

Metaalplaten polijsten tot een spiegel

# Onderscheiden in glans

Bart van Geenen begon in 2011 als commercieel manager. Om vier jaar later, in oktober 2015, officieel directeur-eigenaar van Van Geenen Metaal finishing te worden. Het bedrijf heeft hij overgenomen van zijn vader die op zijn beurt het metaal finishing bedrijf had overgenomen van zijn vader. De derde generatie dus. Bart van Geenen (31) weet wat hij wil, ziet kansen en realiseert jaarlijkse groei, wil ver gaan automatiseren, maar het echte kwalitatieve handwerk zal niet verdwijnen. Hij studeerde commerciële economie en was vanaf zijn kinderjaren te vinden in het metaal finishing bedrijf.

Rolf Elling

Van Geenen Metaal finishing is veertig jaar jong. 'In de basis zijn we een loonbedrijf en werken we in drie ploegen. In de afgelopen jaren zijn we ons veel meer gaan specialiseren in het onderscheidende werk. Denk aan de grotere afmetingen, dikker materiaal, hogere afwerkingsgraad etc. Om hiervan een voorbeeld te noemen, zien we dat voor een hoogglans gepolijste plaat diverse leveranciers zijn, maar dan vooral in het standaard bereik. Dun materiaal, met beperkte afmetingen. We kunnen ons hierbij nu onderscheiden door ook een plaat van 12 meter lang in hoogglans te leveren, met een dikte van 20 mm. Dit vergt vakmanschap en de juiste machines, en dit is waar we sinds ons bestaan aan werken. Het grotere werk is vooral in trek bij bijvoorbeeld de tankbouw. Voor het grotere plaatwerk is overigens in 2015 een nieuwe hal gebouwd. Noodzakelijk, omdat de grote platen veel ruimte nodig hebben om te handelen. Bovendien houden we ook nog een kleine voorraad in ons magazijn.'

#### Ambacht

Het ambachtelijke zal nog lang zijn impact hebben op de producten die bij deze onderneming worden bewerkt. 'Zeker, natuurlijk zijn ook wij aan het onderzoeken welke

producten in een robotlijn kunnen worden gefinisht, maar het echte ambachtelijke handwerk blijft. Daarvoor hebben onze vakmensen nog te veel 'kwaliteit' in hun handen. Dit kun je niet zomaar eventjes robotiseren. We zijn nu wel bezig om te kijken of de minder complexe onderdelen die repeterend zijn met een robot kunnen worden gehandeld, maar dit is nog niet zo eenvoudig.'

#### Spiegel

Van Geenen heeft geïnvesteerd in de zogenaamde Mir-

ror8-kwaliteit. 'Dit is de hoogst haalbare polijstkwaliteit en een kwaliteit die veel wordt gevraagd in de superjachtbouw, hoogwaardige interieurbouw en architectuur. Ook dit is relevant voor de machinale en handmatige afdeling. We leveren dan vaak het basismateriaal als plaat, buis en koker in hoogglans gepolijst. De producten komen, nadat de klant er een eindproduct van heeft gemaakt, terug om het handmatig na te bewerken, de finishing touch. Uiteraard gaat dit principe niet alleen op voor hoogglans gepolijst, maar ook voor geslepen of geborstelde produc-

ten. Naast dat de producten goed in het oog moet vallen, hebben geslepen en gepolijste oppervlakten ook functionele en technische eigenschappen. De oppervlaktes worden tegelijkertijd erg glad, wat aanspreekt in onder andere de voedsel- en farma-industrie. De opdrachten worden dan vaak uitgevoerd op basis van ruwheidswaarden, ook wel RA waarde genoemd.'

#### Goed klantenbeheer

'We proberen een goede partner te zijn voor onze klanten.

Niet alleen doen wat wordt gevraagd, maar meedenken en waar mogelijk met andere slimme en efficiëntere oplossingen komen.

#### Om de tafel

'Zo dreigden we een massaproduct te verliezen aan een lagelonenland. Dit triggerde ons om te zoeken naar een oplossing om het werk binnen te houden. De klant sprak de wens uit liever bij ons te blijven maar de prijs dwong hem om andere wegen te bewandelen. We hebben

#### Toekomstproof

Na de bouw in 2015 van een nieuwe hal voor het handelen van grote platen, verwacht Van Geenen in de toekomst nog meer uit te gaan breiden. Hiervoor is er in de afgelopen jaren aan het huidige bedrijfspand aangrenzend percelen gekocht. Deze beslaan ongeveer 4.000 m<sup>2</sup>. 'Voorlopig kunnen we hiermee dus nog wel even vooruit.'

toen afspraken gemaakt voor langere tijd, waardoor het zich de moeite loont het product geobotiseerd te gaan bewerken. De robot wordt volgende maand opgeleverd en op deze manier hebben we het werk toch kunnen behouden. Het is mooi om zo werk wat de afgelopen jaren van ons is afgedreven, weer terug te kunnen halen.' Belangrijk bij het robotiseren is wel dat de kwaliteit wordt gehandhaafd. 'En dat is bij finishing eigenlijk wel lastig. Ook voor ander repeterende producten zijn we aan het kijken of de robot kan worden ingezet. Maar daar zijn we heel kritisch op.'

#### Cleanroom

Bij Van Geenen is in 2011 een cleanroom voor het reinigen en verpakken van producten gebouwd en ingericht. 'Dit liep in eerste instantie storm. Daarna zijn bedrijven dat meer en meer in eigen beheer gaan doen. We hebben zelfs overwogen om met de cleanroom-tak te stoppen, het vergt veel terugkerend onderhoud, certificering en meer. Nu zie je dat bedrijven ons weer goed weten te vinden voor alles wat ze zelf niet goed kunnen, vaak ook weer producten met grote afmetingen. Ook hier dus weer niet het standaard cleanen, maar vooral het onderscheidende werk. We hebben een grote cleanroom, waar dus ook grotere onderdelen conform de richtlijnen voor cleanroom, grade 2 en 4, kunnen worden ge-cleaned en verpakt. We bieden dit onze klanten als toegevoegde waarde.' Gemiddeld werken er bij Van Geenen nu vier medewerkers op de cleanroom.

#### Meer export

De Duitse markt legt Van Geenen geen windeieren. 'Nee, we zijn enkele jaren geleden gestart om ook deze markt op te gaan. En we doen nu toch al circa 40 procent van onze omzet in het buitenland, voornamelijk in Duitsland en daarna volgt België. De Duitsers houden van Pünktlichkeit en kwaliteit, maar ook betrouwbaarheid. Doe je het goed, hou je je aan de gemaakte afspraken en lever je het gewenste werk, dan blijven ze klant. Want dan zijn Duitsers trouw aan hun leverancier.'

[www.vangeenen.nl](http://www.vangeenen.nl)



Bart van Geenen (31) ziet voldoende kansen voor Van Geenen Metaal finishing.



Naast de mogelijkheid om te automatiseren zal bij het finishing het handwerk altijd blijven bestaan.

#### Activiteiten

Van Geenen heeft de disciplines handmatig slijpen en polijsten, machinaal slijpen en polijsten tot maximaal 16 meter lang en 6 meter breed, clean room reinigen en verpakken. De finishes zijn slijpen en borstelen in de lengte of breedte richting, richtingloos slijpen en/of borstelen, hoogglans polijsten tot en met mirror 7 en 8, geslepen en gepolijst op de gewenste ruwheidswaarde (RA, RZ). Het bedrijf is actief in de branches voedingsmiddelen, scheeps- en superjachtbouw, constructie en apparatenbouw, tankbouw, chemie vacuümtechnologie, farmacie en semiconductor, architectuur, kunst en luchtvaart. Van Geenen kent een klantenkring van circa 300. In de afgelopen jaren groeide de omzet met gemiddeld tien procent.



Een fraai voorbeeld van een special voor een Duitse klant, een 'gehämmerte Handlauf' met motief in hoogglans.