... Soms geven mensen tonnen uit voor een huis, maar knippen vervolgens op het verfbudget. Terwijl verf juist het gezicht is dat in een goeie kwaliteit jaren mee gaat.”

“Onze passie en hart voor de zaak wordt vooral gevoed door het plezier dat we in ons werk beleven. We gaan nooit met de pest in ons lijf naar ons werk en zullen er ook geen stress van oplopen. Je doet iets met liefde of niet. Wij vinden het leuk om te verkopen. Toevallig is dat verf. Maar als we samen een horecazaak hadden, zouden we er met precies dezelfde passie tegenaan gaan. Met respect voor de klant. Nogmaals, dat is iets waar het tegenwoordig op veel plaatsen aan lijkt te ontbreken. De eerste beste die beweert dat dat niet zo is, moet maar eens bij ons langskomen om te zien dat het inderdaad ook allemaal heel anders kan...”

Tekst: Anton Stig

Foto: Pet van de Luitgaarden

Verf&Inkt is een uitgave van de Vereniging van Verf- en Drukinktfabrikanten VVVF. De VVVF behartigt de belangen van de Nederlandse verf- en drukinktindustrie. Het blad wordt verspreid onder leden van de branche-organisatie en externe relaties. Verf&Inkt verschijnt zes keer per jaar. Verf&Inkt wil een opinieblad zijn. Dat betekent dat van VVVF-standpunten afwijkende meningen niet uit het blad geweerd worden.

Redactie

Peter Boorsma, Jos de Gruiter (hoofdredactie), Annet Huyser, Marloes Hooimeijer, Dorine van Kesteren, Hans Klip, Anton Stig

Redactieadres

Loire 150
2491 AK Den Haag
Postbus 241
2260 AE Leidschendam
070 3378734
degruiter@vvvf.nl

Redactieraad

Nienke Groen, Ingeborg van Honschooten, Anja Jessurun, Michel Kranz, Bianca Maton, Leo Reichert, Eli Roodbeen, Frank Somers en Martin Terpstra

Vormgeving

GrafischeZaken, Den Haag

Druk

Drukkerij Groen, Leiden

Advertentie-acquisitie

Mooijman Marketing & Sales,
Julius Röntgenstraat 17
2551 KS Den Haag
Telefoon 070 3234070
info@mooijmanmarketing.nl

© VVVF

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoelvoudigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de VVVF. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet 1912 wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

China: haken en ogen

*Nederlandse verf- en drukinktfabrikanten zijn sinds jaren actief op exportmarkten. Van de totale afzet gaat een kwart tot een derde de grens over, een aandeel dat de laatste jaren redelijk stabiel gebleven is. Exploderende economieën in Azië zijn een wenkend perspectief voor de verfindustrie, maar eenvoudig lijkt een stap naar het verre oosten niet. Eigenlijk zijn vooral nichespelers en internationaal werkende concerns er kansrijk. En zelfs die doen dat alleen vanuit een stevige thuismarkt. De haken en ogen van een stap oostwaarts. **Pagina 10***



Winterverven

*Inspanningen van de schildersvakorganisatie Fosag om gemeenten, woningcorporaties en particulieren aan te zetten tot vierseizoenenonderhoud werpen langzaamaan vruchten af. En terecht, menen Fulco de Vente (schildersbranche) en Gerrit Jonkers (verffabrikanten), want: "Er is geen reden meer om 's winters niet door te werken, mits een paar voorzorgsmaatregelen worden genomen." **Pagina 14***



Metten is weten?

*Metten is weten, aldus een aloud Nederlands gezegde. Maar het bepalen van de risico's van blootstelling aan gevaarlijke stoffen kan op een snellere en gemakkelijkere manier. De 'Stoffenmanager' is een handig digitaal instrument, waarmee de werkgever de risico's binnen zijn bedrijf kan nagaan. Sinds kort heeft de verf- en drukinktindustrie een eigen versie. Deze Stoffenmanager is onderdeel van de arbocatalogus en gratis online beschikbaar. De Arbeidsinspectie accepteert het instrument. **Pagina 26***





Verder in dit nummer:

- 3 Ons beroep op verf & inkt:
de verfwinkelier
- 5 Voorwoord
- 7 Branchenieuws
- 13 Gespot
- 18 De mens achter... Ad van
der Eijk
- 21 Blik op
- 22 Starter Inducoat
- 28 Gekleurd Verleden:
Varossieau
- 30 Duurzaam onderhoud
- 33 Gastcolumn: Martin
Terpstra
- 34 VVVF-nieuws

Winter



Als we de berichten in de pers mogen geloven, is de crisis voorbij en staan we aan de vooravond van economisch herstel. Da's goed nieuws. He-las merken we daarvan nog weinig in de verf- en drukinktindustrie. We hebben voor het eerst sinds decen-nia een paar echt winterse maanden gehad, waarin we konden schaatsen

en genieten van idyllische sneeuwlandschappen, maar voor de bouw en de verfindustrie was het een desastreuze tijd. Om een klant te citeren: "we zijn heel druk, maar niet met de handel". Het lijkt erop dat nu gebeurt wat we vorig jaar na de Bouwvak vreesden, zij het dat de gevolgen nog rampzaliger zijn als gevolg van de winterse omstandigheden. Niet alleen lag de bouw grotendeels stil, Rijkswaterstaat heeft ook een belangrijk deel van het onderhoudsbudget moeten besteden aan het herstel van vorstschade aan het snelwegennet. Dat geld is dus niet beschikbaar voor ander onderhoud.

Verderop in dit blad is te lezen dat weliswaar de belangstelling voor vier-seizoenenonderhoud toeneemt, maar ook daar gooit de winter roet in het eten. Toch is het zaak om winteronderhoud te blijven stimuleren. Te vaak nog hebben we te maken met onnodig conservatieve krachten. Een in het artikel genoemde innovatie als Decorad (ontstaan door precompetitieve samenwerking op innovatiegebied) geeft aan dat samenwerking tot prachtige oplossingen kan leiden, ook voor doorwerken in de winter.

Intussen zien we dat bedrijven in onze branche niet stilzitten en zoeken naar mogelijkheden op andere markten. In Azië schijnt de crisis echt voorbij te zijn, dus voor sommige aanbieders kunnen de Chinese en Indiase markten kansen bieden. Garantie voor succes is er niet en, zoals uit het verhaal op de volgende pagina's blijkt, export naar Azië is niet voor iedereen weggelegd, maar voor een aantal van ons zal gelden: niet geschoten is altijd mis. Zoals China-pionier Michel Kranz zegt: het kost je hooguit een vliegticket en een paar hotelover-nachtingen.

Bovendien is een rustige tijd (waarin we "druk zijn, maar niet met handel") misschien bij uitstek een periode om je te bezinnen op de toekomst en plannen te maken. Kortom: ondernemers zitten niet bij de pakken neer. Maar geldt dat ook voor politiek Den Haag? De crisiswet, die op 1 januari van kracht had moeten gaan en snelheid had moeten brengen in beslissingstrajecten, ligt nog in Haagse burelen en van de fiscale aftrekbaarheid van groot onderhoud horen we ook niets meer. Intussen stijgt het water ons naar de lippen. Dames en heren politici: de winterslaap is voorbij!

Marlies van Wijhe,
voorzitter VVVF

COLOR STRENGTH

- Pigment Dispersions
- Wax based products
- Masterbatch
- Additives
- Pigments

Van Weezenbeek Specialties B.V.
Ampèrestraat 34
1704 SN Heerhugowaard
The Netherlands
T: +31-72-57 20 231
F: +31-72-57 20 819
E: info@weezenbeek.nl
I : www.weezenbeek.nl



TNO en RIVM brengen blootstelling nano in kaart

In opdracht van het ministerie van Sociale Zaken gaan TNO en het RIVM in kaart brengen wat het gebruik is aan nanomaterialen door (professionele) eindgebruikers en wat daarbij de blootstelling aan nanomaterialen is. Het project is mede ingegeven door het SER-advies 'Veilig omgaan met nanodeeltjes op de werkvloer'. Onder andere in de verfindustrie heeft nanotechnologie zijn intrede gedaan. Op dit moment is er nog weinig inzicht in mogelijke blootstelling aan nanodeeltjes door het (professioneel) toepassen van producten met nanodeeltjes.

Het project moet antwoord gaan geven op vragen als:

- Wat zijn relevante, mogelijk risicovolle blootstellingsituaties?
- Wat is het aantal blootgestelde werkers?
- Wat is er bekend over blootstelling van consumenten aan de producten?
- Zijn beschermingsmaatregelen nodig en waar zijn ze aanwezig?

Dit onderzoek is een vervolg op het door de Hogeschool Zuyd verrichte onderzoek, dat onder meer aan de basis lag van de vraag naar het eerder genoemde SER-advies. De focus van het nieuwe project ligt op de professionele afnemers van producten met nanodeeltjes die al op de markt verschijnen. De resultaten van het onderzoek zullen naar verwachting in juli aan het ministerie van SZW worden aangeboden.

Hogere omzet voor pigmentmaker Holland Colours

De producent van verfpigmenten Holland Colours heeft in het afgelopen kwartaal vijf procent meer omzet gehaald dan een jaar eerder. Het bedrijfsresultaat viel in die periode, het derde kwartaal van het gebroken boekjaar, licht positief uit. Dat maakte de maker van verfconcentraten begin februari bekend, zonder specifieke getallen te noemen.

Door de recessie zag Holland Colours de omzet in de eerste drie kwartalen van het boekjaar in totaal met twaalf procent dalen ten opzichte van het voorgaande jaar.

Dankzij de hogere omzet in het derde kwartaal en forse kostenbesparingen wist het bedrijf het resultaat in de afgelopen periode te verbeteren. Het nettoresultaat viel overigens licht negatief uit, maar was beter dan in dezelfde periode vorig jaar.

De directie van Holland Colours meldde bij de presentatie van de resultaten over het eerste halfjaar nog dat het onzeker was of het bedrijfsresultaat in de tweede helft van 2009-2010 positief zou zijn.

AkzoNobel levert laksysteem voor nieuwe McLaren F1

De nieuwe MP4-25 van het Vodafone McLaren Mercedes-team dat dit jaar deelneemt aan het Formule 1 wereldkampioenschap, is voorzien van een laksysteem dat werd ontwikkeld door AkzoNobel Car Refinishes. De wagen, die wordt gereden door regerend kampioen Jenson Button en de wereldkampioen van 2008, Lewis Hamilton, is afgewerkt met een geavanceerd Sikkens-systeem dat een hoogglanseffect geeft en een uiterst belangrijke gewichtsbesparing biedt.

"Het unieke, hoogwaardige systeem dat vorig jaar werd ontwikkeld voor de MP4-24 is verder uitgebreid tot een superieure, zelfs nog sterker reflecterende chroomkleur. Het feit dat we nu met een laag minder toekunnen betekent potentieel ook een essentiële gewichtsbesparing, terwijl de verwerkingstijd van de lak verder is bekort", vertelde Jim Rees, managing director van de activiteit

Car Refinishes van AkzoNobel bij de presentatie van de nieuwe auto, eind januari.

"Het is natuurlijk niet zo dat we met een laklaag minder ook meer races gaan winnen, maar het levert zeker een bijdrage aan betere prestaties en kan ons een uiterst belangrijk concurrentievoordeel bezorgen", voegde Martin Whitmarsh, teambaas van Vodafone McLaren Mercedes, er aan toe.

AkzoNobel Car Refinishes is de officiële leverancier van lakproducten aan het Vodafone McLaren Mercedes Formula 1-team en heeft een exclusief contract dat loopt tot 2011. De samenwerking houdt onder meer in dat technici van beide partijen samenwerken aan de verdere ontwikkeling van innovatieve coatings volgens VOC-normen. Button en Hamilton racen voor het eerst met de MP4-25 tijdens de Gulf Air Bahrain Grand Prix op 14 maart.



Caldic vertegenwoordigt nieuw bindmiddel voor metaalcoatings

Caldic Nederland, distributeur van Cytec Surface Specialities, vertegenwoordigt sinds kort een nieuw bindmiddel voor metaalcoatings. De watergebaseerde epoxyhars 'Beckopox™ EM 2120w' is ontwikkeld door Cytec. Het product is geschikt voor gebruik in ééncomponent epoxycoatings en primers voor metalen oppervlakten die grote protectie tegen corrosie vragen. Volgens Caldic levert Beckopox betere resultaten dan andere ééncomponentbindmiddelen die speciaal voor corrosiebescherming ontwikkeld zijn, zoals epoxy gemodificeerde alkyd harsen. Het vult de ruimte tussen de twee componenten epoxysystemen en de standaard 1

component systemen en biedt tevens corrosiebescherming, zo claimt Caldic.

Het product is eenvoudig in gebruik, omdat het geen pot-life problematiek geeft. Hierdoor genereert het geen extra afval en vergt het minder handelingen tijdens het gebruik. Dit laatste zorgt voor een sterke vermindering van fouten die veelal gemaakt worden in mengverhoudingen. Het bindmiddel is een labelvrij product. De richtrecepturen die te verkrijgen zijn, hebben een VOC-gehalte van ongeveer 100 gram per liter, ruim onder de grens van 140 gram per liter. Het bindmiddel zelf bevat minder dan één procent oplosmiddel.



DROMONT
Dispensing Knowledge



Retail en Industriële Kleurendispensers

- Snel en gelijktijdig doseren
- Op volume en/of gewicht
- Standaard in 16 tot 32 Canisters
- Low cost of ownership
- Zeer onderhoudsvriendelijk
- Eenmalige calibratie
- Software ondersteuning op afstand
- Service door Certified Engineers

www.atpengineering.nl



ATP Engineering B.V.
Palmpolstraat 56, 1327 CH Almere
The Netherlands
+31 (0) 36 - 53 16 165

CALCIUM CARBONATE

[in nature, in life]

Paints, Coatings, Adhesives



Customer Focus



Printing Inks



Sustainability

Omya is a global producer of calcium carbonate. With over 120 years experience in mineral sourcing and production Omya's knowledge of calcium carbonate and its use is unparalleled. Omya's Applied Technology Services will help you to improve your performance. We understand your needs. Worldwide. www.omya.com



SchildersVakprijs 2010 van start

Deze maand startte de inschrijving voor de derde SchildersVakprijs, de door het tijdschrift Schildersvakkrant in het leven geroepen prijs voor het bevorderen en promoten van kwaliteitsschilderwerk. Initiatiefnemer en juryvoorzitter Jan Maurits Schouten roept verffabrikanten, groothandelaren én opdrachtgevers op om schilders te stimuleren een project in te zenden. "Schilders zijn bescheiden mensen en weten vaak niet hoe ontzettend veel baat ze kunnen hebben bij de publiciteit die we met deze prijs rond hun bedrijf weten te creëren. Verffabrikanten en andere leveranciers kunnen er ook garen bij spinnen: als een genomineerd of winnend project met hún verf geschilderd is, dan heb je een waardevol argument in je verkoopactiviteiten."

Dit jaar zal er een groter verschil zijn tussen de eigenlijke SchildersVakprijs 2010, die door een vakjury zal worden toegekend, en de publieksprijs van de SchildersVakprijs, die door bezoekers van www.schildersvakkrant.nl zal worden bepaald.

Aanmelden kan via het inschrijfformulier op de website www.schildersvakprijs.nl.

Op de foto: winnaar Eric Grim van de juryprijs van 2009.



AkzoNobel versterkt innovatiekracht in Groot-Brittannië

AkzoNobel investeert circa tien miljoen euro in de innovatiekracht van Performance Coatings in het Verenigd Koninkrijk. Aan de bestaande R&D-infrastructuur in Felling in noord-oost Engeland, worden een laboratorium voor het testen van brandwerendheid en een polymeerlaboratorium voor powdercoatings toegevoegd. Felling was de bakermat voor producten die zijn toegepast op bekende constructies als de Sydney Harbor Bridge, de London Eye, het Olympisch zwembadstadion in Beijing en beroemde schepen zoals de Queen Mary 2 en HMS Ark Royal.

Door de investering wordt deze locatie een onderzoekscentrum gericht op innovatie en ontwikkeling van nieuwe technologieën voor performance coatings.

"Het feit dat we ondanks het huidige economische klimaat doorgaan met investeren is een duidelijk bewijs van het belang dat wij hechten aan uitbreiding van onze technische deskundigheid", aldus Leif Darner, lid van de Raad van Bestuur van AkzoNobel, verantwoordelijk voor Performance Coatings.

"Met de nieuwe faciliteiten krijgen we een ultramodern onderzoekscentrum dat onze kracht om nieuwe producten te ontwikkelen en te verkopen aanzienlijk verbetert."

Het testlaboratorium is naar verwachting begin volgend jaar klaar en zal worden gebruikt door AkzoNobel Marine & Protective Coatings (MGPC) voor de ontwikkeling van brandwerende coatings. Als gevolg van strengere internationale regelgeving maakt deze speciale markt een snelle groei door en zal naar verwachting in 2018 zijn verdubbeld.

Dankzij het nieuwe polymeerlaboratorium in Felling kan AkzoNobel Powder Coatings haar twintigjarige ervaring in de productie en verkoop van polymeren verder optimaliseren. De faciliteit is naar verwachting eind dit jaar gereed en stelt onderzoekers in staat om nieuwe materialen te testen en te ontwikkelen. Bovendien beschikt ze over een toepassingslijn en mogelijkheden voor schaalvergroting.

Felling - dat op dit moment meer dan 260 R&D-medewerkers telt - heeft al een sleutelpositie als innovatiecentrum van AkzoNobel. Tot de bestaande faciliteiten behoren een Marine & Yacht-laboratorium en een Central Analytical & Technology Center dat geleid wordt door MGPC, terwijl Powder Coatings al beschikt over laboratoria, speciaal gewijd aan kleur-, effecten- en toepassingswetenschap, met inbegrip van de baanbrekende Particle Management Technology.

DSM ontwikkelt kunsthars uit CO2

Koninklijke DSM en het in Waltham (Massachusetts, Verenigde Staten) gevestigde Novomer hebben onlangs bekendgemaakt dat zij een overeenkomst hebben getekend voor de gezamenlijke ontwikkeling van een coatinghars waarbij kooldioxide (CO2) als grondstof wordt gebruikt. Deze ontwikkelingsovereenkomst vloeit rechtstreeks voort uit een investering in Novomer door DSM Venturing in 2007 en de daaropvolgende samenwerkingsovereenkomst tussen de beide ondernemingen. Het gezamenlijke ontwikkelingsproject zal profiteren van het brede technologie-arsenaal en de marktkanalen van DSM in combinatie met de CO2 polymerisatietechnologie van Novomer.

De chemie en de procestechnologie voor het produceren van polymeren op basis van CO2 en propyleenoxide (PO) zullen worden ontwikkeld door Novomer, terwijl DSM de polymeren zal omzetten in harsen en deze zal formuleren voor specifieke applicaties zoals coatings, lijm en grafische toepassingen. Afgaand op de eerste, bemoedigende resultaten zou dit project kunnen leiden tot coatings met geheel nieuwe en verbeterde applicatie-eigenschappen.

Aangezien de harsen op gewichtsbasis voor 50 procent zijn gebaseerd op kooldioxide als grondstof, zal de productie ervan resulteren in een verbeterde koolstofvoetafdruk. Bovendien zullen de harsen naar verwachting dusdanig efficiënt kunnen worden geproduceerd dat zij traditionele harsen in een aantal toepassingen kunnen vervangen.

Polycarbonaatharsen staan bekend om hun superieure prestaties en hun bestandheid tegen allerlei invloeden. Ze zouden in theorie kunnen worden gebruikt in vele soorten coatings. De traditionele polycarbonaatharsen zijn tot nu toe echter op slechts beperkte schaal commercieel toegepast vanwege hun kosten en enkele zwakke punten inherent aan deze harsen. De nieuwe op CO2 gebaseerde alifatische polycarbonaten die ontwikkeld worden door DSM en Novomer zouden deze zwakke punten kunnen wegnemen.

Rob van Leen, Chief Innovation Officer van DSM, licht toe: "Het door DSM en Novomer te ontwikkelen polymeer wordt het eerste nieuwe polymeer voor brede toepassing in de coatingindustrie in ruim tien jaar. Deze interessante ontwikkeling kan leiden tot een doorbraak die de hele coatingindustrie kan veranderen. Naast kostenbesparingen bieden deze innovatieve coatingharsen ook milieu- en prestatievoordelen. Ze passen daarom perfect binnen DSM's benadering gericht op een duurzame balans tussen People, Planet en Profit."

ATP Engineering vertegenwoordiger van Dromont in Nederland

ATP Engineering uit Almere is sinds 1 januari officieel distributeur van het Italiaanse merk Dromont in Nederland. Dromont produceert al ruim twintig jaar nauwkeurige en snelle kleurdoseersystemen in zowel standaardmodellen als op maat gemaakte dispensers met 16, 32 of meer doseerkleppen. De Dromont kleurendispensers kunnen zowel simultaan als op gewicht doseren.

ATP zal naast de verkoop tevens verantwoordelijk zijn voor de aftersale-service aan Dromont kleurendispensers die al in de markt staan. ATP beschikt over een eigen technische dienst voor onderhoud aan de machines.

In het ATP-magazijn in Almere zijn alle Dromont-onderdelen uit voorraad leverbaar.



Afzetkansen voor internationals en nichespelers

Verfindustrie: vanuit stevige

Nederlandse verf- en drukinktfabrikanten zijn sinds jaren actief op exportmarkten. Van de totale afzet gaat een kwart tot een derde de grens over, een aandeel dat de laatste jaren redelijk stabiel gebleven is. Exploderende economieën in Azië zijn een wenkend perspectief voor de verfindustrie, maar eenvoudig lijkt een stap naar het verre oosten niet. Eigenlijk zijn vooral nichespelers en internationaal werkende concerns er kansrijk. En zelfs die doen dat alleen vanuit een stevige thuismarkt. De haken en ogen van een stap oostwaarts.

Tekst: Jos de Gruiter

De aankondiging van topman Hans Wijers van AkzoNobel in december dat het concern zijn groeistrategie meer dan voorheen zou gaan richten op opkomende markten in Azië en Zuid-Amerika, was geen verrassing. Precies om die reden had het verf- en chemieconcern eind 2007 het Britse ICI overgenomen. Al in augustus 2007 schreef dagblad Trouw over de acquisitie: "De thuismarkten in Europa en Amerika zijn volwassen - de groei is eruit - terwijl in Azië tussen 2005 en 2010 naar schatting wel 40 procent meer verf aan de man wordt gebracht. Daar moet je *bij* zijn. Voor Akzo Nobel, dat al jaren uitbreidt in China, is het een logische stap ICI in te lijven, de op een na grootste verffabrikant in China. Samen hebben de twee verfgiganten voldoende massa om de verbrokkelde Chinese verfmarkt - met zijn zeventienduizend producenten - naar hun hand te zetten. Volgens consultantsbureau Collins Stewart zullen Akzo en ICI gezamenlijk beter in staat zijn om de 'Chinese uitdaging' aan te gaan, vooral door de distributie te stroomlijnen."

In hetzelfde verhaal citeert Trouw onderzoekers van Euro-monitor. Zij stellen vast dat de wereldwijde verfmarkt in 2005 een waarde vertegenwoordigde van 85,7 miljard dollar (26,5 miljard liter) en dat de verfmarkt een groeiversnelling te wachten stond van een magere 2,7 procent tus-

sen 2000 en 2005 naar 5,4 procent tussen 2005 en 2010. Die versnelling zou vooral het gevolg zijn van de stijgende vraag op de Aziatische en Oost-Europese markten. Weliswaar gaat het hier om een prognose van voor de recessie, maar grosso modo zal de trend niet gewijzigd zijn. Hooguit is het belang van opkomende markten in relatieve zin toegenomen. Niet voor niets verwees Wijers naar de mondiale crisis als reden om uitvoering van de groeistrategie te versnellen.

Prijsvechtermarkt

Azië, India en China dus, als belangrijkste groeimarkten voor de verfindustrie. Voor welke 'Nederlandse' verffabrikanten gaat dat op en welke bedrijven hebben er weinig te zoeken?

"China is interessant voor twee soorten bedrijven", meent Jean-Pierre Schoenaers, sinds eind vorig jaar directeur Benelux van AkzoNobel Decorative Paints in Sassenheim. "Wanneer een bedrijf tot de sterkste behoort in een niche van de markt, zijn er geweldige kansen. China is een groeimarkt, waar vraag is naar kwalitatief hoogstaande en exclusieve producten. Als die producten uit Europa komen is dat een pre. De andere groep kanshebbers wordt gevormd door de grote concerns, die naar spreiding op de



naar China thuismarkt

wereldmarkt zoeken." De 'mainstream' bedrijven kunnen beter thuisblijven, is zijn advies. "China telt ontzettend veel verfproducenten die producten leveren die aanvankelijk van bedenkelijke kwaliteit waren, maar die onder druk van de wensen van de afnemers steeds beter worden. Het heeft weinig zin dat gevecht met lokale fabrikanten aan te gaan, ook al omdat China in dat segment voorlopig een prijsvechtermarkt blijft."

Schoenaers benadrukt nog maar eens dat AkzoNobel weliswaar de meeste groei verwacht in landen als China, India en Brazilië, maar dat de Europese afzetgebieden niet verwaarloosd zullen worden. Integendeel.

"Uit perspublicaties kon de indruk ontstaan dat Akzo de markten in Noord-Amerika en Europa minder interessant vindt omdat daar sprake zou zijn van stabilisatie. Niets is minder waar. U moet het zien als een cirkel: om goed te kunnen focussen op opkomende markten heeft Akzo de inbreng nodig van materiële middelen en gekwalificeerde mensen die onder meer te vinden zijn op de thuisbasis in Europa. Het succes dat we daardoor in opkomende economieën kunnen boeken, maakt de thuisbasis weer sterker. Zo is de cirkel rond. Los daarvan zijn er landen in Europa waar wij nog groeikansen zien. In een land als België bijvoorbeeld is het verbruik van verf in liters per

hoofd van de bevolking laag: nog geen drie liter. Tegenover een land als bijvoorbeeld Engeland steekt dat schril af. Ook in Nederland ligt het verbruik met ruim drie liter hoger dan in België. Er is dus zelfs in West-Europa nog groeipotentie, maar ook Oost-Europa biedt nog volop kansen."

Waardoor het verfgebruik in België achterblijft bij omliggende landen heeft een verrassende oorzaak, zo blijkt uit Schoenaers' uitleg: de nog geringe toepassing van kleuren in de Belgische woning. "Een woninginterieur dat hoofdzakelijk is geverfd in neutrale tinten als gebroken wit, verveelt minder snel dan wanneer sprekende kleuren zijn toegepast. Een paarse muur kan bij een bepaalde combinatie prachtig zijn, maar de kans bestaat dat men die sneller beu is. Dan moet de wand opnieuw geschilderd worden." Een andere, weliswaar anecdotische, oorzaak is het Belgische gebruik om vervuilde plafonds te reinigen in plaats van ze te 'wissen', zoals Nederlanders doen - hoewel de meesten een grondige hekel hebben aan dat nare karwei en het graag uitstellen tot het echt niet anders kan.

"Daarom is het vision statement van AkzoNobel in België: 'Make people paint', zet mensen aan het verven", legt Schoenaers - ooit begonnen bij Levis toen het familiebedrijf uit Vilvoorde nog een zelfstandige onderneming was,

uit. "Het vergroten van de afzetmarkt voor verf in Europa is nog altijd mogelijk en het stimuleren daarvan is in het belang van alle fabrikanten."

Haagse bluf

Ook voor Michel Kranz, directeur-eigenaar van kleurpasta- en coatingsfabriek BICCS in Almere, zullen de thuismarkt en de bestaande exportmarkten belangrijker blijven dan de Chinese markt, maar hij heeft er wel lol in om er actief te zijn. BICCS is een typisch kleine tot middelgrote Nederlandse producent van kleurpasta's en Kranz is een niet alledaagse verschijning in de verfwereld. Tien jaar geleden stapte hij met een gezonde dosis Haagse bluf op het vliegtuig om de immense vakbeurs *China Coating* in Sjanghai te bezoeken. "Wij zijn een uitgesproken fabrikant voor nichemarkten. Op onze belangrijkste afzetgebieden, Nederland en België, is nog maar weinig potentieel voor groei en ik dacht: in China zitten nog niet veel concurrenten met kleurpasta's, dus laat ik het eens proberen." Met een tasje folders en een reservering voor een hotelkamer vloog hij oostwaarts. "Ik keek mijn ogen uit. Ik had gehoord dat het een interessante grondstoffen- en machinebeurs was met allerhande toebehoren voor de verfindustrie, maar ik had geen idee wat ik er zou aantreffen. Het was gigantisch.

....>

Foto: AkzoNobel



Schoenaers: "Om goed te kunnen focussen op opkomende markten heeft AkzoNobel de inbreng nodig van materiële middelen en gekwalificeerde mensen die onder meer te vinden zijn op de thuisbasis in Europa."

Duizenden mensen die vooral folders raapten, die ze eenmaal buiten weer in de afvalbak gooiden en geen mens die iets anders sprak dan Chinees."

Toch ontmoette Kranz er de man die later zijn importeur werd. "Daar hebben we geluk mee gehad. Zeker in het begin was communicatie heel moeilijk. Daarnaast is het cultuurverschil natuurlijk ook iets om rekening mee te houden. Een Chinees en een Nederlander zitten zakelijk hetzelfde in elkaar, maar een Chinees heeft veel meer geduld. Het lijkt alsof hij jaren de tijd heeft en daar schuilt voor de snelle Nederlandse zakenman een gevaar in: als je te vlug tot afspraken wilt komen, pakt hij je op het laatste moment. Je moet je Chinese gesprekspartner ook altijd in

Schoenaers

In 1973 viel hij in een blik verf, zoals hij zelf vertelt, en trad hij in dienst van verffabrikant Levis in Vilvoorde. In hetzelfde jaar trad hij in het huwelijk. Beide verbintenissen hebben tot op de dag van vandaag standgehouden. Jean-Pierre Schoenaers volgde Kees Kuijken op als directeur Benelux van AkzoNobel Decorative Paints in Sassenheim en als bestuurslid van de VVVF. De zestigjarige Belg vervulde in zijn 37-jarige loopbaan zeventien verschillende functies, vooral in marketing en verkoop, bij AkzoNobel en de voorlopers ervan. Levis werd in 1985 overgenomen door Akzo Coatings, later maakte hij de fusie tussen Akzo en Nobel en de overname van ICI mee.

zijn waarde laten. Stel alleen open vragen, zodat hij geen 'nee' hoeft te zeggen, want dan lijdt hij in zijn ogen gezichtsverlies. Heel belangrijk om te weten en er naar te handelen."

Om de oosterse tradities en gebruiken heeft de Haagse ondernemer zich zelfs in de leer van de Chinese wijsgeer Confucius verdiept. Andere kennis deed hij in de praktijk op. "Voordat de deal beklonken wordt, ga je eten met je gastheren. Dan worden er voortdurend grappen gemaakt, waarop je heel alert moet zijn. Zeg bij wijze van grap geen 'ja' op het verkeerde moment, want de kans is groot dat je daar de volgende dag aan wordt gehouden. Wij vinden dat misschien niet netjes, maar de Chinees is van mening dat je permanent moet opletten, anders vindt hij je geen goed zakenman. En een zaak is pas beklonken als alle handtekeningen onder het contract staan. Dat telt daar heel zwaar: handtekeningen en stempels. Er zijn voorbeelden van containers die op de kade bleven staan omdat de prijs niet goed was afgesproken."

Opletten

Na zijn eerste avontuurlijke bezoek heeft Kranz de Chinese beurs, die elk jaar, maar afwisselend in Sjanghai en Guangzhou, wordt gehouden, bij ieder nieuw bezoek in kwaliteit en importantie zien toenemen. "Wij gaan er tegenwoordig heen om te kijken of er nieuws is. Nieuwe typen grondstoffen of pigmenten. Die zag je vroeger hoofdzakelijk in Neurenberg, nu in Azië. Je ziet de verfindustrie er ook enorm groeien en anders dan in Europa is de sfeer er geweldig positief. Wat wil je ook in een land waar de welvaart jaarlijks met tien procent stijgt. Daarmee vergeleken is de stemming in Europa een beetje mat. Inmiddels zijn alle Europese aanbieders van grondstoffen en machines in China present en zie je de vraag naar kwaliteit razendsnel stijgen. Chinezen snappen dat ze kwaliteit moeten bieden als ze willen leveren aan de VS en Europa. Wat je wel merkt, is dat begrippen als REACH en Atex er nog geen belangrijke rol spelen. De fabrikant die in China goedkope grondstoffen denkt te kunnen halen, moet dus opletten of ze REACH-compliant zijn."

Voor BICCS is China geen land waar hij veel inkoopt, maar op de eerste plaats een afzetmarkt met groeimogelijkheden. "Daar hebben we het product ook naar. We leveren geen bulkgoederen, maar een niet erg volumineus product voor een nichemarkt. De transportkosten zijn bij wijze van spreken niet hoger dan wanneer we iets naar Groningen sturen. Bovendien zien de Chinezen dat ze het zelf nauwelijks goedkoper kunnen maken omdat de arbeidskosten slechts een kleine rol spelen. Iets anders is het wanneer je de markt wilt veroveren met bijvoorbeeld een grondverf. China heeft duizenden verfproducenten en de kwaliteitseisen zijn nooit hoog geweest. De prijs was daar dan ook naar. Dan kom je dus met een product dat er niet echt uitspringt, waaraan hogere transportkosten verbonden zijn, op een markt die niet gewend is aan hogere kwaliteit en

Foto: Pet van de Luitgaarden



Kranz: "China is extra. Als ik er meer zou willen groeien moet ik er een eigen lab opzetten en daar zijn we te klein voor. Ik blijf me concentreren op Europa."

een reële prijs, zodat je in eerste instantie je prijs moet aanpassen. Dan is het de vraag of je eraan moet beginnen." Ook Kranz had in eerste aanleg problemen met het prijsniveau van zijn producten, maar de afnemers zien inmiddels in dat het prijsniveau reëel is, vertelt Kranz.

"Onze afnemers zien dat het vervaardigen van een kleurpasta vooral machinetijd is, er komt weinig mensenwerk bij kijken. Ze zien ook de prijzen van de kwalitatief hoogwaardige grondstoffen op een bepaald niveau liggen. En dus begrijpen ze onze prijs."

Ondanks het succes in het verre oosten ziet Kranz China niet als een exportmarkt die belangrijker wordt dan zijn bestaande afzetmarkten. "Nee, het is extra en dat zal het blijven. Maximaal vijf procent van onze omzet, voorzie ik.

Kranz

Selfmade ondernemer Michel Kranz staat aan het hoofd van een 35 man tellend bedrijf dat is gespecialiseerd in industriële kleurmengsystemen en coatings. Core business is de productie van kleuren-pasta's die toepasbaar zijn in bindmiddelen, die op hun beurt weer geschikt zijn voor de conservering van metaal. De wortels van BICCS liggen in Den Haag, maar het bedrijf is al een flink aantal jaren in Almere gevestigd. BICCS levert uitsluitend via de groothandel. Kranz houdt zich actief bezig met het zoeken naar potentiële exportmarkten.

Van 2003 tot 2007 was hij voorzitter van de VVVF.

Als ik er meer zou willen groeien moet ik een eigen lab in China opzetten en daar zijn we te klein voor. Ik blijf me concentreren op Europa."

Bakermat

Voor Akzo ligt de situatie uiteraard anders. Het concern heeft al productievestigingen in Azië en richt zich, anders dan BICCS, ook op de consumentenmarkt. Het groeipotentieel daarvan is duidelijk: per hoofd van de bevolking gebruikt de Chinees jaarlijks minder dan twee liter verf. Tot voor kort kwalitatief minderwaardige verf. "Maar dat evolueert snel", weet Schoenaers. "Er is een trend naar hogere kwaliteit en ik verwacht dat de vraag er snel op Europees kwaliteitsniveau zit. Vergeet niet dat China geen jong ontwikkelingsland is: het is een land met een traditie van duizenden jaren en men weet wat kwaliteit is."

AkzoNobel produceert ook geen 'mindere kwaliteit' verf voor de Aziatische markten. "Het is niet onze strategie", aldus Schoenaers, "om voor welke markt dan ook inferieure producten te maken. AkzoNobel kiest in elk segment voor de top." Dat de moedermaatschappij gevestigd is in Europa, is daarbij een pre. Schoenaers: "Vrijwel alles wat uit Europa komt wordt in China geassocieerd met kwaliteit en exclusiviteit. Ik heb lesgegeven aan de Universiteit van Brussel en een van mijn studenten is een bedrijf begonnen dat luxe lingerie naar China exporteert. Dat gaat geweldig goed, mede dankzij de combinatie Europa, kwaliteit en luxe. Chinezen vinden het ook interessant als een bedrijf een lange historie heeft en het is helemaal geweldig als het om een familiebedrijf gaat en de directeur dezelfde naam draagt als het bedrijf."

Middelgrote Nederlandse familiebedrijven zijn dus graag geziene handelspartners in China en ze worden daarbij ook nog eens geholpen door de goede naam die Nederlandse verf er traditioneel heeft. Dat merkt Kranz ook. "Men weet dat Nederland een van de bakermatten is van de verfindustrie, maar Duitse fabrikanten hebben er ook een goede naam." Kranz heeft met eigen ogen gezien dat veel Nederlandse ondernemers de weg naar China hebben gevonden, maar Duitse verffabrikanten zijn in zijn ogen al verder: "Ze hebben er al een aantal productievestigingen en ik ken niet één middelgrote Nederlandse fabrikant die dat presteert. Ik denk dat we in het verleden kansen hebben laten liggen."

Concluderen dat het daarmee te laat is om de stap naar het verre oosten nog te maken, gaat Kranz te ver. "Wat is te laat? Bedrijven die er nu voor het eerst gaan kijken, zijn aan de late kant. Maar er zijn ook ondernemers die vandaag de dag in Nederland starten in de verfindustrie, terwijl je toch zou zeggen dat de markt wel verzadigd is. Ik denk dat het voor iedere middelgrote fabrikant verstandig is om de mogelijkheden daar te onderzoeken. Als Nederland te klein voor je wordt, dan kun je je oriënteren op Europa. Dat is verstandig. Wil je voor de toekomst goed zitten, ga dan kijken in Azië. En wat de beste aanpak is? Je kunt besluiten een businessplan te schrijven en aan desk research te doen. Dan is de conclusie meestal dat je beter niet kunt gaan. Je kunt ook je koffer pakken en in het vliegtuig stappen. Wat ben je kwijt als het misgaat? Een paar tickets en hotelovernachtingen. Maar daar staat minimaal een leerzame ervaring tegenover. Plus de kans dat je voet aan de grond krijgt op een markt waarvan je in elk geval weet dat de verfpas er voorlopig zal groeien."

Maar vertrekken zonder enige voorbereiding is niet verstandig, nuanceert Schoenaers. "De communicatie wordt makkelijker, want steeds meer Chinese zakenlieden spreken en verstaan Engels, maar de afwijkende cultuur kan voor verrassingen zorgen. Ik herinner mij het voorval van een Belgische fabrikant die een geschenk weigerde van een Aziatische prospect omdat hij vanuit zijn eigen cultuur vond dat dit ongepast was. De geveer was echter beledigd en de deal ging niet door. Een beetje voorbereiding is dus absolute noodzaak." •

Gespot

2010 e-vakantie

"2010 wordt het jaar van de e-vakantie: letterlijk vakantie nemen van de technologie. Je ziet nu al dat een heleboel mensen er voorzichtig de gewoonte van maken om in het weekend de laptop dicht te gooien. Binnenkort gaat waarschijnlijk ook de gsm uit. We hebben genoeg van al die drukte"

(De Belgische multimedia-expert Pieter Baert in de krant Het Laatste Nieuws van 24 december)

Gekke Henkie

"Wij hebben ook die mannetjes over de vloer gehad die ingewikkelde pakketten en derivaten aanboden. We kregen twee procent meer dan op staatsobligaties, maar de risico's waren gelijk. Dat was drie, vier jaar geleden. Toen dacht ik al: dat kan toch niet? Het heeft me verbaasd hoe lang we zijn blijven zeggen dat het wel kon en dat je voor gekke Henkie werd uitgemaakt als je daar niet aan meedeed"

(Directievoorzitter Peter Blom van Triodos Bank, in Management Scope van december 2009)

Gelukkige mens

"Een gelukkige mens is hij die kan zeggen: "Als ik vroeger geweten had wat ik nu weet, dan deed ik juist hetzelfde"

(De Belgische schrijver Jos Ghyssen op zijn web-blog, op 19 december 2009)

Vijf gevaarlijke woorden

"Deze keer is het anders zijn de vijf gevaarlijkste woorden uit de geschiedenis. Deze keer is nooit anders. Als banken en beurzen in 2007 hadden geweten wat ik op dat moment wist over hoe geldcrises werken, zou de paniek onmiddellijk enorm zijn geweest. Maar niemand geloofde me in januari 2008 toen ik zei dat alle zakenbanken onmiddellijk moesten sluiten omdat hun balansen *absolutely fucked* waren"

(Hoogleraar Niall Ferguson, economie-historicus aan de Harvard Universiteit, over de oorzaken van de kredietcrisis, in De Volkskrant van 31 december)

Einde dominantie

"Eerst was voor 2040 voorzien dat China de VS economisch zou overtreffen, nu is dat door de crisis al in 2027. Over twintig jaar zullen we zeggen dat deze crisis het einde van vijf eeuwen westerse dominantie heeft versneld"

(Nogmaals hoogleraar Niall Ferguson, economie-historicus aan de Harvard Universiteit, over de oorzaken van de kredietcrisis, in De Volkskrant van 31 december)

Mensen

"We creëerden managers en consultants die sterk waren in analyse en modellen. Het ging vooral om cijfers en om winst, zonder dat naar de werkelijke waarde werd gekeken. Terwijl ik al lang geleden heb geleerd dat business maar om één ding draait: mensen. Maar daar besteedden wij juist de minste aandacht aan"

(Auteur en oprichter van de London Business School Charles Handy in het Financieel Dagblad van 7 januari)

'Doorwerken probleemloos bij juiste verfkeuze en afscherming'

Opdrachtgever langzaam de winter

• *Inspanningen van de schildersvakorganisatie Fosag om gemeenten, woningcorporaties
• en particulieren aan te zetten tot vierseizoenenonderhoud werpen langzaam
• vruchten af. En terecht, menen Fulco de Vente (schildersbranche) en Gerrit Jonkers
• (verffabrikanten), want: "Er is geen reden meer om 's winters niet door te werken, mits
• een paar voorzorgsmaatregelen worden genomen."*

Tekst: Jos de Gruiter
Foto: Pet van de Lijngaarden



• Als het hem al is opgevallen, dan zal de gemiddelde
• burger niet verbaasd zijn geweest dat hij de afge-
• lopen maanden weinig schilders op de ladder heeft
• zien staan. De vele sneeuwdagen wekten de indruk
• van een strenge winter en dan kan er niet geverfd
• worden, zo luidt de traditionele gedachte. Een doorn
• in het oog van de schildersvakorganisatie Fosag, die
• niet ophoudt gemeenten, woningcorporatie, parti-
• culieren, maar ook de eigen leden er op te wijzen dat
• een winterstop onnodig en economisch onwenselijk is.
• Het project 'vierseizoenenonderhoud' dat een aantal
• jaren liep en vorig jaar werd afgesloten met een ma-
• nifestatie, leek een eind te maken aan de denkfout
• dat winters ongeschikt zijn voor buitenschilder- en
• onderhoudswerk. Dat er afgelopen winter toch minder
• buiten werd geschilderd, heeft dan ook hoofdzakelijk
• te maken met de vele sneeuwdagen en de economi-
• sche crisis, die opdrachtgevers deed besluiten even de
• hand op de knip te houden. Met vervelende gevolgen:
• een van de grote voordelen van vierseizoenenonder-
• houd is een lagere werkloosheid onder schilders in de
• wintermaanden.
• De afgelopen jaren was die winterwerkloosheid met
• ruim 65 procent geslonken. In het verleden kwamen

gemiddeld zo'n 5.000 schilders in de koude maanden
zonder werk te zitten, afgelopen jaar was dat aantal
teruggebracht tot pakweg 1.500. "Maar als ik de lijn
doortrek zoals die zich nu ontwikkelt, dan stevenen
we weer af op 3.000 werkloze schilders eind februari",
voorziet De Vente. Met dank aan de recessie en de
massale sneeuwval.

Aan de kwaliteit van de winterse schildersbeurt zal het
niet liggen, benadrukt De Vente: "Een paar jaar gele-
den is onderzoek verricht naar de kwaliteit van win-
terverven en de uitkomst was dat die ook vijf jaar na
het aanbrengen wat duurzaamheid en esthetiek betreft
niet onderdeden voor zomerverven."

Inmiddels is de datum van 1 januari 2010 gepasseerd
en zou bezorgdheid bij opdrachtgevers over de speci-
ficaties van verven met minder oplosmiddelen een rol
kunnen spelen.

De Vente: "We konden tot voor kort garanderen dat de
kwaliteit van de verf geen belemmering was voor vier-
seizoenenonderhoud. Dat is onverminderd het geval.
Wel moet de schilder rekening houden met een aantal
factoren. Zo droogt de verf minder snel, zeker als de
schilder een wat dikke laag aanbrengt - wat overigens
niet nodig is, want 2010-verf bevat minder oplosmid-

ontdekt schilder



del en kan dus dun worden opgebracht. In dat geval is het zaak het werk eerder te stoppen. En verder zijn afschermen en goed conditioneren van belang."

Cissing

En dan is er nog het onderwerp van de cissing, dat, zo bleek na een hoop verwarring eind 2009, met een 'c' geschreven moet worden. Bij het toepassen van sommige bouwverven op sommige ondergronden, treedt cissing op: krater- of streepvorming. Gerrit Jonkers, VVVF-stafmedewerker met onder meer techniek in zijn portefeuille, lichtte het verschijnsel in het vorige nummer van *Verf&Inkt* toe. "Er is geen enkele reden om er in het kader van winterschilderen bang voor te zijn", merkt hij nu op. "Het is niet zo dat het probleem zich na verloop van tijd aandient, zodat de schilder na verloop van tijd met vervelende schadeclaims geconfronteerd kan worden. Hij ziet het meteen, bij de eerste streek. Op dat moment moet hij stoppen en contact opnemen met de leverancier. Die weet dan de oplossing."

"Dat past in het advies dat wij onze leden geven om voor aanvang van een schilderwerk contact op te nemen met de fabrikant voor advies", reageert De Vente. Ondanks de ruime aandacht voor de omschakeling naar

'Aantal werkloze winterschilders stijgt weer'

2010-verven, ziet hij niet dat opdrachtgevers terughoudend zijn om 'de winterschilder' in te schakelen. "De meeste schildersbedrijven werken trouwens nog met oude voorraden, dus 2010-verven spelen een ondergeschikte rol. Het is wel een onderwerp dat bedrijven komend najaar in hun communicatie met klanten zullen moeten betrekken."

Communicatie

Communicatie is sowieso een belangrijk instrument om opdrachtgevers te bewegen het onderhoudswerk 's winters te laten uitvoeren, weet De Vente. Het onderwerp kreeg veel aandacht tijdens het project over

vierseizoenenonderhoud, waarvan hij namens Fosag projectleider was. "Als een klant terughoudend is, komt het aan op het enthousiasme en de argumenten van de schilder."

's Winters verven vraagt wel enkele aanpassingen. Afschermen van het te schilderen object of pand is er daarvan één. De Vente: "Als je een gebouw met krimpfolie inpakt, hoef je in veel gevallen niet eens verwarming te gebruiken. De warmte die het pand uitstraalt is dan voldoende. Wel moet je natuurlijk zorgen voor voldoende ventilatie."

Uiteraard zijn er extra kosten gemoeid met afscherming, erkent de Vente. "Maar als dat betekent dat je het hele jaar door kunt doorwerken, zodat je de kosten over verschillende opdrachten kunt spreiden, dan valt het best wel mee. Dan kun je de investering zelfs terugverdienen."

Maar altijd even de opdrachtgever waarschuwen, adviseert hij. "Vooral de particuliere klant zit er niet op te wachten dat zijn huis wordt ingepakt met een steiger en afdekdoek. Aan de andere kant kun je hem ook op de keerzijde wijzen: beter 's winters een stellage voor je raam dan midden in de zomer, wanneer je lekker in de tuin wilt zitten."

....→

HILDERING PACKAGING

SPECIALIST IN BLIKVERPAKKINGEN

FARBE 2010 IN MÜNCHEN

Bezoek ons op stand B6.308

VAN 24 - 27 MAART



Zandvoortstraat 69 | 1976 BN IJmuiden | The Netherlands
T +31 (0)255 510 409 | F +31 (0)255 512 801 | info@hildering.com

www.hildering.com



De Vente (schildersbranche): "Vroeger hadden verffabrikanten en schilders nog wel eens de neiging naar elkaar te wijzen als er een probleem was, maar de afgelopen jaren is het besef gegroeid dat het beter is om samen naar oplossingen te zoeken"

Jonkers (verfindustrie): "Eigenlijk is er geen reden meer om 's winters niet door te werken"

'We kunnen in elk geval constateren dat de samenwerking tussen fabrikanten, groothandel en schilders veel hechter geworden is'



Een andere, meer innovatieve oplossing om 's winters te kunnen doorverven, is het gebruik van infrarood- of ultravioletstraling om het werk snel te drogen. Jonkers: "Die techniek vindt langzaam ingang en zou door meer schilders opgepakt moeten worden. Niet alleen is een werk daardoor razendsnel droog, het heeft ook een positieve invloed op de kwaliteit." De Vente: "Inderdaad een beproefde techniek die meer toepassing verdient. Door de speciale verf die ervoor nodig is en de investering in apparatuur is ook dit een kostenverhoging ten opzichte van de traditionele werkwijze, maar als je een klus in een dag kunt klaren in plaats van in drie dagen, dan verdient je de investering snel terug. De voorlopers in de schilders- en onderhoudsbranche werken er dan ook al mee."

"Eigenlijk is er geen reden meer om 's winters niet door te werken", vat Jonkers samen, "als de schilder aandacht heeft voor een paar zaken." Hij somt op: "Gebruik winterverven of verven waaraan een additief is toegevoegd of gebruik *Decorad* en IR-drogende verven met gebruikmaking van UV- of IR-straling."

En als je geen gebruik maakt van IR of UV: "Houd dan rekening met een langere droogtijd, dus stop dan tijdig met schilderen van deuren en ramen, zodat ze

gesloten kunnen worden. En bij dat alles: gebruik afschermingsmateriaal. Dan kun je zomer en winter doorwerken."

Applaus

Aan de verf zal het niet liggen, is Jonkers' overtuiging. "Ik verwacht dat de industrie de problemen met cissing in de loop van het jaar oplost, al zal het een hele klus zijn. Je kan nieuwe hulpstoffen toevoegen, maar dat heeft weer andere consequenties. Voor een belangrijk deel moet die oplossing komen van de bindmiddelleveranciers. Van belang is verder dat de schilder bijtijds overstapt van de normale 2010-bouwverf naar de typische winterverf of verf met additieven. Daarnaast is het van belang dat de schilder de juiste dikte aanbrengt."

De Vente: "We kunnen in elk geval constateren dat de samenwerking tussen fabrikanten, groothandel en schilders veel hechter geworden is. We zijn meer dan in het verleden afhankelijk van de voorlichting door de fabrikant. Vroeger hadden we nog wel eens de neiging naar elkaar te wijzen als er een probleem was, maar de afgelopen jaren is het besef gegroeid dat het beter is om samen naar oplossingen te zoeken.

Dat is beter voor onze respectievelijke achterbannen en voor de uitstraling van de branche als geheel naar derden. Dat besef is gegroeid tussen VVVF en Fosag, maar ook in het veld. De transparante opstelling van de fabrikanten rond 2010-verven en de probleempjes die zich daarmee voordoen, heeft daaraan in grote mate bijgedragen. Dat verdient applaus. Daarom ben ik er van overtuigd dat die problemen niet te zwaar moeten worden aangezet. Er is in Nederland ontzettend veel kennis op verfg gebied, dus ik heb er alle vertrouwen in dat er snel een adequate oplossing komt. En in de tussentijd moeten schilders even omgaan met veranderde omstandigheden. Uiteindelijk denk ik dat fabrikanten er rekening mee moeten houden dat schildersbedrijven het werk meer door het jaar zullen spreiden. We zijn afgelopen jaar gestart met het project 'Knap werk' en daarin zit een belangrijk onderdeel: hoe gedraag ik mij als schilder in de winter? Voor dat onderdeel is veel belangstelling, zowel van werkgevers als van werknemers."

Oud-directeur Ad van der Eijk (De IJssel Coatings) loopt stage bij zijn Zoon...

Op zijn 71ste is Ad van der Eijk de waarschijnlijk oudste stagiair in de verfbranche. Momenteel loopt hij als productontwikkelaar stage in een bedrijf dat onder meer kleurpasta's maakt om kunststoffen gekleurd door het leven te laten gaan. Het bedrijf in kwestie luistert naar de naam 'De IJssel Coatings' en is gevestigd in een fonkelnieuw bedrijfscomplex op het industrieterrein Gouwepark bij Moordrecht. Een bedrijf waar hij normaliter zelf de lakens uitdeelde. Als directeur wel te verstaan. Mág hij daar nu stage lopen?!

Tekst: Anton Stig

Foto: Pet van de Luijngaarden

Van der Eijk antwoordt bevestigend. Maar vraagt onmiddellijk daar geen gewag van te maken. Want wat moet de verwereld daar niet van denken, een oud-directeur die zich inzet als stagiair? Hoe dat dan zit? "Toen de nieuwbouw nog van de grond moest komen", verklaart de oud-directeur haast fluisterend, "hebben 'we' besloten dat ik hier geen eigen kamer meer kreeg..." Na een korte stilte: "Wel met mijn instemming hoor. Maar alles goed en wel, bedacht ik later: ik moet hier toch iets eigens creëren. Nu wil het toeval dat ze op het laboratorium een paar stageplekken hebben ingericht. Dus bezet ik tegenwoordig gewoon een stageplaats om daar mijn hobby te bedrijven: productontwikkeling. Nog een klein beetje bezoldigd ook!"

Meesterzet

Van der Eijk moet zelf ook grinniken om deze 'meesterzet'. Nee, een Van der Eijk zet je niet zomaar buitenspel. Dus gepensioneerd of niet, hij *werkt* er gewoon nog een dag of drie in de week. Hoewel, *werken*... Zelf omschrijft hij het als "er met gepaste afstand toch nog een beetje zicht op zien te houden."

Dat van die stageplek heeft alles te maken met de stap die Van der Eijk in 2008 heeft gezet. Heeft toen De IJssel Coatings, inmiddels 25 man sterk, overgedragen aan een driekoppig managementteam, onder wie zijn zoon

en 'hooggeleerde verfproducent' ir. Robbert van der Eijk (32). Die het volgens zijn vader inmiddels 'uitstekend' doet in de directie. "Ook al vindt een vader dat natuurlijk al gauw van zijn kind", nuanceert hij. "Maar zonder gekheid: hij is enthousiast bezig, kan goed met de mensen opschieten en ze prima motiveren. Samen met Herman van den Berg (productie) en John de Jong (financiën) vormt dit drietal nu de directie. Het bedrijf is dus in goede handen."

Kwiek en energiek

Ing. A.J. van der Eijk. Een oudgediende uit de verfbranche in gesprek over zijn vak, over zichzelf, over zijn opvolger, zijn genen en alzomeer. Netjes in het pak, stropdas met een streepje voor, de gebilde blik op 'attent', kortom, de oud-directeur is onlangs weliswaar 71 geworden, maar oogt nog kwiek en energiek. De 'mens achter' de geboren en getogen Moordrechter aan de Hollandse IJssel, gehuwd en vader van zonen Robbert en Maarten, is overigens precies dezelfde als 'de ondernemer' Van der Eijk. Want juist dat ondernemen is nog altijd zijn lust en zijn leven. Dat van die stageplek bij zijn zoon Robbert is niet helemaal onzin. De figuurlijke stageplaats stelt hem letterlijk in staat, zo zegt hij, datgene te doen waar hij al 50 jaar geleden mee begon: het ontwikkelen van nieuwe producten. "Een groot deel van de producten die we nu verkopen, heb ik mee helpen

ontwikkelen of aangestuurd. Het nieuwste project waar ik nu mee bezig ben komt uit Amerika. Nee, niks geheims aan hoor. Maar het gaat wel om iets wat je nog nauwelijks ziet in de botenbouw in Europa: het gel-coaten, oftewel het kleuren van epoxyharsen. Een kunst apart. En tegelijkertijd een heel grote wens van de maritieme markt, die technisch nog moeilijk is in te vullen. Maar let op: ik ga een poging wagen."

Scheepstak

De IJssel Coatings is een bedrijf dat vooral producten heeft ontwikkeld voor nieuwbouw, reparatie en onderhoud van pleziervaartuigen. Naast uiteenlopende producten voor de scheepstak (30 tot 40 procent van de omzet), produceert het bedrijf ook kleurpasta's voor gespecialiseerde sectoren in de kunststof. Voorbeelden zijn de bouw (silo's) en de transportsector (vezelversterkte carrosserieën). Ook worden leveranciers van kunststof vloeren met een kleurmengstelsel bediend. 'Mooiste product' in de maritieme tak vindt Van der Eijk senior nog steeds de twee componentenlak 'Double Coat Colorsysteem' dat jaren geleden is geïntroduceerd. "Vroeger dacht men: een boot van polyester, daar hoeft je nooit meer wat aan te doen. Fout! Dus hebben wij een tweecomponentenverfsysteem ontwikkeld waarmee we alles wat polyester is kunnen overschilderen met kwast of roller. En het ziet er uit alsof het is gespo-



"Dat we nog altijd actief zijn als toeleverancier in de botenbouw en in de pleziervaart is allemaal mijn schuld geweest"

ten. Tot op de dag van vandaag nog een belangrijke kurk waarop we drijven."

Enig kind

Ad van der Eijk werd in 1939 in Moordrecht geboren als enig kind in het gezin van vader J.H. van der Eijk, directeur van de lokale 'Machinale Verf- en Japanlakfabriek De IJssel-verffabriek' aan de Hollandse IJssel. Het was de voorloper van De IJssel Coatings. Voorbestemd om zijn vader op te volgen, stemde de verffabrikant-in-spe zijn studie af op zijn toekomstige rol: hij studeerde af als HTS'er chemische technologie en liep vervolgens stage op een laboratorium bij wat nu een DSM-vestiging in Hoek Van Holland is. Een lab waar volgens Ad 'allemaal leuke dingen' werden ontwikkeld van glasvezelversterkte kunststoffen. "Maar ik kwam er ook achter dat voor het inkleuren van met polyester harsen gemaakte producten, kleurpasta's uit Engeland werden gebruikt. Ik vroeg me meteen af of wij (lees: de verffabriek van zijn vader - red.) die kleurpasta's niet

zelf konden maken, want eigenlijk was dat net zoiets als verf maken." Toen hij vervolgens een maand of drie op een scheepswerf werkte waar polyester reddingbootjes werden gemaakt die kleur behoeften, was voor hem een cirkeltje rond. 'De IJssel' had dankzij de inspanningen van zoonlief dan ook snel zijn eerste nieuwe 'polyesterklanten' binnen, die meer kleur wilden geven aan het maritieme leven. "Dus dat we nog altijd actief zijn als toeleverancier in de botenbouw en in de pleziervaart is allemaal mijn schuld geweest", excuseert de oud-directeur zich. Zelf is Van der Eijk ook enthousiast watersporter geweest, al heeft de open zeilboot inmiddels plaatsgemaakt voor een gemotoriseerde sloep.

In het diepe

Hoe snel 'De IJssel' van zijn vader dankzij de eerste stappen in de maritieme wereld groeide, weet hij nog als de dag van gisteren. Aan het Oostende moest een nieuw bedrijfscomplex verrijzen. Maar tijdens de bouw overleed Ad's vader

onverwacht op 61-jarige leeftijd aan hartproblemen. "Dus hij heeft de nieuwbouw helaas nooit werkelijkheid zien worden. Afgezien van het verlies van een dierbare en de emoties daaromheen, was er voor mij - ik was nog maar in de twintig - ineens geen weg meer terug. Want toen stond ik er zo'n beetje alleen voor. Vanaf dat moment moest ik verstand hebben van duizend-en-een zaken tegelijk: van bouwen, van verven, van hoe je de klanten moest vasthouden en ga maar door. Dus was het schouder eronder. Mede daarom heb ik de polyestertak vervolgens maar een poosje gelaten voor wat het was en heb ik me eerst een paar jaar gefocust op de gewone verven. Ik heb mezelf vijf jaar gegeven om te kijken of ik de toko eigenlijk wel onder controle kon houden. Al die ervaringen hebben me mede gevormd en gemaakt tot de ondernemer die ik in de loop der jaren ben geworden: eentje die zich nooit zal verschuilen achter de fouten van anderen."

Herhaling geschiedenis

Dat het managen van een bedrijf Van der Eijk niet slecht is afgegaan, staat als een paal boven water. Daarvan getuigt niet alleen de ontwikkeling van zijn bedrijf, waarin groei een rode draad blijkt, maar ook de nieuwbouw die in samenspraak met zijn zoon recent tot stand is gebracht. Het complex, inclusief kantoor, laboratorium, productie- en opslagruimten en machinepark zijn volgens de laatste stand der techniek uitgevoerd en helemaal voor de toekomst toegerust. Waarmee de geschiedenis van 'De IJssel' zich min of meer lijkt te hebben herhaald nu er opnieuw een stokje is doorgegeven aan een nieuwe generatie Van der Eijk. Zij het in geheel andere omstandigheden.

In de genen

"Het zelfstandig ondernemerschap is ongetwijfeld iets wat bij mij, of waarschijnlijk bij ons, in de genen zit. En ook de drang naar vrijheid" vermoedt Van der Eijk, die tussen de bedrijven door als bestuurslid van de VVVF heeft bijgedragen aan versterking van de opleiding in de branche.

"Mijn grootvader Arie van der Eijk was met een scheepsreparatiewerk in Overschie ook zelfstandig ondernemer. Het vrije ondernemerschap geeft je het gevoel dat je dingen zelf kunt afdwingen. Al moet je wel gevoel blijven houden voor alles waarmee je als bedrijf bezig bent: het product, de markt en de vraag of de markt iets accepteert of niet. Maar je moet ook gevoel hebben of het personeel zich wel senang voelt. Kortom, een goed ondernemer sluit nergens zijn ogen voor en al helemaal niet voor zijn eigen fouten", luidt zijn boodschap. Waar zoon Robbert al vroeg aangaf iets te zien in het opvolgen van zijn vader, heeft zoon Maarten 'helemaal niks met verf'.

"Maar gelukkig", meldt pa niet zonder trots, "is Maarten intussen ook zelfstandig ondernemer geworden. Hij verhuurt sloepen en zeilboten aan het Sneekermeer in Friesland."

Nu Van der Eijk het als stagiair wat kalmer aan kan doen, blijft er misschien tijd over op andere fronten. Thuis meehelpen tuinieren "onder toezicht oog van mijn vrouw" bijvoorbeeld. Verder doet hij ook nog wat bestuurswerk ten behoeve van een lokale kinderboerderij en een hospice. En uiteraard gaat hij komend seizoen weer eens een dagje varen. Hij kent een heel aardig leuk bedrijf waar het natuurlijk wel snor zit met de vloot: 'Sail Away' in Sneek...



Uw partner voor kunststof verpakkingen voor:

- Pigmentpasta
- Watergedragen autoreparatielak
- Verf
- Drukinkt

Zowel standaard potten als nagenoeg restloos leegbare speciaalverpakkingen.

Voor meer informatie en voorbeelden kijk op www.bema.nl

Deltastraat 14,
4301 RC Zierikzee

Tel. +31 111 418807
info@bema.nl



**Hellema
Kleurkaarten
Harderwijk**

**Kleurenwaaiers volgens
het Ral systeem**

type 1 € 7,25 pr. st. vanaf 1000 st. € 4,00

type 3 € 18,00 pr. st. vanaf 1000 st. € 10,00

**NIEUW
British Standard Colors
476 kleuren**

vanaf € 29,75

P.O. Box 35
3840 AA Harderwijk
The Netherlands

info@hellemakleurkaarten.nl
www.hellemakleurkaarten.nl

tel. +31(0)341 - 42 70 72
+31(0)341 - 41 33 00
fax +31(0)341 - 42 49 00

kleurenwaaiers

kleurkaarten

showkaarten

pastilles

**DENK
GROOT
BESTEL
KLEIN**



**LAGE
KOSTEN
KLEINE
OPLAGES**

TODAY'S TREND, YOUR FUTURE

dPrint® is een uniek en innovatieve service die volledig bedrukte blikken in kleine oplages en in zeer korte termijn kan leveren. Hierdoor krijgt u de grootste flexibiliteit. dPrint® geeft alle creatieve marketeers de mogelijkheid om oplossingsgericht te denken voor gepersonaliseerde prints, nichemarkt producten, promotie artikelen, test markten, nieuwe productlanceringen en seizoensproducten.



MUSVERPAKKINGEN

Herfordstraat 9, Deventer Tel: +31 570 629 229

WWW.MUSVERPAKKINGEN.NL



Het blauwe huis Ouddorp - Pet van de Luijtgarden 29-12-2009 11.45 uur - f 5.6, 1/80 sec., ISO 100 50mm full frame



opzetten

Starten in de verf, kan dat? Een bedrijf beginnen in een branche die honderden jaren oud is, waar markten verdeeld zijn en waar consolidatie aan de orde van de dag is? Een interessante vraag, die kennelijk met 'ja' beantwoord moet worden, want nog altijd durven jonge ondernemers het aan om een bedrijf 'op te zetten'. Niet met massaproductie van liters 'gewone' verven, maar met slimme oplossingen voor 'niches' in de markt. Verf&Inkt portretteert er een aantal.

Starter Inducoat: hoogwaardige techniek, s product

De verfindustrie is niet alleen het domein van oude, gevestigde bedrijven, maar ook van jonge ondernemers. Sterker, de sector bruist van leven. Een van die starters in de verf is Mike Frankhuizen. Hij is oprichter van Inducoat BV in Amersfoort, dat antibacteriële coatings ontwikkelt en verkoopt. De trein begon te rijden in 2006 en raast maar door.

Maar: 'We zijn er nog lang niet.'

Tekst: Dorine van Kesteren
Foto: Pet van de Luitgaarden

Frankhuizen behoort tot het enthousiaste, energieke mensensoort. Hij praat en denkt in een adembenemend tempo. Het ene telefoongesprek is nog niet afgerond, of de volgende gesprekspartner dient zich al weer aan. Ondertussen reist hij de hele wereld over om met microbiologen, verftechnici en klanten te praten. Maar Frankhuizen klaagt niet. "Het is heerlijk, ondernemer zijn. Geen politieke spelletjes, geen gedoe. Als ik vind dat iets moet gebeuren, dan kan het – ook al heb ik ongelijk." En hij heeft een missie: alle ziekenhuizen in Nederland en daarbuiten aan de antibacteriële muren en plafondverf brengen. "Het is toch te gek voor woorden dat een patiënt die net een beenmergtransplantatie heeft ondergaan, niet altijd ligt in een omgeving waar zijn overlevingskansen het grootste zijn?"

Het begon allemaal in 2006. Frankhuizen – van oorsprong bedrijfsjurist – had een aantal jaren gewerkt als managementconsultant ("ik bedacht businessplannen voor bedrijven die een technisch product aan de man

brachten") en was gefascineerd geraakt door kennis, onderzoek en techniek. "Over de wereld van de microben – bacteriën, schimmels en algen – is meer níet dan wél bekend. Dat vind ik interessant. En het is actueel. Sla de krant maar eens open: de MRSA-ziekenhuisbacterie, salmonella, Q-koorts..."

Maar dan kom je niet automatisch bij verf terecht.

"De brug naar verf is dat mijn vader zijn hele leven in die industrietak heeft gewerkt, als vice-president technology bij verffabrikant Rust Oleum. Toen we eens zaten te praten over de problemen die worden veroorzaakt door microben, kwamen we op het idee of verf een stukje van de puzzel zou kunnen zijn. Dat was het startpunt. Vanwege de rol van mijn vader beschouw ik Inducoat in zekere zin als een familiebedrijf."

En toen...

"Ben ik Inducoat begonnen. In mijn eentje; onderzoekers en technici huurde ik in. Niet alleen omdat ik van-

impel



Mike Frankhuizen: "Op een gegeven moment heb je een echt bedrijf, met collega's die 'goedemorgen' zeggen bij de koffieautomaat."

uit de consultancy gewend was om te werken met externe krachten, ook om de vaste kosten laag te houden. Maar dan ga je groeien, professionaliseren en mensen in dienst nemen. Inmiddels staan er zeven werknemers op de payroll. En op een gegeven moment heb je een echt bedrijf, met collega's die 'goedemorgen' zeggen bij de koffieautomaat."

Driestappenplan

Inducoat ontwikkelt en verkoopt producten die muren en plafonds beschermen tegen bacteriën, schimmels en algen. Het concept is een driestappenplan en voorziet in verf, voorbehandelings- en schoonmaakmiddelen. Grootste klanten zijn ziekenhuizen, zorginstellingen, woningbouwcorporaties ('schimmels in natte ruimten') en de voedselindustrie: sectoren waar het belang van hygiëne en gezondheid evident is. De producten zijn uitsluitend verkrijgbaar via de verfgroothandel. Het productieproces begint bij de onderzoekers van Inducoat, die een chemische formule voor een middel

bedenken. Een aantal van hen is in vaste dienst, maar de meerderheid bestaat uit externe technici en microbiologen. Het bedrijf werkt samen met laboratoria over de hele wereld. "Bij hen zetten we een specificatie – welk probleem, welk product – uit. Vervolgens gaan mensen op projectbasis voor ons aan de slag. Bij verftechnische uitdagingen schakelen we verftechnici in. Gaat het om een specifieke bacterie, gaan we naar specialisten in die bepaalde soort. Je kunt immers niet alle bacteriën over één kam scheren." Eén ding is zeker: Inducoat is 'in the lead', zoals Frankhuizen het noemt. Zijn bedrijf bepaalt de voorwaarden waaraan het product moet voldoen en heeft alle intellectuele eigendomsrechten.

Het daadwerkelijk vervaardigen van de producten besteedt Frankhuizen uit aan fabrieken op verschillende locaties in Europa. Dat is een bewuste keuze. "Wij zijn fabrikant zonder fabriek. Er is overcapaciteit in de verfproductie, veel machines staan stil. Het is dus niet zinvol om daar geld in te steken. Nee, wij investeren

liever in de *know how*." De derde en laatste stap – verkoop en marketing – zet Inducoat wel weer zelf.

Bewijs

Op oppervlakten die met Inducoat zijn behandeld, hebben microben geen kans. Dat is nogal een claim. Maar wel een die wordt geschraagd door bewijs, benadrukt Frankhuizen. "Het moet technisch kloppen! Inducoat onderscheidt zich met een degelijke bewijsvoering achter de producten. Dat is niet vanzelfsprekend. In de verfindustrie zijn er meer partijen die denken: hé, antibacteriële coatings, dat is een pot met goud. En dan komen ze – ook gerenommeerde bedrijven – met dunne bewijzen en makkelijke marketingpraatjes. Laat ik aannemen dat ze te goeder trouw zijn, maar dat kan en moet beter."

Inducoat onderwerpt zijn producten aan testen bij instituten als TNO. "En als een nieuw product zo'n laboratoriumtest niet haalt, dan brengen we het niet op de markt. Hoe graag de afdeling verkoop dat misschien ook zou willen." Frankhuizen komt op stoom: "Ik wil geen Haarlemmerolie verkopen. Net

ESKENS; al meer dan 110 jaar uw betrouwbare service partner en exclusief vertegenwoordiger van:



CPSCOLOR™
any colour you see

Collomix



SCHWERTDEL
Filling Technology at its best



OFRU
RECYCLING



- **Willy A. Bachofen AG Maschinenfabrik**
Maalmachines en 3d mengers
- **CPS Color Equipment Spa**
Kleurendispensers en kleursystemen
- **Collomix GmbH**
Shakers en mixers
- **Henkel**
Reinigingsmiddel P3 Novastrip 9181
- **Kinematica AG**
Dispergeer en homogeniseermachines
- **Ludwig Schwerdtel GmbH**
(Afvul)machines voor inkt en katten
- **Mount Packaging Systems Ltd.**
Afvulmachines voor vloeistoffen
- **Ofru Recycling GmbH & Co. KG**
Oplosmiddelenregeneratie installaties
- **Probst & Class GmbH & Co. KG**
Colloidmolens en vacuumsystemen
- **Profil L Clip GmbH**
Afvulsystemen voor worstverpakkingen
- **Rhewum GmbH**
Zeef- & classificeermachines
- **Sigmund Lindner GmbH**
Maalparels
- **Tecos Process Systems AG**
Reinigings- en doseermachines
- **Weber Waagenbau GmbH**
Zakkenafvulinstallaties
- **Westerlins Maskinfabrik AB**
Dispergeermachines en mengers
- **Will & Hahnenstein GmbH**
Warmtemantels en warmtekamers

easyFairs® EMPACK

Brabanthallen, 's-Hertogenbosch - 7 & 8 april 2010

Wij staan op de EMPACK, bezoek ons op stand K1500

afvullen
dispergeren
doseren
engineeren
homogeniseren
malen
mengen
mixen
persen
pompen
regenereren
reinigen
reviseren
servicen
verpakken
verwarmen
zeven



ESKENS

Eskens Benelux B.V. - T: +31 172 430181

Eskens Benelux N.V. - T: +32 15 451500

info@eskens.com | www.eskens.com



Mike Frankhuizen: "Over de wereld van de microben – bacteriën, schimmels en algen – is meer niet dan wél bekend. Dat vind ik interessant. En het is actueel. Sla de krant maar eens open: de MRSA-ziekenhuisbacterie, salmonella, Q-koorts..."

1968	Geboren in Den Haag
1993	Studie Rechten
2000	Managementconsultant PriceWaterhouseCoopers
2003	Managementconsultant Deloitte
2006	Oprichting Inducoat

als bij iedere andere reguliere verf moet vervuiling als vet, modder en bloed gewoon gereinigd blijven worden. Onze verkopers zeggen simpelweg: dat kan wel met het product en dat niet. In plaats van flitsende verhalen te vertellen."

Dode vis

Hoe complex het werk van Inducoats technici ook is, Frankhuizen houdt het graag overzichtelijk. "De techniek is hoogwaardig, maar het product is simpel. Voor de schilder of schoonmaker moet het leven makkelijker worden. Een voorbeeldje: bij veel verfproducten staat een dode vis op het etiket, waaruit schade voor het milieu blijkt. Wij maken een product dat zo'n symbool niet heeft, dus dat is duidelijk, toch? De drempel is laag om met Inducoat te werken."

Ter illustratie laat Frankhuizen foto's van een aantal panelen zien, volgens het bekende recept 'voor en na'. Het ene paneel is wel behandeld met Inducoat, het andere niet. Op het laatste zie je – ook als leek – allerlei beestjes krielen. "Uit een meting op een muur met gewone verf blijkt dat er vervuiling op groeit. Als je er Inducoat op verwerkt en na verloop van tijd weer meet, dan is de muur schoon. En dat is te zien op de foto's. Kortom: wij proberen te zorgen dat iedereen het snapt. Dat helpt in je verkoop. Ook op balieniveau in de groothandel. Die mensen hoeven al die TNO-resultaten niet te begrijpen, die willen gewoon het verschil zien tussen een ruimte die niet met Inducoat behandeld is en een die dat wel is."

Specialisatie

Kennis, kennis, kennis, is het mantra van Frankhuizen. Iets wat hij, tot zijn genoegen, ziet oprukken in verland.

"Verfgroothandels merken dat klanten minder geïnteresseerd zijn in kortingen en promotionele gekkigheid – en meer in vakkennis." Frankhuizen pleit voor specialisatie in de verfindustrie. "Specialisatie is wat op de achtergrond geraakt. Men handelt vaak vanuit gewoonte in deze branche. Bovendien was de laatste jaren het leeuwendeel van het geld en de energie nodig om te voldoen aan de strengere eisen van de overheid. En als je iets echt goed wilt doen, doe je het er niet even bij. Toch is er ruimte voor nieuwe spelers. Verdiep je eens in brandwerende coatings, bijvoorbeeld."

Maar denk er niet te licht over, waarschuwt hij tegelijkertijd. Vakkennis komt te voet: het duurt jaren om een bepaald niveau te bereiken. Je bent ook nooit klaar. "Het gaat goed, maar Inducoat is er nog lang niet. Er is nog zoveel te ontdekken in de wereld van de microben." Ondertussen staat zijn bedrijf wel wereldwijd op de kaart als dé specialist van de antibacteriële coatings; begin deze maand sprak Frankhuizen nog op een groot congres op uitnodiging van de Engelse regering.

Inducoat groeit...

"Groeit is heerlijk, maar zet je organisatie ook onder druk. Dat varieert van personele kwesties – je hebt niet zomaar goede nieuwe mensen aan boord – tot de juiste keuzes maken. Er komen nu namelijk talloze mensen op me af met zakelijke voorstellen. En natuurlijk maak ik daar ook weleens fouten in."

Is het succes geluk of wijsheid?

"In de consultancy heb ik de nodige ervaring opgedaan met businessplannen. Ook heb ik van tevoren veel marktonderzoek gedaan. Maar, laten we wel wezen, uiteinde-

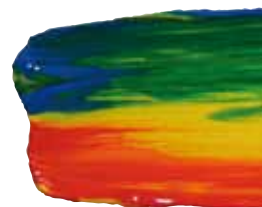
lijk was het gewoon *good feeling*, geluk of *timing*, want er zijn geen boeken waarin staat waar de kansen liggen. Aan de andere kant: ik verzin geen dingen in een ivoren toren. Klanten vertellen mij wat hun probleem is. Vervolgens vraag ik aan mijn technicus: kunnen we dat oplossen? Ons product is klantgedreven – ook dat is een deel van het succes."

Over vijf jaar honderd man in dienst?

"Ik geloof in een celmatig bedrijf: een kleine cel met een heel groot netwerk. Het is dus niet mijn ambitie om veel mensen aan te nemen."

Wat dan wel?

"Uiteraard wil je als bedrijf winst maken, maar persoonlijk heb ik een andere drijfveer: intelligentie toevoegen aan bestaande producten, ons kennisniveau nog verder ontwikkelen. Een groot deel van de Nederlandse ziekenhuizen heeft vertrouwen in ons, maar nog niet allemaal. Eigenlijk wil ik Inducoat op alle plaatsen krijgen waar patiënten verkeren. Niet in alleen in Nederland, maar ook daarbuiten. Wij zijn zelfs bezig met een aantal projecten in ontwikkelingslanden." •



Handig en gratis instrument voor beoordelen risico's van oplosmiddelen



Stoffenmanager:

Tekst: Hans Klip

Foto's: Pet van de Luijngaarden

Meten is weten, luidt het gezegde niet voor niets. Maar het bepalen van de risico's van blootstelling aan gevaarlijke stoffen kan op een snellere en gemakkelijkere manier. De Stoffenmanager is een handig digitaal instrument, waarmee de werkgever de risico's binnen zijn bedrijf kan nagaan. Sinds kort heeft de verf- en drukinktindustrie een eigen versie. Deze Stoffenmanager is onderdeel van de arbocatalogus en gratis online beschikbaar. De Arbeidsinspectie accepteert het instrument.

Een tool waarmee vooral mkb-bedrijven gemakkelijk kunnen toetsen of hun werkwijze voldoet om risico's van gevaarlijke stoffen te voorkomen. Deze kernachtige omschrijving van de Stoffenmanager komt van Frank van Hofwegen, *purchase manager* bij Baril Coatings in Den Bosch. Hij is lid van de werkgroep die verantwoordelijk is voor de ontwikkeling van de eigen versie voor de verf- en drukinktindustrie. Deze is speciaal op maat gemaakt op basis van de algemene Stoffenmanager, zegt Van Hofwegen. "Je kunt met onze Stoffenmanager allerlei vragen beantwoorden. Hebben mijn medewerkers te maken met blootstelling aan oplosmiddelen? Heb ik de beste techniek toegepast of zijn er andere mogelijkheden? Waarop moet ik letten als ik switch van het ene naar het andere oplosmiddel? Hoe lang zijn medewerkers met een bepaalde taak bezig en wat is dan hun blootstelling? Wat is de totale blootstelling tijdens een dag? Dat je dit kunt bepalen door gegevens over onder meer producten en werkomstandigheden in te vullen is het grootste voordeel van de Stoffenmanager. Zonder het instrument moet je gaan meten."

Bewustwording

Van Hofwegen wijst nog op een aantal andere voordelen. "Je kunt met behulp van de Stoffenmanager de risico-inventarisatie en -evaluatie voor gevaarlijke stoffen uitvoeren en werkplekinstructiekaarten maken. Tevens kun je de administratie van CMR-stoffen bijhouden. Dergelijke zaken zitten bij grote ondernemingen in hun softwarepakketten. Maar bij kleine bedrijven en een deel van de middelgrote bedrijven niet."

Henri Heussen noemt bewustwording een groot pluspunt. Hij is senior adviseur bij het Expertise Centrum Toxische Stoffen van Arbo Unie en projectleider bij de externe ontwikkelaars Arbo Unie en BECO Nederland. "Het lijkt vanzelfsprekend dat mensen beseffen wat de risico's van blootstelling binnen hun bedrijf zijn. Dat besef ontbreekt

echter vaak. Daarom is bewustwording zo belangrijk. Wie zelf de vragen invult, denkt na over de risico's."

Geestelijk vader

Heussen typeert zichzelf als een van de geestelijke vaders van de algemene Stoffenmanager. In 2002 is de eerste versie gemaakt. Het begin was eigenlijk stom toeval, zegt hij. "Een collega had thuis een simpele tool in het programma Access gemaakt. Die werkte goed, maar was niet gevalideerd. TNO had een idee op papier, maar geen instrument. Dat idee was wel gevalideerd. Toen zei het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid: als jullie gaan samenwerken, geven wij jullie geld. Want SZW zag het belang van de Stoffenmanager in, omdat bedrijven in het MKB hiermee makkelijker zelf de risico's van de gevaarlijke stoffen kunnen beoordelen. Door de overheidssubsidiëring is de Stoffenmanager nu gratis beschikbaar."

Behalve Arbo Unie en TNO zit ook BECO, een adviesbureau op het terrein van duurzaamheid met een eigen IT-afdeling, in het consortium. De Stoffenmanager is continu in ontwikkeling; in 2009 is versie 4.0 uitgebracht. Deze versie maakt onderscheid tussen de kwalitatieve prioritering van chemische stoffen en de kwantitatieve beoordeling van blootstelling. Ook biedt het instrument ondersteuning bij het voldoen aan REACH. In totaal zijn er ruim 10.000 gebruikers van de algemene Stoffenmanager.

Daarnaast zijn allerlei andere Stoffenmanagers ontstaan, vertelt Heussen. "Wij hebben voor veel branches een eigen versie ontwikkeld. Hiermee komen we tegemoet aan hun behoefte aan maatwerk. Want branches merken vaak over de algemene Stoffenmanager op: aardig, maar deze tool is het net niet. We bieden daarnaast op commerciële basis een bedrijventool met dezelfde gevalideerde rekenregels aan. Die kan worden geïntegreerd in programma's als SAP. Deze tool is bedoeld voor grotere ondernemingen, research labs en ziekenhuizen." De ontwikkelaars zijn zelfs bezig met landen-

versies, vervolgt Heussen met enige trots in zijn stem. "Zo wil Duitsland onze Stoffenmanager gaan vertalen. We vinden dat natuurlijke geweldig! Duitsland is op chemisch terrein een zeer belangrijke speler."

Echte coproductie

Voor de VVVF was de ontwikkeling van een online arbocatalogus een mooi moment om ook een eigen Stoffenmanager te maken. Hierbij werden Arbo Unie en BECO betrokken. De VVVF riep een speciale werkgroep in het leven met leden vanuit grote en kleine bedrijven. Aanvankelijk deed ook een vakbondsvertegenwoordiger mee. Die haakte snel af vanwege onvoldoende kennis van de materie. Van Hofwegen: "De meeste leden van de werkgroep zijn aangesloten bij een vakbond. Wij houden de belangen van werknemers goed in de gaten."

De werkgroep heeft eerst in 2008 een wensenlijstje opgesteld. Belangrijkste eis was dat de database van oplosmid-

'Discussie met Arbeidsinspectie over grenswaarden op brancheniveau afgedekt'

delen van de VVVF de basis van de Stoffenmanager zou vormen. Het grootste deel van het werk is in de eerste helft van 2009 verricht. De werkgroep heeft toen de stoffenlijst opgesteld en toelichtende teksten gemaakt. Heussen: "Door de subsidievoorwaarden van SZW was er erg veel haast bij. Wij hebben het instrument binnen drie maanden ingevuld. Het is echt een coproductie geweest tussen VVVF, Arbo Unie



goed alternatief voor meten



en BECO. Dat was mogelijk omdat bij de VVVF heel veel kennis zit. De verf- en drukinktindustrie springt er wat dat betreft gunstig uit ten opzichte van veel andere branches. Die zijn vaak veel minder betrokken bij de uitvoering."

De Stoffenmanager is in het najaar van 2009 bij tien bedrijven uitgetest en na het aanbrengen van verbeteringen nu klaar voor gebruik. De werkgroep blijft nog wel actief, zegt Van Hofwegen. "Vooral om de lijst met gevalideerde oplosmiddelen te bewerken. De lijst is aardig compleet, maar er zullen ongetwijfeld steeds stoffen bijkomen of veranderen."

Logische stappen

Van Hofwegen houdt een korte demonstratie van de werking van de Stoffenmanager. "Je doorloopt een aantal logische stappen. Onder meer het aangeven van het oplosmiddel of het product met meerdere componenten, de aard van het productieproces, de grootte van de werkruimte en de duur van de blootstelling aan het oplosmiddel. Kijk, hier kun je bijvoorbeeld voormengen invullen. Dat is een voorbeeld van een begrip uit de eigen branche. Je vindt deze term niet in de algemene versie van de Stoffenmanager." Het beantwoorden van de vragen leidt tot de berekening van de concentratie van elk gebruikt oplosmiddel. Deze concentratie wordt vervolgens vergeleken met de grenswaarde (zie kader). Van Hofwegen: "Je kunt zo beoordelen of er een risico bestaat en maatregelen nodig zijn. Ook kun je nagaan welke maatregelen wel en niet werken."

De Stoffenmanager vereist dat iemand er zeker de eerste keer goed voor gaat zitten, waarschuwt Heussen. "Het is en blijft specifieke materie. Wij zien geregeld zaken misgaan, omdat mensen te gemakkelijk denken over het beantwoorden van de vragen. Zeker in kleine bedrijven richten mensen zich te veel op het invoeren van gegevens en ontbreekt de feeling voor de achterliggende arbeidshygiënische strategie. Haal dan iemand erbij die jou kan coachen."

Volgens Heussen is het ook belangrijk om te beseffen dat

de Stoffenmanager een eerste 'reasonable worst-case' inschatting van de blootstelling door inademing geeft. "Komt de uitkomst boven de grenswaarde, dan kan een bedrijf op twee manieren reageren: maatregelen nemen en opnieuw de risico's berekenen of alsnog gaan meten. Ten slotte is het van belang om na te gaan of huidblootstelling geen rol speelt. Oplosmiddelen die door de huid heen gaan en via deze weg in het lichaam worden opgenomen, zoals xyleen en glycol ethers, moeten in feite bij de blootstelling via de luchtwegen worden opgeteld. De Stoffenmanager doet daar geen uitspraak over. Is dit het geval, raadpleeg dan een arbeidshygiënist."

Belangrijk voor werknemer

Werknemers kunnen met behulp van de Stoffenmanager controleren welke risico's ze zelf lopen. Volgens Henri Heussen is het instrument als onderdeel van de arbocatalogus heel belangrijk voor de werknemer. "Is de door de werkgever aangeboden werkomgeving acceptabel? Of kan het beter? Heel weinig werknemers zijn echter in staat om het instrument zelf in te vullen. Daar is deskundige hulp bij nodig."

Frank van Hofwegen gaat binnenkort in de kantine voor de veertig medewerkers van Baril Coatings een verhaal houden over de arbocatalogus en de Stoffenmanager. "Zij kunnen daarna naar mij toekomen om hun eigen dagblootstelling te berekenen. Dan ga ik met de medewerker achter de computer zitten en vullen we samen de Stoffenmanager in."

De Arbeidsinspectie accepteert de Stoffenmanager als methode voor het beoordelen van de blootstelling aan gevaarlijke stoffen, zegt Heussen tot slot. "Je kunt hiermee aan de inspecteur laten zien wat de risico's in je eigen bedrijf zijn." Van Hofwegen valt hem bij. "Je hebt op brancheniveau de discussie met de Arbeidsinspectie over grenswaarden afgedekt. Je moet natuurlijk wel de Stoffenmanager op een goede manier gebruiken. Want je trekt forse conclusies over risico's."

Wat berekent de Stoffenmanager?

De gebruiker kan met behulp van de Stoffenmanager verf- en drukinktindustrie het risico van een enkel oplosmiddel of een product met meerdere componenten beoordelen. Aan de hand van de antwoorden op een reeks vragen wordt voor iedere in het product aanwezige component een concentratie in mg/m³ tijdens de uitgevoerde taak berekend. Het uitgangspunt is het zogeheten 90-percentiel, ook wel 'reasonable worst-case' concentratie genoemd. Dit betekent dat in 90 procent van de gevallen de daadwerkelijke blootstelling lager ligt dan de gepresenteerde waarde en in slechts 10 procent hoger. Deze redelijk conservatieve benadering is nationaal en internationaal geaccepteerd.

Vervolgens moet de gebruiker de resultaten toetsen aan de grenswaarden van de componenten. Van elke component wordt de 'risk characterization ratio' berekend: de blootstellingsconcentratie in een bepaalde ruimte gedeeld door de grenswaarde. Wanneer deze concentratie uitkomt boven de grenswaarde, kunnen direct beheersmaatregelen nodig zijn. De Stoffenmanager kan het effect van mogelijke maatregelen berekenen. Met het model is het verder onder meer mogelijk om de daggemiddelde concentratie bij een bepaalde taak uit te rekenen.

Meer weten? Kijk op www.stoffenmanagerverfendrukinktindustrie.nl of www.vvfvf.dearbocatalogus.nl. Op die plaatsen is een heldere samenvatting met rekenvoorbeelden te vinden.

Historia exit voor vernis- en Japanlakfabriek Varossieau

Nederland telde ooit honderden verffabrieken en ambachtelijk verf- en inktmakers: van kleinschalige familiebedrijven tot robuuste ondernemingen met industriële potentie. 'Gekleurd Verleden' gaat terug in de tijd en verhaalt op basis van fragmenten uit vervlogen jaren. In deze vijfde aflevering: Vernis- en Japanlakfabriek Varossieau.

Het Streekarchief Rijnlants Midden is weer een strekkende meter verfhistorie rijker. Het gaat om een bonte verzameling van informatie over een fabriek die sinds 1795 bijna twee eeuwen in Alphen aan de Rijn is gevestigd geweest: vernis- en Japanlakfabriek Varossieau, vernoemd naar de oprichter Lodewijk Varossieau, kunstschilder en een kleinzoon van een uit Frankrijk gevluchte hugenoot.

De verzameling archiefstukken van de Alphenfabriek is voorlopig in zes dozen opgeborgen: notariële akten, brieven, kleurenwaaiers, foto's, verslagen van exportreizen, reclamefolders, briefpapier, bouwtekeningen en een heleboel andere zaken. De spullen zijn afkomstig van Philippe van Wersch. Zijn vader, Albert van Wersch, was directeur van de Alphenfabriek van 1946 tot aan de fusie met de Amsterdamse verffabriek Vettewinkel NV in 1969 en ook in de jaren erna. Nog weer later was hij lid van de raad van bestuur van de daaruit geboren holding – International Coatings Materials (ICM) – wat zou uitgroeien tot Sigma Coatings. De poorten van de fabriek in Alphen werden uiteindelijk in oktober 1993 gesloten en de productie elders (in Amsterdam en Uithoorn) voortgezet.

Histor

Hoewel de verzameling nog moet worden geïnventariseerd spreekt adjunct-archivaris Arjan van 't Riet van het Streekarchief Rijnlants Midden al van 'een mooie aanwinst', die in dank is aanvaard en – zo is althans de bedoeling – uiteindelijk ter beschikking wordt gesteld aan eenieder die daar interesse in heeft. *Gekleurd Verleden* kwam het 'particuliere' deeltje bedrijfsarchief bij toeval op het spoor via een website met daarop verhalen over telgen uit het geslacht Van Wersch, onder wie oud-Varossieau-directeur Albert van Wersch. Bij het openen en doorspitten van slechts twee van de in totaal zes aangeleverde dozen, stuitte *Gekleurd Verleden* op stuk voor stuk interessante facetten uit een rijke bedrijfshistorie; elkaar opvolgende gebeurtenissen en feiten, die eigenlijk stof opleveren voor een complete serie over het Alphenbedrijf. Bijvoorbeeld met een aflevering over de vraag hoe een van de Varossieau-directeuren – Willem Marinus van Rijn – rond de eeuwwisseling (1908) een aantal



Directeur Albert van Wersch en zijn vrouw Bep aan de zuiver op het bedrijfsfeest bij Avifauna.

vestigingen in het buitenland (Keulen, Wenen, Parijs) voor elkaar wist te krijgen. En hoe het bedrijf na een tijdperk van elkaar steeds opvolgende telgen uit het geslacht Varossieau in handen kwam van de eerdergenoemde familie Van Rijn. Minstens zo interessant is het verhaal uit meer recente tijden. Met name over het succesproduct Historol: een vol synthetische lak die in de jaren vijftig van de twintigste eeuw uitgroeide tot 'het grootste Nederlandse doe-het-zelf-verfmerk op de Europese markt' en waarmee Varossieau nog meer naam en faam kreeg dan het al had. Het product kwam met varianten als Historol en Historex op de markt in de tijd dat Albert van Wersch er de scepter zwaaid. De door hem gekozen namen waren afgeleid van 'Historia exit' ('geschiedenis is voorbij' ofwel: het oude heeft afgedaan). In deze aflevering staat vooral het 175-jarig bestaan van het Alphenbedrijf centraal.

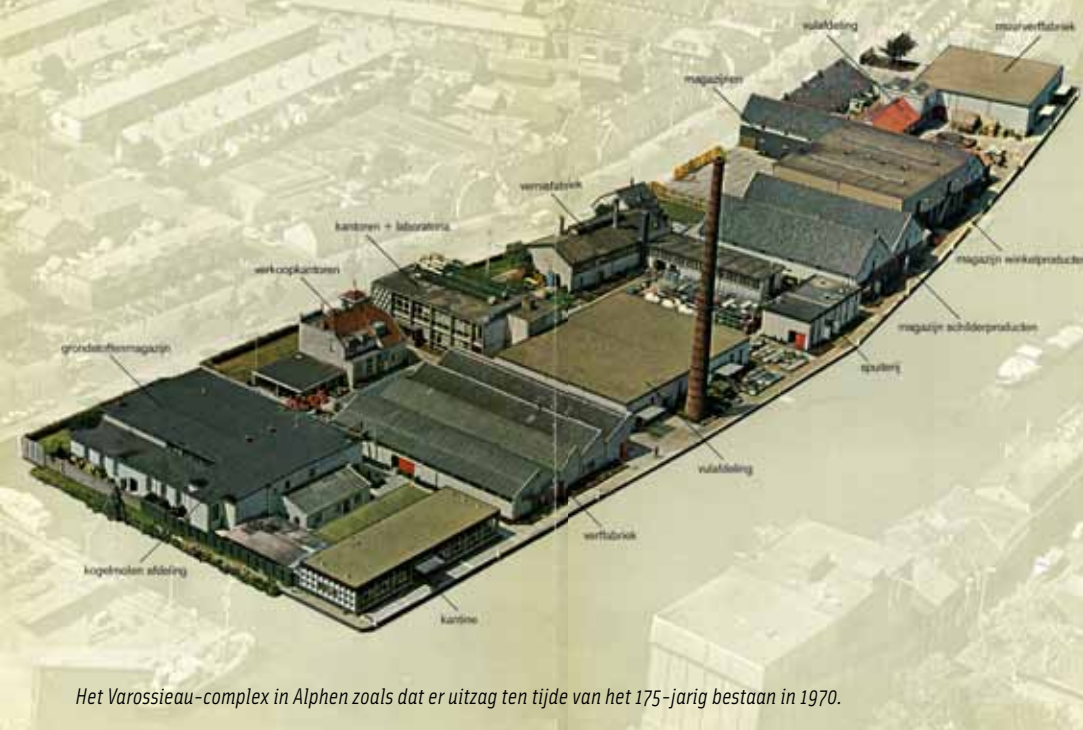
Groei als rode draad

Kort na zijn aantreden in 1946 moderniseerde Albert van Wersch het verouderde bedrijf. Hij voerde echter eerst een grote verjonging door: de mensen in de productie

hadden een gemiddelde leeftijd van 60 jaar. Aansluitend werd op zijn initiatief ook een pensioenfonds opgericht, waarvan de oudsten direct profijt hadden. Aanpassingen of uitbreidingen van het bedrijfscomplex en in de productiesfeer volgden elkaar vervolgens in ras tempo op. Met hoogte- en dieptepunten, maar langs één en dezelfde rode draad: het bedrijf groeide als kool in de lengte en in de breedte.

"Toen ik in 1946 directeur van Varossieau werd, trof ik een museum in Dickensstijl aan", schrijft Van Wersch onomwonden in het voorwoord van de jubileumuitgave uit 1970. Een geschiedschrijving die de lezer meeneemt naar verschillende episoden, inclusief het prilste begin. En waarvoor directeur Van Wersch – ondanks zijn persoonlijke drang tot modernisering – zelf het leeuwendeel blijkt te hebben aangedragen. Hij deed dat op basis van spit- en spoorwerk in archieven in binnen- en buitenland. Dat Van Wersch hart had voor geschiedenis bleek overigens ook later toen hij na zijn pensionering in 1975 een boek het licht deed zien over het wel en wee van zijn eigen familienaam. Albert Hubert Caspar van Wersch, de 'vader van





Het Varossieau-complex in Alphen zoals dat er uitzag ten tijde van het 175-jarig bestaan in 1970.



de Historverven' werd op 28 augustus 1914 in Heerlen geboren in een katholiek gezin met acht kinderen. Zijn vader had een schildersbedrijf met 100 à 150 werknemers en werkte vooral voor de Staatsmijnen. Behalve directeur en lid van de Raad van Bestuur van ICM en 'verslaggever van het verleden' zoals de uiteindelijk 90 jaar geworden en in zijn woonplaats Alphen overleden Van Wersch zichzelf ook wel eens typeerde, is hij bijvoorbeeld ook negen jaar bestuurslid geweest van de brancheorganisatie van verffabrikanten, de VVVF, waarvan zes jaar als vice-voorzitter.

Gevangenschap

Tot de bespaard gebleven archiefstukken die straks bij het Streekarchief zijn te bewonderen, behoort ook een persmap die is uitgereikt ter gelegenheid van het al eerder genoemde 175-jarig bestaan van de Alphense fabriek, inclusief een aantal feestredes en een illustratie die aangeeft hoe het bedrijfscomplex in Alphen is uitgedij. Als oud-president-commissaris van Varossieau memoreert L. Spreij hoe hij in 1941 met de Alphense verffabriek in contact was gekomen. "Reden was het droeve feit dat onze directeur, mijn zwager, de heer Jacob van Rijn door de Duitsers in gevangenschap werd weggevoerd. Ik zag mijn taak dan ook als een voorlopige, totdat onze directeur weer huis zou komen. Het laatste is helaas niet geschied. Enkele dagen na de bevrijding is hij in het concentratiekamp San Bostel overleden, in het jaar waarin Varossieau haar 150-jarig jubileum had kunnen herdenken. Jacob van Rijn was een moedig man, één van de eersten die zich aansloten bij het verzet. Uit brieven die mevrouw Van Rijn later van medegevangenen ontving,

blijkt dat hij ook in het kamp veel van zijn kameraden tot steun is geweest. Er waren er die schreven: aan Jacob van Rijn heb ik mijn leven te danken." Varossieau heeft zijn nagedachtenis geëerd door schenking van een klok in het carillon van de Alphense toren die zijn naam draagt.

Afstand nemen

Bij het 175-jarig bestaan spreekt Van Wersch zijn gehoor toe als lid van de raad van bestuur van International Coating Materials. "Een onderneming moet zichzelf constant vernieuwen door tijdig afstand te nemen van wat gisteren gebeurde", aldus de ICM-bestuurder, die dan grote veranderingen voorziet in de verffbranche. "Het ons vertrouwd beeld van een verffabriek met kogel- en zandmolens zal over enkele tientallen jaren grotendeels verouderd zijn." Veranderingen voor de verffwereld voorziet hij met name in de bouw. "Ook voor verf in de scheepvaart en de metaalindustrie is een ontwikkeling aan de gang die alle tot nog toe toegepaste methoden aan de kant zal zetten", is zijn overtuiging.

"Het industrieel verffgebruik zal overschakelen op verf in poedervorm, poeder dat in kleuren geleverd wordt. Dat

poeder, verspoten op het voorwerp, geeft niet alleen een verflaag van hoge kwaliteit, maar geeft ook onmiskenbare voordelen bij verpakking, verzending en magazijnopslag." Ook het doe-het-zelven met verf zal naar zijn verwachting verder toenemen zodra hoogglanzende lakken en verven op de markt worden gebracht die reukloos zijn en met water te verdunnen en te vermengen. Verdere schaalvergroting is in die jaren blijkbaar pure noodzaak. "We hebben ons afgevraagd of wij als eenheid wel groot genoeg zijn om al onze ambitieuze plannen waar te maken", zegt hij dan ook over de fusie met Vettewinkel, die hij beschouwt als 'de belangrijkste stap' in de historie van beide bedrijven en als iets waarop ook oprichter Lodewijk Varossieau trots zou kunnen zijn als hij nog eens een kijkje zou kunnen nemen in de zaak die hij oprichtte. Van Wersch ziet verdere schaalvergroting als net zo noodzakelijk "en wel daar waar onze uitbreidingen en plannen waar te maken zijn en voordelen bieden voor eenieder die er werkt."

Tekst: Anton Stig

Foto's en illustraties: Streekarchief Rijnlands Midden

Varossieau in een notendop

In 1795 begint Lodewijk Varossieau een vernisstokerij in Alphen voor eigen gebruik als kunstschilder. Hij legt daarmee de basis voor een bedrijf dat gaandeweg uitgroeit tot een industriële fabriek. De grootvader van de grondlegger van het Alphense bedrijf, Jean Varossieau, is een Franse hugenoot, afkomstig uit het dorpje Landouzy la Ville in het Franse departement Vervins. Hij vlucht naar Nederland en vestigt zich eerst in Middelburg en later in Heusden. In 1735 wordt uit zijn huwelijk met Jeanne Clouet zoon Jean geboren, die in 1762 huwt met Anna Catharina van den Bergh. Hun in 1765 geboren zoon Lodewijk vertrekt in 1786 naar Alphen en sticht er een vernisstokerij. Lodewijk wordt ook wel omschreven als een verdienstelijk kunstschilder. In 1862 komt het bedrijf in handen van de familie Van Rijn. De Eerste Wereldoorlog deelt gevoelige klappen uit: Varossieau verliest zijn buitenlandse vestigingen. Na de Tweede Wereldoorlog heeft Varossieau nog wel de reputatie als goede fabrikant van klassieke lakken en vernissen, maar het bedrijf is, inclusief apparatuur 'een bouwval'. Toch gaat het daarna weer bergopwaarts. Telt het bedrijf begin 1946 nog slechts 23 werknemers, in de loop der jaren groeit het uit tot een industrieel bedrijf met ruim vierhonderd man. Als de fusie met verffabriek Vettewinkel NV uit Amsterdam (1969) achter de rug is, ontstaat de holding 'International Coating Materials' – ICM – dat later (1971) in handen komt van het Belgische Petrofina, vervolgens uitgroeit tot Sigma Coatings en tegenwoordig onder de Sigma-vlag deel uitmaakt van het Amerikaanse concern PPG Industries.

Koosje de Koeijer op de bres voor duurzaam onderhoud

'Het begint met een

Twee reizen naar Afrika leverden Koosje de Koeijer nieuwe inzichten op over hoe de onderhoudsector zou moeten veranderen. De eigenzinnige eigenaar van onderhoudsbedrijf Van der Snoek in Alphen aan den Rijn zet nu alles in het werk om de hele keten te verduurzamen volgens het cradle-to-cradle-principe.

Tekst: Peter Boorsma
Foto's: Pet van de Luijngaarden

Verantwoord vastgoedonderhoud. Dat is waarmee Van der Snoek uit Alphen aan den Rijn zich bezighoudt. En dat 'verantwoorde' is geen dun laagje vernis; het zit tot in de haarvaten van het bedrijf. Dat uit zich onder meer in de keuze van de gebruikte materialen en de inzet van milieuvriendelijke bedrijfswagens. Ook in het bedrijfspan dat zeven jaar geleden is betrokken, is er alles aan gedaan om het milieu te sparen. Energie wordt opgewekt door middel van een warmtepomp en zonnepanelen op het dak. De ruimte worden beschenen door zuinige verlichting.

De sterke oriëntatie op duurzaamheid is bovenal de verdienste van directeur Koosje de Koeijer, die het bedrijf dertien jaar geleden kocht van de familie Van der Snoek, en de onderneming samen met twee compagnons runt. Hoewel zelf afkomstig uit een Zeeuwse schildersfamilie, heeft De Koeijer jaren gewerkt als *financial controller* bij de KLM. Maar het idee om ondernemer te worden heeft ze nooit losgelaten. En toen er in haar woonplaats Alphen aan den Rijn een onderhoudsbedrijf te koop kwam, was het besluit snel genomen.

Voor de hand liggende vraag: waar komt die focus op duurzaamheid vandaan? Het antwoord is verrassend: "Van mijn reizen naar Afrika. De eerste reis was een themaweek op het landgoed van prinses Irene in Zuid-Afrika over het 'teruggeven van de aarde aan zichzelf'. Een tweede reis betrof een tocht van zes vrouwen door de wildernis. Na twee weken kwamen we terug met twee zakjes afval. Blijkbaar kan dat dus ook, dacht ik toen."

De Afrika-ervaringen zetten De Koeijer aan het denken over duurzaamheid. Niet alleen die van de gebruikte

materialen, maar ook van de bedrijfsvoering. Ze raakte erover in gesprek met collega-bedrijven en twee jaar geleden resulteerde dat in de oprichting van Fareno, een netwerk van vijf onderhouds- en renovatiebedrijven die zich hardmaken voor een gezondere samenleving en het duurzaam onderhouden van vastgoed.

Wieg-tot-wieg

Als het er om gaat de enorme afvalberg van de renovatie- en onderhoudsbranche terug te dringen, verwachten de bedrijven van Fareno veel van het *cradle-to-cradle*-principe. *Cradle-to-cradle* (wieg-tot-wieg, of afgekort C2C) is een nieuwe visie op duurzame ontwikkeling. Centrale gedachte is dat alle gebruikte materialen na hun leven in het ene product nuttig kunnen worden ingezet in een ander product. Groot verschil met conventioneel hergebruik (recycling) is dat er geen kwaliteitsverlies is en er geen restproducten zijn die alsnog moeten worden gestort. Er

wordt gestreefd naar een gesloten kringloop onder het motto 'afval is voedsel'.

Fareno fungeert vooral als platform om kennis en ervaringen uit te wisselen. Daarnaast wordt er tijd en geld geïnvesteerd in proefprojecten. Met behulp van klanten en leveranciers probeert Fareno ontwikkelingen van onderhoudsprocessen en -materialen die een bijdrage leveren aan het verbeteren van het milieu en de leefomgeving te stimuleren.

Dat roept de vraag op waar het product verf staat in dat denken. Zijn C2C-principes toepasbaar op verf? Is het mogelijk coating van de ondergrond te halen en opnieuw te gebruiken?

"We zijn er nog niet", erkent De Koeijer. "Maar er wordt al veel geëxperimenteerd met bijvoorbeeld bio-based coating. Het principe dat alles wordt hergebruikt is één onderdeel van het cradle-to-cradle-gedachtegoed. Daarnaast kun je producten maken met een grotere toegevoegde waarde. Denk aan coatings die helpen bij het opnemen van fijnstof of energie, die inmiddels al zijn ontwikkeld."

Als verf langer zijn beschermende werking houdt, dan is dat ook winst...

"Dat is 'minder slecht'. Het gaat over het verschil tussen efficiency en effectiviteit", onderwijst De Koeijer nog eens. "Een BMW met een lagere CO₂-uitstoot is *eco-efficiënt*. Natuurlijk moet je dat niet nalaten. Maar C2C gaat uit van *eco-effectiviteit*. Dan heb je het bijvoorbeeld over een auto die rijdt op niet-fossiele brandstof"

Ze legt uit dat C2C er vanuit gaat dat er twee kringlopen

'Na twee weken in de wildernis kwamen we terug met twee zakjes afval; blijkbaar kan dat dus ook'

andere manier van kijken'

De Koeijer: "Er wordt al veel geëxperimenteerd met bijvoorbeeld bio-based coating. Het principe dat alles wordt hergebruikt is één onderdeel van het cradle-to-cradle-gedachtegoed. Daarnaast kun je producten maken met een grotere toegevoegde waarde. Denk aan coatings die helpen bij het opnemen van fijnstof of energie, die inmiddels al zijn ontwikkeld."

zijn: een biologische en een technologische. Die twee mogen niet vermengd worden. "Zo kun je binnen de technologische kringloop kasten van televisies omsmelten tot vloeren van auto's. Maar chemische verf op houten kozijnen, kan niet. Dat geldt ook voor 100-procent bio-verf op aluminium kozijnen."

Levensduur

Het gaat volgens De Koeijer vooral om de bewustwording en de bereidheid in een vroeg stadium na te denken over

wat er na de gebruikperiode van een product moet gebeuren. "Neem een betonnen gebouw. Zet dat zo neer dat de elementen niet onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden, maar later weer uit elkaar kunnen worden gehaald. Nu is er misschien nog geen nieuwe toepassing voor die elementen. Maar aan het eind van de levensduur van het gebouw mogelijk wel."

Onlangs heeft De Koeijer met tachtig mensen een middag bij een corporatie allerlei apparaten uit elkaar gehaald om te zien hoe ze gemaakt waren. "Dan schrik je van de

enorme hoeveelheid slechte stoffen. Neem mobieltjes. Die bevatten niet alleen *schadelijke* stoffen maar ook *schaarse* stoffen. Ontwerp die telefoontjes dan zo dat ze gesloopt kunnen worden."

En het kan wel, weet De Koeijer. Zo heeft Philips al een stofzuiger die is ontworpen volgens de principes van C2C die 35 procent zuiniger is en grotendeels is gemaakt met producten die opnieuw te gebruiken zijn. Ook is er al C2C-meubilair en tapijt.

Ze vindt het jammer dat het bij discussies over duurzaamheid vaak gaat over nieuwbouw. "Natuurlijk oogt nieuwbouw spectaculairder. Maar wil je echt iets bereiken, dan zul je ook wat moeten doen met de enorme voorraad bestaande woningen en gebouwen. Inmiddels zie ik dat beseft ook doorbreken in de bouw en de installatiebranche."

Moeten kozijnen van hout zijn?

"Eigenlijk is het niet meer verantwoord te blijven bouwen met eindige materialen", zegt Jaap van der Haar, secretaris van de ideale woningcorporatie Non Nobis uit Zeist. "Wij bouwen nog uitsluitend ecologisch of panden met een heel laag energieverbruik. We zijn nu zelfs met een architect bezig met een huis dat energie moet gaan opleveren."

"Natuurlijk moet dan ook het onderhoud 'duurzaam' zijn. Bij alles wat we doen zouden we geen grondstof mogen gebruiken die eindig is. Dat stelt ons soms wel voor lastige afwegingen. Kozijnen, moeten die van hout zijn? En zo ja, wat voor hout? Of van kunststof? Maar wat is de milieubelasting van kunststof als je de hele keten beziet? Misschien komen er wel kunststoffen op de markt die bij sloot van het pand weer bruikbaar zijn. Nog zo'n afweging: er zijn nog niet veel onderhoudsbedrijven die duurzaam werken. Dat kan betekenen dat een ploeg uit het andere deel van het land moet komen. Kan dat?"

"Voor het schilderwerk binnenshuis hebben we al goede coatings, maar voor buiten zijn we nog op zoek naar een duurzame, kwalitatief goede en betaalbare verf."

Meer weten?

www.fareno.nl, www.cradletocradle.nl, www.non-nobis.nl

Zijn leveranciers bereid naar u te luisteren?

"Tot voor kort lag de focus bij producenten sterk op het halen van de doelstellingen van '2010'. Maar inmiddels organiseren we gezamenlijke cursussen, soms ook met klanten. Dat moet als je ook het proces onder de loep wilt nemen. De manier van kijken, dat is het allerbelangrijkste."

Nog een speciaal verzoek voor de verfproducenten?

"Meer een oproep: sta open voor wat er anders kan, in producten, maar ook in de distributie en wijze van verpakking. Het begint met een andere manier van kijken."

Hoe veilig werkt u?

Het werken met verf kan bij verkeerd gebruik leiden tot gezondheidsklachten en onveilige situaties. Voor u als professionele schilder is het dan ook belangrijk om te weten hoe u veilig kan werken met een verfproduct.

Welke voorzorgsmaatregelen moet u treffen om onveilige situaties en gezondheidsklachten te voorkomen en hoe moet u handelen bij een bepaalde calamiteit? U vindt dit terug in het veiligheidsinformatieblad van het verfproduct en in de verkorte informatie per productgroep.

 Kijk snel op:

www.veiligmetverf.nl

Een initiatief van verffabrikanten (VVF) en verfgroothandelaren (VVF).



Waar blijft Europese visie?

CEPE, de Europese vereniging van de verf- en drukinktindustrie, heeft zijn handen vol aan Europese wet- en regelgeving, wat zij overigens prima doet. De VVVF pleit er al jaren voor om ook andere zaken Europees aan te pakken, bijvoorbeeld zorgen voor Europese statistieken over verf (drukinkt is aanwezig) en het geven van een Europese dimensie aan Coatings Care, het wereldwijde verbeterprogramma voor veiligheid, gezondheid en milieu. Ook pleit de VVVF al minstens vijftien jaar voor een echte Europese samenwerking binnen onze industrietak ter ondersteuning van internationale normen. Op deze terreinen komen nieuwe initiatieven en activiteiten maar moeizaam van de grond.

En dan zijn er ook andere activiteiten te noemen die als ze op Europees niveau opgepakt worden kostenbesparingen zouden opleveren.

Nanotechnologie is zo'n voorbeeld. Deze opkomende technologie belooft veel goeds voor onze industrie. Het gaat bij nanotechnologie om het ontwerpen, bouwen en manipuleren van materie op de schaal van nanometers, dat is éénmiljardste van een meter. Een verantwoord en veilig gebruik van nanotechnologie biedt nieuwe kansen om aan verf of drukinkt nieuwe eigenschappen te geven en dat brengt nieuwe producten binnen handbereik. Voorbeelden hiervan in de verfindustrie zijn vuilafstotende, krasvaste, antibacteriële, fotokatalytische coatings, coatings met UV-bescherming en coatings met een dunne laagdikte die hetzelfde beschermingsniveau bieden als de huidige producten.

Advertentie



Ardo is de specialist in het malen met Driewals - Parelmolens - Turbomills

Ardo maakt kleurpasta's voor de verf-, plastic- en drukinkt-industrie, in ieder gewenst systeem met ieder pigment, waaronder:

- High-Solid alkydpasta's
- Universele waterpasta's
- Weekmaker

Alle pasta's worden gecontroleerd op kleurkracht, fijnheid en viscositeit.

Ook kunnen wij uw pasta's malen tegen maalloon.

Ardo Verffabriek
Marconistraat 5
1704 RG Heerhugowaard Tel. 072 571 26 91
Fax. 072 574 50 84
Www. <http://www.verffabriek.nl/>

De VVVF-leden moeten uiteraard de benodigde maatregelen nemen om hun medewerkers te- gen eventuele risico's te beschermen. De VVVF wil dit jaar een leidraad ontwikkelen voor een op nanodeeltjes gerichte risico-inventarisatie en -evaluatie (RI&E). Ook wil de VVVF 'goede praktijken sheets' voor procescategorieën opstellen. En last but not least vindt de VVVF dat eventuele blootstelling aan nanodeeltjes op een verantwoorde wijze gemeten moet kunnen worden. Onderzoek naar geschikte meetinstrumenten en naar meetprotocol is daarvoor no- dig.

De vraag is natuurlijk of de VVVF dat in zijn eentje moet doen. Dat zou toch veel beter op Europese schaal kunnen gebeuren?

Duurzaam ondernemen is een ander voorbeeld. In het kader van duurzaam ondernemen ver- klaart de branche te streven naar een optimale balans tussen winstgevend economische groei (profit), efficiënt gebruik van natuurlijke hulpbronnen (planet), de verdere ontwikke- ling van werknemers en een verantwoorde maatschappelijke omgeving (people). Uitgangs- punt daarbij is het streven om in de behoeften van de maatschappij van vandaag te voorzien zonder de mogelijkheden van toekomstige generaties aan te tasten.

De omgeving bewust maken van de intrinsieke duurzaamheid van producten of van hun maatschappelijke betekenis, is een van de eerste taken die de industrie zowel collectief als individueel in dat kader zou moeten oppakken, voor zover ze dat al niet doet. De VVVF wil daarnaast een programma voor duurzaam ondernemen ontwikkelen waarbij gezocht wordt naar synergie tussen sociale innovatie, technologische innovatie en duurzaamheid. Dat kan door de functionele eigenschappen van verf en drukinkt gericht op duurzaamheid te ver- groten, de duurzaamheid van de samenstelling te vergroten evenals de duurzaamheid van de processen. Dat vergt een lange termijn aanpak waarmee ook gezamenlijk precompetitief onderzoek gemoeid is.

Ook hier is weer de vraag of de VVVF dat in zijn eentje moet doen. Als de branche dit Europees aanpakt dan zou dat veel effectiever en relatief goedkoper kunnen.

Dan een derde voorbeeld. Elke verf- of drukinktfabrikant moet een veiligheidsinformatie- blad overdragen aan de eerstvolgende schakel in de keten. De VVVF maakt gebruik van een website waarop alle veiligheidsinformatiebladen van alle producten van alle leden staan. Daarmee besparen de leden en hun vergroothandel de kosten die ermee gemoeid zouden zijn als werd vastgehouden aan de papieren weg. Het zou nog veel meer kosten besparen als dit Europees zou worden opgepakt.

Ik kan niet nalaten een laatste voorbeeld te noemen. Verwacht wordt dat de verf- en druk- inktindustrie de komende jaren enkele stoffen zal moeten vervangen als gevolg van de clas- sificatie die zij zullen krijgen op basis van het toepassen van de Europese regels (REACH). Afhankelijk van het belang en de vervangbaarheid van die stoffen zal dat een probleem voor de sector kunnen worden. Wellicht spreek ik voor mijn beurt maar het ligt voor de hand om de handen in Europa ineen te slaan om, zodra er signalen van een dergelijke stof zijn, vanuit CEPE het initiatief te nemen om eventueel precompetitief onderzoek te doen naar alterna- tieven.

Ik wil niet ontkennen dat er Europese samenwerking op deze terreinen plaatsvindt. Maar als het gebeurt gaat het te langzaam, loopt het achter de feiten aan en mist het ambitie. Waarom geen Europese visie ontwikkelen waarbinnen de nationale verenigingen onder Europese re- gie op prioritaire gebieden echt gaan samenwerken? De VVVF is er klaar voor.



*Martin Terpstra
directeur VVVF*

VVVF: Onderzoek naar hergebruik verfrestanten

Het VVVF-bestuur heeft besloten een haalbaarheidsonderzoek te laten instellen naar het hergebruik van verfrestanten. Ongeveer acht procent van de verf die particulieren kopen wordt namelijk niet gebruikt en eindigt meestal in de milieustraat van de gemeente. Het gaat om zo'n 3.500 ton per jaar.

Het VVVF-bestuur vindt dat onwenselijk omdat het een verspilling van kostbare grondstoffen is en het ingaat tegen de doelstelling van de verf- en drukinktindustrie om mee te helpen aan het creëren van een duurzame samenleving.

Er wordt momenteel contact gezocht met onder meer de overheid, doe-het-zelf-brancheorganisaties, de Consumentenbond en afvaltransporteurs. Doel is na te gaan of men bereid is mee te werken aan het project en of

men de benodigde technische en financiële faciliteiten beschikbaar wil stellen.

Het project zou als volgt kunnen worden georganiseerd:

- Inzameling van verfrestanten via winkels, bouwmarkten en afvaldepots;
- Transport naar een bedrijf waar de verfrestanten worden gesorteerd op soort (bijv. watergedragen/oplosmiddelhoudend, muurverf, houtverf, metaalverf enz.) en gemengd op kleur;
- Transport naar winkels en bouwmarkten om daar te worden verkocht.

De VVVF verwacht dat er nog voor de zomervakantie duidelijkheid komt over de haalbaarheid van het project.

Kuijken en Van Westerhoven ontvangen Blauw Bord bij vertrek



Arnold van Westerhoven (links) en Kees Kuijken

Ter gelegenheid van het bestuursdiner voorafgaand aan de ledenvergadering van de VVVF, namen Kees Kuijken en Arnold van Westerhoven afscheid van het bestuur. Kees, nog in functie als voorzitter, overhandigde Arnold het 'Blauwe Bord' ter ondersteuning van de waardering van de VVVF voor zijn belangrijke activiteiten ten behoeve van de verf- en drukinktindustrie. Het Blauwe Bord is de onderscheiding van de VVVF voor personen die zich bijzonder verdienstelijk hebben gemaakt voor de verf- en drukinktindustrie.

Arnold was gedurende twee perioden lid van het bestuur van de VVVF, hij was voorzitter van de issuegroep Duurzaam Ondernemen en trekker van Coatings Care. Hij was ook lange tijd lid en later voorzitter van de 'Commissie Opleidingen'. De voorzitter van de VVVF dankte Arnold niet alleen voor zijn inzet maar ook en vooral voor de inspirerende wijze waarop hij zijn functie voor de VVVF vervulde. Type-rend voor hem was de manier waarop hij reageerde. Met enig ceremonieel overhandigde hij aankomend voorzitter Marlies van Wijhe

het estafettestokje dat hij had ontvangen van de Fareno Groep. Dat is een groep van onderhouds- en renovatiebedrijven dat een gezonde leefomgeving stimuleert, bijvoorbeeld door toepassing van producten die op basis van de C2C-gedachte zijn geproduceerd.

Ook Kees ontving het Blauwe Bord. Aankomend voorzitter Marlies van Wijhe dankte hem voor zijn bijzondere inzet voor de industrie. Zij wees in dat verband op de functies die Kees heeft vervuld bij VVVF, CEPE en VDL, de zustervereniging van de VVVF in Duitsland. Bij de

VVVF was hij gedurende twee periodes lid van het bestuur en de laatste drie jaar voorzitter. Bij CEPE was hij voorzitter van de Sectorgroep DECO en bij VDL bestuurslid. Kees heeft zich in het bijzonder beijverd voor een goed contact met ketenpartners en de overheid.

Twee prominenten die tegelijkertijd vertrekken uit het bestuur. Beide heren gaven bij hun afscheid aan er volledig vertrouwen in te hebben dat de VVVF de lijn van de afgelopen jaren onder voorzitterschap van Marlies van Wijhe succesvol zal doortrekken.

Pilotproject nanodeeltjes in verf- en drukinktketen

Nanotechnologie wordt steeds meer toegepast, ook in de verf- en drukinktindustrie. Daarbij gaat het onder meer om het gebruik van zeer fijn vernalen grondstoffen zoals pigmenten. 'Engineered nanoparticles' worden in toenemende mate toegevoegd om bepaalde eigenschappen te verkrijgen (zelfherstellend, bacteriebestrijdend etc.)

De VVVF gelooft dat een verantwoord en veilig gebruik van nieuwe technologieën, zoals nanotechnologie, nieuwe kansen biedt voor de verf- en drukinktindustrie om haar producten nog beter af te stemmen op de behoeften van de eindgebruiker.

De VVVF is ook van mening dat het gebruik van nanodeeltjes veilig moet zijn in alle stadia van de productlevenscyclus. Om een eerste inzicht te krijgen in de (eventuele) risico's van nanotechnologie voor verf en drukinkt heeft de VVVF aan Bureau Industox opdracht gegeven om hiernaar een literatuuronderzoek te doen. Uit het, in 2009 gepubliceerde, rapport van Industox blijkt dat het risico van menselijke blootstelling aan nanodeeltjes bij het produceren en aanbrengen van verf en inkt klein is, omdat de deeltjes in verf en drukinkt zijn ingekapseld in een matrix (oplossing).

Voor werknemers van verf- en drukinktproducenten, industriële en professionele verwerkers en eindgebruikers blijft er niettemin een potentieel risico van blootstelling bestaan bij het omgaan met of het verwerken van producten met nano. Industox beveelt het voorzorgsprincipe aan om gezondheidsrisico's te voorkomen. De VVVF heeft dit advies overgenomen en zal het voorzorgsprincipe als basis hanteren voor het treffen van maatregelen om werknemers tegen eventuele risico's te beschermen.

De Commissie Arbeidsomstandigheden van de SER heeft over 'Veilig omgaan met nanodeeltjes op de werkplek' geadviseerd een aantal

projecten te starten met als doel de uitwisseling van kennis en informatie over nanodeeltjes op het gebied van arbeidsomstandigheden. De minister van SZW heeft dit advies overgenomen en heeft aangegeven graag te zien dat, naast de overheid, ook werkgevers en werknemers hun verantwoordelijkheid hierin nemen.

De VVVF heeft hierop ingespeeld en is, samen met partijen uit de hele verfketen – de producent van de grondstof, de verffabrikant en de gebruiker – een project 'Pilot nanodeeltjes in de verfketen' gestart.

Er is een Plan van Aanpak opgesteld dat bestaat uit casestudies bij grondstofleveranciers en bij verfproducenten. Wat betreft de gebruikers van verfproducten zal aansluiting worden gezocht bij een ander onderzoek: het onderzoek naar mogelijke blootstelling bij toepassers van nanoprodukten dat in opdracht van het ministerie SZW wordt uitgevoerd door TNO in samenwerking met RIVM.

De VVVF wil met het pilotproject het volgende bereiken:

- Verzamelen van de reeds beschikbare informatie over de (eventuele) risico's van blootstelling aan nanodeeltjes tijdens de productie van verf en drukinkt;
- Vaststellen welke informatie nog ontbreekt;
- Nagaan met welke instrumenten de ontbrekende informatie kan worden verkregen en, indien nodig, deze instrumenten laten ontwikkelen;
- Vaststellen van de (eventuele) risico's door het laten doen van metingen met de ontwikkelde instrumenten tijdens alle fasen van de productie van verf en drukinkt.

Het is de bedoeling de resultaten van de pilot te bundelen in een rapportage die voor iedere belangstellende beschikbaar zal zijn.

Caldic, distributeur in de verf -en coatingindustrie levert alle ingrediënten die uw verf nodig heeft.
Wij vinden samen met de producent oplossingen op maat.



Wilt u met ons sparren,
meer informatie of een offerte?
Kijk op www.caldic.com of stuur een
e-mail naar coatings@caldic.nl,
wij nemen direct contact met u op.

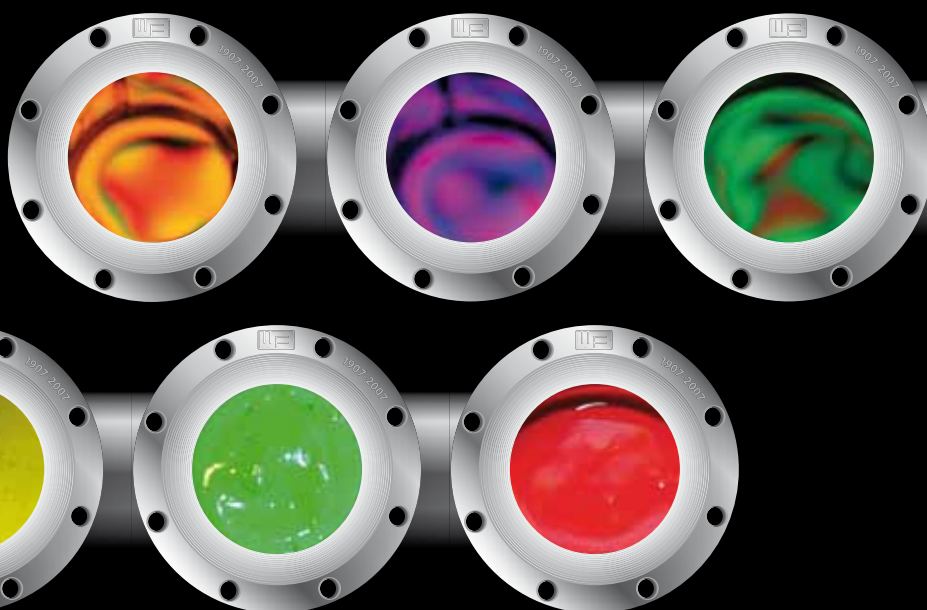
- ☛ **Caldic** levert in **grote**
én **kleine** hoeveelheden
- ☛ **Caldic** denkt mee
- ☛ **Caldic**
vertegenwoordigt o.a.:

CYTEC
INEOS
Dow
Silberline
SÜD-CHEMIE



100 JAAR VAN WIJK & BOERMA POMPTECHNIEK EN VERDER

Met een ruim pakket verdringer-
en centrifugaalpompen voor elke
vloeistof de juiste pompoplossing.
Neem contact op voor meer info.



Leningradweg 5, 9723 TP Groningen, T 050 549 59 00, www.wijkboerma.nl

**VAN WIJK & BOERMA
VERDER**



VLIEGENTHART

SINDS 1839

OLIE- EN VERNISFABRIEK VLIEGENTHART B.V. IS SINDS 1839 EEN BETROUWBARE PARTNER VOOR DE VERF- EN DRUKINKTINDUSTRIE. VLIEGENTHART PRODUCEERT EN BEWERKT O.A. DIVERSE SOORTEN PLANTAARDIGE OLIËN WAARONDER LIJNOLIE, HOOGWAARDIGE BINDMIDDELEN EN VERFDROGERS.

OOK WORDEN ER UITEENLOPENDE SOORTEN VERNISSEN EN LAKKEN GESTOOKT, WAARONDER DE BEKENDE KLASSIEK GESTOOKTE JACHTLAK. DAARNAAST LEVERT VLIEGENTHART VERSCHILLENDE TYPEN AFBIJTMIDDELEN, ZOALS DE MILIEUVRIENDELIJKE VARIANT FLUXAF GREEN.

Al 170 jaar uw innovatieve partner!



ZUIDERHAVENWEG 42
4004 JJ - TIEL - HOLLAND

PO BOX 6330
4000 HH - TIEL - HOLLAND



TEL +31 (0)344 63 33 36
FAX +31 (0)344 63 16 16

E-MAIL INFO@VLIEGENTHART.COM
WEBSITE WWW.VLIEGENTHART.COM

BIJ KONINKLIJKE BESCHIKKING HOFLEVERANCIER

Bepaal uw eigen koers!

Met de klassiek
gestookte jachtlakken
van Vliegenthart

Uw eigen klassiek gestookte jachtlak onder uw private label of uw eigen receptuur teakolie? Zomaar 2 voorbeelden uit de vele mogelijkheden die Vliegenthart u kan bieden.

Wij stemmen onze producten namelijk af op al uw wensen. Samen bepalen we de richting van het eindresultaat. Van jachtlakken tot houtbeschermingsoliën zoals teakolie en tuinmeubelolie. Deze producten zijn met het oog op het naderende voorjaar extra interessant!

Meer weten?

Neem dan vrijblijvend contact met ons op, wij staan u graag te woord.

