VAN GEENEN: MET GLANS GESLAAGD!

Combinatie ambachtelijk en machinaal bewerken is goud

Van Geenen Metaalfinishing is historisch gezien een loonbedrijf waar klanten materialen toeleveren om te laten bewerken. Sinds een aantal jaren heeft Van Geenen zich tevens ontwikkeld tot leverancier van het geheel; bewerking plus materiaal, waarbij geen standaard rvs producten geleverd wordt, maar rvs met een speciale finish. Het familiebedrijf, dat al sinds 1977 bestaat, levert diensten als bewerkingen in de vorm van handmatig en machinaal polijsten en slijpen, cleanroom reinigen en verpakken. Daarnaast heeft Van Geenen een afdeling met rvs specials. Geen doorsnee bedrijf, maar een sterke, jonge bewerker, die zich – naast het standaard werk - steeds meer specialiseert in onderscheidende opdrachten.

Door Myriam Borghuis

Van Geenen Metaalfinishing is een oppervlaktebewerker van platen, kokers en strippen middels slijpen en polijsten. Directeur-eigenaar is Bart, de derde generatie Van Geenen binnen dit bedrijf. Hij is een positieve ondernemer, die bekend staat als een sterke, reële leverancier, die gaat voor kwaliteit en een moeilijke opdracht ziet als een uitdaging. Naast de bewerkingen biedt het leveringsprogramma van Van Geenen gepolijste platen en spiegelplaten, en de basismaterialen rvs, aluminium, brons en koper. Kwaliteiten, die kunnen worden geleverd, zijn Mirror7 en Mirror8. Bart: 'Mirror7 polijsten en slijpen we in loonopdracht op de plaat van de opdrachtgever. Of desgewenst inclusief materiaal. Het niveau Mirror8 leveren we uitsluitend inclusief materiaal. De reden is dat topkwaliteit begint met het juiste basismateriaal. Met name bij dikke platen luistert dat nauw. Dat basismateriaal wordt heel zorgvuldig door onszelf geselecteerd. Bij de hoogwaardige industrieën, die wij bedienen, zoals de Superjachtbouw, kunnen we alleen maar die topkwaliteit gebruiken.'

Combinatie bewerking is goud

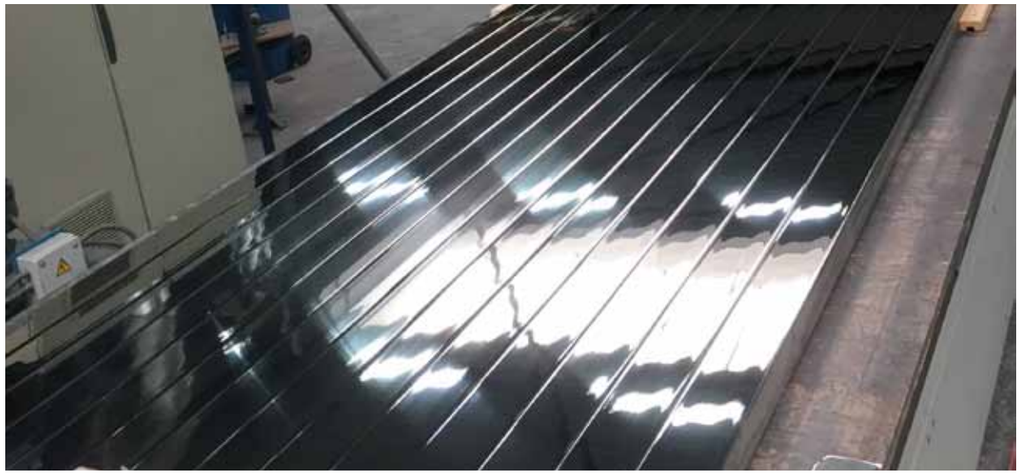
Uiteraard zijn er meer slijpers en polijstbedrijven in Duitsland en Nederland. Vragend naar het onderscheidend vermogen van Van Geenen, geeft Bart aan: 'De combinatie van bewerkingsmogelijkheden is goud; we kunnen zowel traditioneel handmatige bewerkingen leveren - waarvoor we echte specialistische bewerkers in huis hebben - als machinaal bewerken, waarvoor we sterke machines kunnen inzetten, die we zelf zo nodig nog meer op maat kunnen maken.'
Daarbij kan Van Geenen afmetingen aan, die veel bedrijven niet kunnen bewerken. Bart noemt een bijzondere opdracht waarbij een plaat van 16 bij 3,5 meter werd geslepen. 'Natuurlijk geen standaard maat, maar in overleg is ook dat bij ons mogelijk. Daar zijn we wel redelijk uniek in.'

Goed ondernemen start met de juiste mensen, middelen en methoden om optimaal werk te kunnen leveren. Bij Van Geenen werken mensen met kennis en hart voor het bedrijf in 2-ploegendiensten. Bart: 'Alleen in bijzondere gevallen wordt er in 3-ploegendiensten gewerkt.' Startende medewerkers krijgen een gedegen interne opleiding. Het ERP-pakket zorgt voor het efficiënt laten verlopen van de indirecte bedrijfsprocessen en genereert bruikbare data, waarop gestuurd kan worden. Ten aanzien van apparatuur houdt Van Geenen Metaalfinishing alle ontwikkelingen goed in de gaten en investeert, waar nodig, in nieuwe machines en automatisering. Wat zijn de laatste aankopen?

Fanuc robot voor repeterende, grote aantallen

Zo is er onlangs een nieuwe Fanuc robot geïnstalleerd. Van Geenen heeft geïnvesteerd in deze robot voor het behandelen van de minder complexe onderdelen, die repeterend worden aangeboden. 'Het is met name rendabel als het gaat om grote aantallen. Zo houden we de handen en uren vrij van onze echte ambachtsmensen.'
De inzet van de robot gaat in samenwerking met de afnemer. 'Wij leveren de robot, de grootste investering, en wij vragen de klant een kleine financiële bijdrage voor de opstartkosten, betreffende een klantspecifiek onderdeeltje en het programmeren. Zo kunnen we een heel lage stuksprijs afspreken. Een goed voorbeeld van samenwerken.'

Inmiddels draaien de eerste opdrachten al op de nieuwe robot. 'En geheel naar tevredenheid', geeft Bart aan. 'Het gaat razendsnel, tegen lage kosten. Daardoor is het niet meer nodig om dit soort opdrachten uit te besteden aan bewerkers in Oost-Europa. En dat is waar wij naar toe willen. Maar ook onze relaties. Onlangs kregen we weer een klant terug, die zijn werk had uitbesteed in een Oostblokland, maar eigenlijk niet bij ons weg wilde. Met de verlaagde prijzen door de geautomatiseerde bewerking kwamen we weer bij elkaar. Klant blij en wij blij. We verwachten op deze manier nog meer klanten terug te winnen. Ik nodig ze uit om met mij in gesprek te gaan. Dat zou mede kunnen leiden tot de aanschaf van een tweede robot.'



Koker hoogglans gepolijst.

Om de efficiency op te voeren en de medewerkers te ontlasten, als het gaat om zwaar werk, kijkt Van Geenen ook naar andere automatiseringsmogelijkheden. Zo is er een machine ontwikkeld voor het automatisch slijpen en polijsten van de zijkanten van strips. Bart: 'Die automatiseringsmogelijkheden worden voortdurend onderzocht. Wat kunnen we automatisch of semiautomatisch doen met dezelfde kwaliteit en besparing van belasting en tijd.'

Inwendig slijpen van buizen

Van Geenen is geen standaard bedrijf en gaat verder dan de bekende mogelijkheden. Zo nodig worden bestaande machines doorontwikkeld door zelf nieuwe functies erop te bouwen, waardoor de werking wordt verbeterd of verbreed. Het kunnen daarnaast compleet nieuwe bewerkingen zijn. Een zo'n machinale bewerking, die is ontwikkeld bij Van Geenen, in samenwerking met een engineeringsbureau, is het inwendig slijpen van buizen. De eerste machine draait nu al en is in te zetten voor een bepaalde diameter en met een lengte tot circa 6 meter. 'Dit loopt inmiddels als een speer. We willen nog zo'n machine bouwen maar dan voor een grotere diameter. Daar is echt behoefte aan. We krijgen dan ook interessante aanvragen, mede uit Duitsland, voor deze bewerking.'

Automatische strip en koker slijp- en polijstmachinelijn

De oppervlaktebewerker blijft kijken naar de beste machines. 'We zijn ons gaan oriënteren op het gebied van een strip slijp- en polijstmachinelijn. Die is inmiddels aangeschaft en wordt gebouwd. Hiermee kunnen we strip en koker tot 6 meter handelslengte volautomatisch slijpen en in hoogglans zetten. Waarschijnlijk wordt hij geleverd als we de nieuw te bouwen hal hebben staan. We verwachten dat met een jaar de hal gereed is en de nieuwe apparatuur operationeel zal zijn.'
Er zijn verder nog enkele nieuwe machines, die wel al draaien, maar die door het materiaal wat erop wordt verwerkt, eigenlijk meer ruimte nodig hebben.

Mirror8

Het bedrijf in Rijssen presenteert zich als een slijperij en polijsterij van alle mogelijke platen, kokers en buizen, maar waar het zich echt in onderscheidt is het bewerken van materiaal naar Mirror8-niveau. 'Met name het slijpen en polijsten van dikkere platen op dat bewerkingsniveau en de grote maten is een specialiteit van ons', geeft Bart aan. 'Die zijn vaak ruw en veel meer bewerkelijk. Daar waar andere bedrijven stoppen, bieden wij nog meer. Dat vertaalt zich in goede contacten met industrieën, waar dat extra belangrijk is. Zij kennen onze kwaliteit en zien de toegevoegde waarde in de keten. Dan komen ze bij een volgende opdracht weer bij je terug.'
Hoogglans polijsten realiseert natuurlijk een visueel, aantrekkelijk effect, derhalve interessant voor de (Super)Jachtbouw, Kunst en Interieurinrichting. Maar het brengt ook met zich mee dat de ruwheidswaarde erg laag ligt. Deze kan soms wel liggen rond de RA 0,02.
Bart: 'Dit is dan weer interessant voor bijvoorbeeld de Food- en Pharma-industrie, waar het voorkomen van aanhechting en een goede reinigbaarheid belangrijk is.'

Cleanroom reinigen floreert weer

Er is een trend geweest dat klanten zelf aan de slag gingen met een cleanroom, maar dat is weer veranderd. Machines, die gebruikt worden in de hightechindustrie voor chips en de semiconductor-

Bart van Geenen, directeur-eigenaar van Van Geenen Metaalfinishing, is zeer tevreden met Bob.

industrie, worden steeds groter. De onderdelen die gereinigd moeten worden zijn dus ook groter. Bart: 'Dat vraagt een grote cleanroom met grote reinigingsbaden en dat hebben veel bedrijven niet. Hier komt weer dat specialisme om de hoek kijken en dat kunnen wij leveren. De cleanroom is weer volop in gebruik.'

Bouw extra hal biedt mogelijkheden

Van Geenen, dat alleen maar groeit, is bezig met een extra hal. 'In 2013 werd er een nieuwe hal in gebruik genomen. Toen hadden we flink wat vierkante meters over en dachten voor de komende tien jaar klaar te zijn. Maar door de groei van het bedrijf blijkt dat niet voldoende. Er zijn inmiddels weer meer machines en opslag van materiaal van grote afmetingen. Eerder hebben we belendende percelen opgekocht. Bij elkaar zo'n 4.000 m². Daar gaan we een deel van bebouwen. Er zijn al gesprekken met de architect. De bestaande gebouwen worden afgebroken. De hal, die er voor terugkomt, wordt zeer ruim en hoog opgesteld. Dan kunnen we er hoge kranen in kwijt voor verplaatsen van het zware materiaal en de platen met grote afmetingen. De nieuwe hal moet tevens ruimte bieden aan nieuwe polijst- en slijpmachines voor buis en koker, die nog op het wensenlijstje staan. En we kijken naar een nieuwe platenslijpmachine, om de capaciteit te vergroten. Plannen genoeg.'
Op de nieuw te bouwen hal komt een mooi, representatief kantoor, zodat de lijnen letterlijk kort zijn, maar het geen vierkante meters vloeroppervlakte van de hal in beslag neemt.

Rijssen mooie grenslocatie

Voor opdrachten over de grens heeft Van Geenen een perfecte locatie. 'Vanuit Rijssen ben je zo in Duitsland. In het gebied van Noordrijn-Westfalen zit enorm veel staal- en rvs-verwerkende industrie, waaronder plaatwerkers, tankbouwers, constructiebedrijven enzovoort, die voor hun producten een hoogwaardige afwerking nodig hebben. Daar komt ook zeker zo'n 30% van onze omzet vandaan. Daarom is het interessant om hier te blijven en uit te breiden. Die aankoop van grond biedt daartoe mogelijkheden.'
Van Geenen levert, naast Duitsland en Nederland, ook in België en er zijn enkele vaste klanten in Engeland en Ierland. Bart: 'Maar door internationale klanten komen onze producten over de hele wereld. De kunst is om specialist te zijn in bepaalde diensten, dan weten de bedrijven je vanzelf te vinden. De mooiste contacten zijn die waar de vraag "Kan je dit?" aan vooraf gaat in plaats van "Wat kost het?".'

Eigen vervoer

Veelal wordt materiaal aangeleverd en ook weer opgehaald, maar Van Geenen beschikt ook over eigen transport. Bart: 'We hebben een grote bus gekocht. Dat biedt extra ruimte in levering op het laatste moment, omdat je dan niet afhankelijk bent van een extern transportbedrijf, dat je toch op tijd moet inseinen voor de opdracht. Zo ben je meer flexibel en 100% zeker van een correcte aflevering omdat je het in eigen hand hebt. Verder hebben we goede contacten met een transporteur, die specifiek die grote platen netjes aflevert. Dat kan niet met iedere bus en ook het laden en lossen vraagt extra aandacht.'

Kwaliteit is de beste reclame

Van Geenen krijgt veel opdrachten voor het bewerken van platen. 'Na het slijpen worden die bij de klant verwerkt tot een eindproduct, bijvoorbeeld een tank. Als de tank is afgebouwd, moeten de lasnaden en beschadigingen door bewerking handmatig worden weggeslepen. Wij kunnen ook dat ambachtelijke handwerk leveren. Door te doen wat je zegt, met de hoogste kwaliteit en tegen een reële prijs, krijgen we die vervolgopdrachten ook vaak. De klant weet met wat voor partij hij te maken heeft en wij weten hoe hoogwaardig de plaat is geslepen. Dat hebben we immers zelf gedaan. Dan kun je scherp offreren omdat je je niet hoeft in te dekken voor mogelijk slecht bewerkt materiaal van een ander. Dat handwerk is ook voor onze specialisten een welkome opdracht. Daar kunnen zij al hun ambachtelijke kennis en vaardigheden in tonen. Wij zijn inmiddels bij de leveranciers van grote platen bekend als interessante partij voor hun afnemers. Zo komen we soms ook aan opdrachten.'

Voor ligt een hoogglans gepolijste plaat. Daarachter ligt onbewerkte plaat voor het polijsten.

Future proof

Bart: 'We kijken uit naar de nieuwbouw. Nu hebben we zo'n 5.000 m² grondoppervlakte en met de uitbreiding wordt ons terrein bijna verdubbeld. Als de hal klaar is, gaan we alles opnieuw en lean inrichten. Zodanig dat er een efficiënte logistiek mogelijk is ten aanzien van aan- en afvoer van grote platen en andere delen. Alles gelijk op een vaste, bekende plek. Zo min mogelijk tijd verliezen aan verplaatsen van materiaal. Ook de bezetting van de machines willen we zo optimaal mogelijk uitwerken.' Bart toont een impressie van de bouwplannen. 'Dat gaat er allemaal heel mooi uitzien en alles wordt zo lean mogelijk ingedeeld.' En de toekomst? 'Wij willen een complete leverancier zijn op gebied van metaalfinishing. Daarbinnen houden we ons bezig met het reguliere, standaard werk. Dat schuwen we zeker niet. Maar Van Geenen is met name een specialist, die verder gaat waar een ander stopt.
Een meedenkende partner, die het liefst langdurige samenwerkingen aangaat. En zo staan we ook steeds meer bekend. Met onze dertig gemotiveerde medewerkers en onze aanpak zijn wij klaar voor de toekomst, maar blijven nadenken over de toekomst daarna.' ■

www.vangeenen.nl