

verf&inkt

magazine van de vereniging van verf- en drukinktfabrikanten VVVF - 01 - 2008

REACH

Branche heeft er vertrouwen in

Ziekteverzuim

Hoe groot is het probleem en wat doen we ertegen?

Jan van der Meulen (CEPE):

'Ik denk dat we een coöperatieve belangenbehartiger zijn'



Portret

Berend ten Doeschate

'We reden ons suf in de begintijd'

Leeftijdsbewust personeelsbeleid

Meer dan *speeltje* van werknemers

Scheepsbouw veert op

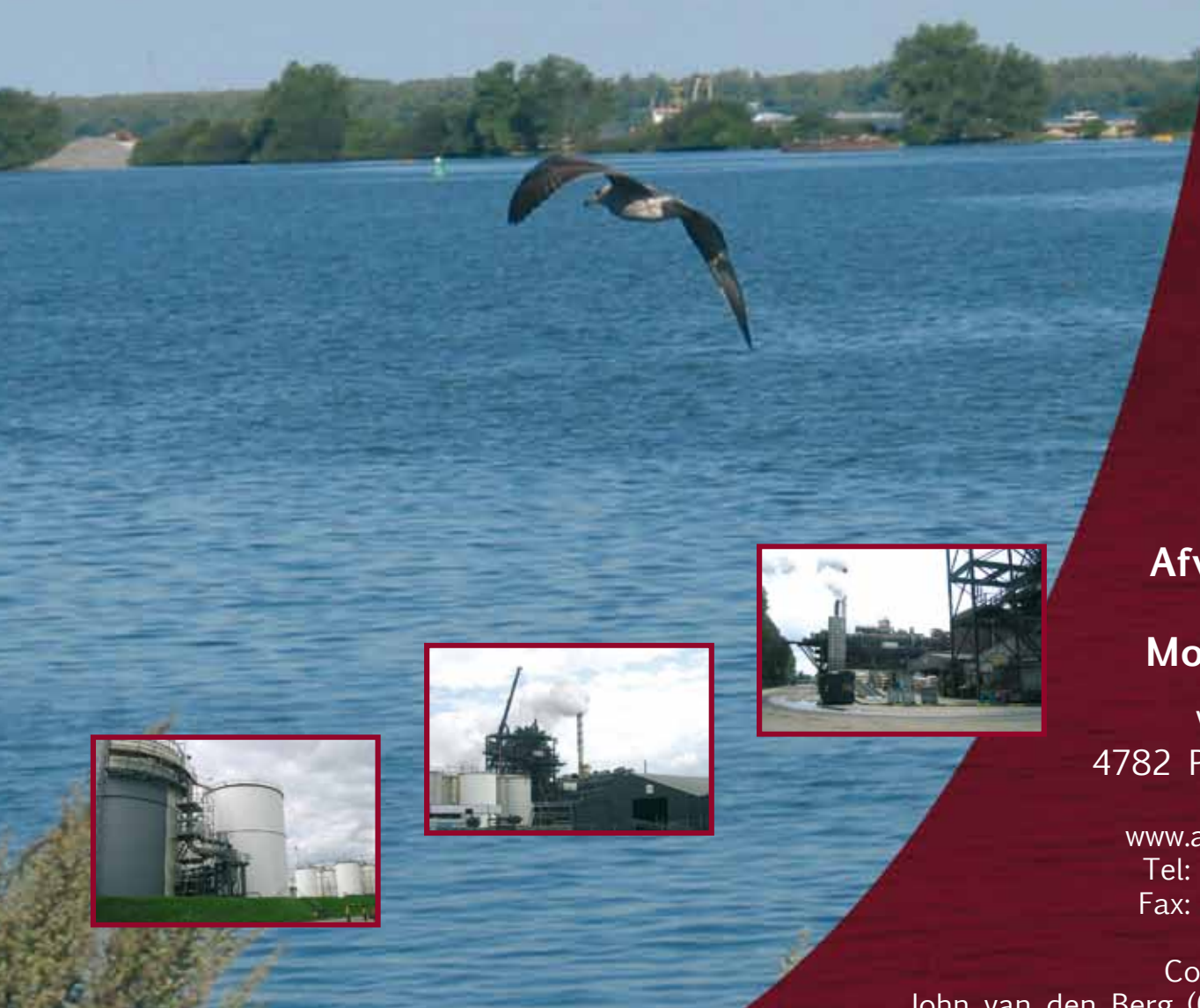
Profiteert de verfindustrie?

Oerlemans Packaging

'Samenwerking met inktleverancier van levensbelang'



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)



Foto: International-AkzoNobel Nederland

Scheepsbouw in Nederland. In de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw nog krimpend van de saneringspijn slachtoffer op het mondiale podium, anno-nu nadrukkelijk terug van weggeweest. Zowel in de zeevaart als in de bouw van zeer grote jachten was het in 2007 'volle kracht vooruit' en gingen tal van records aan flarden. De bedrijfstak was goed voor een omzet van 7,6 miljard euro. Er werden bijvoorbeeld 273 zeegaande schepen opgeleverd, de maritieme omzet steeg met twintig procent tot bijna vijf miljard euro en in de kleine scheepsbouw ontvingen de werven opdrachten voor circa 100 schepen met een geschatte totale waarde van zo'n 590 miljoen euro. De orderintake in de grote jachtbouw steeg naar een bedrag van maar liefst 2,3 miljard euro. Ook de omzet van de categorie zeescheepsreparatie en -onderhoud steeg naar een omzet van ruim zeshonderd miljoen euro.

In het kielzog van de scheepsbouwers profiteert ook de Nederlandse verfindustrie van de opleving. Een belronde langs een aantal producenten leert dat er geen sprake is van spectaculaire afzetstijgingen, maar toenames van vijf tot vijftien procent zijn toch respectabel. In hoeverre de kredietcrisis roet in het eten zal gooien is nog niet duidelijk.

Het verhaal staat op pagina 26 e.v.

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 brancheorganisatie 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 (eindredactie), Marloes Hooimeijer, Anton Stig

Redactieadres

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

Redactieraad

Nienke Groen, Ingeborg van Honschooten, Anja Jesserun, Bianca Maton, Leo Reichert, Eli Roodbeen, Martin Terpstra (directeur VVVF), Jaap Vos

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 Reprerecht, 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.

REACH: branche heeft er vertrouwen in

*Eind september hadden Nederlandse bedrijven zo'n 2.700 stoffen aangemeld bij het Europees Agentschap voor chemische stoffen (ECHA) in Helsinki. De REACH-wetgeving, die producenten en importeurs verplicht de samenstelling en eigenschappen van chemische grondstoffen te registreren, is van start gegaan. Consequenties voor de verf- en drukinktindustrie? In aanvang vooral extra papierwerk, later misschien problemen met de beschikbaarheid van sommige stoffen. "Maar het imago van de branche zou erdoor kunnen verbeteren", denkt voorzitter Dick Boekee van de Issuegroep Techniek en Informatie van de VVVF. **Pagina 12***



CEPE: 'Coöperatieve belangenbehartiger'

*Zoals de meeste bedrijfstakken wordt ook de verf- en drukinktindustrie in Brussel vertegenwoordigd door een Europese koepelorganisatie. CEPE behartigt de belangen van zo'n 900 bedrijven, die gezamenlijk 120.000 mensen werk bieden. De organisatie kiest voor een coöperatieve opstelling. "We dragen steeds uit dat verfhuizen, infrastructurele werken en gebruiksartikelen beschermt en verfraait, daarbij past een zo laag mogelijke schadelijkheid", vindt algemeen directeur Jan van der Meulen. **Pagina 16***



Leeftijdsbewust personeelsbeleid

*Het besef dringt door: de babyboom van na de Tweede Wereldoorlog - voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de massa-werkloosheid van de jaren tachtig - is uitgewerkt. Nederland heeft een 'normale' arbeidsmarkt, waarin potentiële werknemers enthousiast gemaakt moeten worden en waarin ouderen binnenboord moeten blijven. Werk aan de winkel dus, vindt senior adviseur arbeidsverhoudingen Arjen Verhoeff van werkgeversvereniging AWWN. "Leeftijdsegerelateerd personeelsbeleid is geen speeltje van werknemers, maar een onderwerp dat de dagelijkse business raakt." **Pagina 22***





Verder in dit nummer:

- 7 Branchenieuws
- 15 Gespot
- 19 Gastcolumn (Martin Terpstra)
- 20 Portret: Berend ten Doeschate
- 26 Coating en revival Nederlandse scheepsbouw
- 30 Oerlemans Packaging: samenwerking levensbelang
- 34 Ziekteverzuim: wat doe je eraan?
- 38 VVVF-verenigingsnieuws



Een nieuw blad...

Voor u ligt het eerste nummer van een nieuw blad, Verf&Inkt. Eindelijk is er weer een brancheblad van de verf- en drukindustrie. Met veel voldoening en gepaste trots zien we het resultaat van het stoutmoedig besluit dat we enkele maanden geleden namen - en dat nog stoutmoediger is als we de recente economische ontwikkelingen in ogenschouw nemen - om opnieuw een blad uit te geven. Het mag er zijn.

Natuurlijk zullen veel lezers zich de Verfkroniek herinneren. Vanaf

1928 heeft de branchevereniging van verffabrikanten met veel enthousiasme dit blad uitgegeven. Enkele jaren geleden kwamen wij tot de conclusie dat de Verfkroniek niet meer zo goed paste bij een eigentijdse verf- en drukindustrie, zoals die zich in 75 jaar heeft ontwikkeld. Het werd in 2002 ten grave gedragen, overigens met alle egards die zo'n oud en respectabel vakblad verdiende.

Toch krijgen wij sindsdien signalen uit onze achterban dat leden een clubblad missen. Hoe wij ook gebruik maken van elektronische middelen voor onze communicatie, zoals de recent gelanceerde nieuwe ledensite, kennelijk blijft er een plaats voor een blad. We zijn er van overtuigd geraakt dat een vaktijdschrift een noodzakelijk bindend element kan zijn voor een branche. De VVVF wil deze leemte weer invullen.

De verf- en drukindustrie is een bedrijfstak die volop in beweging is en continue nieuwe producten op de markt brengt, die uiteraard voldoen aan de steeds strengere eisen die op veiligheids-, gezondheids- en milieugebied aan onze branche gesteld worden.

Kennis is een fundamentele grondstof en moet gekoesterd worden. Arbeidsgerelateerde zaken en in het bijzonder arbeidsomstandigheden maken een stroomversnelling door. Duurzaam ondernemen is een voorwaarde voor de toekomst geworden. Dat zijn allemaal uitdagingen voor de toekomst. Verf&Inkt gaat deze ontwikkelingen volgen. Niet met de vooringenomenheid van his masters voice maar op een open en transparante wijze en met oog voor verschillende perspectieven en opvattingen.

Wij hopen dat u van het lezen van Verf&Inkt veel opsteekt, inspiratie opdoet en vooral gewoon geniet van de verhalen en de uitstraling van uw brancheblad.

*Kees Kuijken,
voorzitter VVVF*

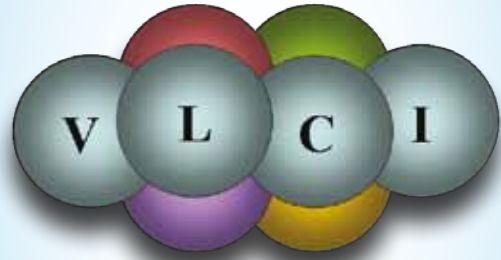


ADDITIVES • PIGMENTS
RESINS • FILLERS

INTEGRATED CHEMICALS
SPECIALTIES
Synergy by Innovation

YOUR SPECIALTY CHEMICALS SUPPLIER
FOR PAINTS AND COATINGS

KANAALSTRAAT 278, POSTBUS 302, 2100 AH LISSE
T 0252 - 419020 • F 0252 - 415483
SALES@ICSPECIALTIES.NL



Altijd al uw innovatie willen versnellen?

**Innovatieve ideeën voor coatings en/of grondstoffen,
maar geen tijd of middelen om ze uit te voeren?**

VLCI LEVERT R&D SERVICES VOOR COATINGS EN GRONDSTOFFEN.

**Ervaar de boost en creativiteit van het
uitbesteden van uw R&D aan VLCI.**

**Van Loon Chemical Innovations
Boosting your chemistry**

Kruislaan 406 (Sciencepark) 1098 SM Amsterdam
M. 06 - 508 744 15 I. www.vlci.biz E. info@vlci.biz



MULTICOLOR NEDERLAND B.V.
Londenstraat 16
7418 EE DEVENTER
T 0570 63 59 59
F 0570 63 70 24
E info@multicolor.nl

MULTICOLOR®

Voor al uw streepcoating, kleurenwaaiers en kleurenkaarten,
kleurenmengsystemen, **RAL** of Eurotrend artikelen bent u bij Multicolor
Nederland B.V. aan het goede adres!

Neem een kijkje op onze website **www.multicolor.nl** om de diversiteit van onze
producten te aanschouwen!

Multicolor Nederland B.V. is de officiële distributeur voor **RAL** in de Benelux.
Heeft u interesse in de originele **RAL** artikelen dan staan wij u graag te woord.

Projectontwikkelaars en woningcorporaties vragen kabinet om stimulans huizenbouw

Zonder steun van de regering worden de komende jaren ruim twintigduizend nieuwe woningen minder gebouwd. Die waarschuwing uit de vereniging van projectontwikkelaars Neprom en de organisatie van woningcorporaties Aedes. De woningbouw verdient ten tijde van de kredietcrisis extra steun van het rijk, vinden zij.

"Het rijk heeft de taak te voorkomen dat de woningbouw de komende jaren volledig instort", zegt Peter Noordanus, voorzitter van Neprom. Hij pleit voor een verruiming van de Nationale Hypotheek Garantie, zodat meer mensen met extra voordeel en extra bescherming een hypotheek kunnen afsluiten. Ook voor corporaties moet er een ruimere garantie komen, zodat ze goedkoper kunnen lenen. Hij wil ook steun voor milieuvriendelijk bouwen. "Door de onzekerheid bij banken is het steeds duurder geld te lenen voor bouwprojecten. Daardoor worden veel bouwprojecten uitgesteld of verkleind. Het gaat om 25 tot 30 procent minder woningen. Dat komt neer op ruim 20.000 woningen minder." Noordanus vreest dat vooral lastige bouwplannen niet

doorgaan. "Het zou mij niet verbazen als daar ook juist de veertig achterstandswijken van Vogelaar onder vallen." Het is woningcorporaties om het even welke steun het ministerie geeft, als deze er maar komt. "Corporaties worden extra getroffen: het is duurder om geld te lenen, ze moeten binnenkort vennootschapsbelasting betalen en moeten verplicht meebetalen aan het opknappen van de Vogelaarswijken. Dat is te veel", zegt woordvoerder Casper van Riet. Veel corporaties kunnen hun plannen dit jaar niet uitstellen omdat ze afspraken met gemeenten hebben gemaakt. Volgens het Waarborgfonds Sociale Woningbouw zijn corporaties momenteel veertig miljoen euro extra per jaar kwijt aan het afsluiten van leningen. Over de looptijd van 23 jaar betekent dat een tegenvaller van bijna een miljard euro als gevolg van de kredietcrisis. Het ministerie van VROM is nog niet toe aan maatregelen om de bouwmarkt te beschermen. "Het kabinet onderzoekt de effecten van de kredietcrisis. Pas als dat overzicht er is, weten we of er maatregelen nodig zijn", aldus een woordvoerder namens minister Vogelaar.

Hodij Coatings neemt Brabant Coatings over

Per 1 januari 2009 neemt Hodij Coatings BV te Hoogeveen de activiteiten van Brabant Coatings BV over, evenals het belang van Brabant Coatings in Paint Partners. Hodij Coatings is evenals de overnamepartijen actief in de markten general industry, protective coatings, commercial transport, car refinish en meubellakken. De activiteiten van Brabant Coatings en Paint Partners zullen op dezelfde wijze worden voortgezet vanuit de vestiging in Eersel. Na de overname ontstaat een organisatie met ruim 60 medewerkers en een kleine 30 miljoen euro omzet. Hodij Coatings is niet alleen actief in Nederland maar vooral de laatste jaren sterk gegroeid in Azië.

Meer schilderwerk door stagnerende huizenmarkt

Als een huis lang te koop staat kan het aarzelende kijkers over de streep trekken als er een paar cosmetische verbeteringen worden aangebracht. Dankzij die veronderstelling is er extra werk aan de winkel voor de schilder. Dat concludeert althans de website Werkspot.nl ('de marktplaats voor klussen'). De stagnatie van de huizenverkoop heeft een positief effect op onderhoud van en kleine verfraaiingen aan te koop staande huizen. Het populairst blijkt een extra schildersbeurt te zijn.



Nieuwe presenteermodules van NCS

"Het meest gebruikte kleursysteem in de wereld is vanaf nu verkrijgbaar in verdraaid handige presenteermodules", aldus NCS in een persbericht. "Verffabrikanten, verfgroothandels en detailhandel kunnen nu zelf kiezen welk kleuraanbod zij presenteren met behulp van een zeer gemakkelijk en volledig op maat in te richten systeem. Deze oplossing garandeert maatwerk en flexibiliteit voor optimale verkoopresultaten."

Volgens NCS bieden de displays, dankzij de opzet in modules, "oneindig veel mogelijkheden" voor de presentatie van verschillende maten en hoeveelheden kleurstalen. NCS noemt haar kleurstalen volledig betrouwbaar: "Elk product met hetzelfde kleurnummer heeft exact dezelfde kleur, ook bij nabestellingen." Volgens NCS te danken aan het kwaliteitssysteem van NCS met niet gedrukte kleurstalen die zijn bekleed met een speciale laklaag. Nadere informatie is te vinden op de website van het NCS Colour Center Nederland, www.ncskleuren.nl.

Blik
verpakkingen

kunststof

Flessen

Vaten
kunststof/staal

Custom Mould
verpakkingen

IBC's

kunststof

Potten

Emmers

Barrière
verpakkingen

kunststof
Sluitingen

trigger
Sprayers

Jerrycans

*Your packaging problem
is our challenge*

Bark Verpakkingen BV



McDonald's in Delft-Noord, de eerste vestiging in Nederland waar de nieuwe kleurstelling is gebruikt.

Grote order AkzoNobel voor opknopbeurt McDonald's

AkzoNobel heeft een omvangrijke order in de wacht gesleept van 's werelds grootste hamburgerketen. De Nederlandse verffabrikant zal de komende jaren de inrichting van honderden McDonald's-restaurants in Europa voorzien van een nieuwe verflaag.

"Behalve voor esthetische eigenschappen is voor onze lakken en poederverf gekozen om de slijtvastheid", aldus een woordvoerder van AkzoNobel. Over de omvang van de opdracht zijn geen mededelingen gedaan.

Onder de noemer 'Purely Simple' is McDonald's momenteel bezig met een herinrichting van de Europese vestigingen.

Eerder dit jaar haalde AkzoNobel een grote order binnen voor de tankwagens en pompstations van Shell.

AkzoNobel is de grootste producent van coatings en decoratieve verf. Bij het bedrijf werken rond de 68.000 mensen verspreid over 80 landen.

De overeenkomst met McDonald's kwam tot stand door bemiddeling van AkzoNobel Global Image Solutions (GIS), dat specifiek is opgericht om een 'one stop shop' te bieden aan klanten die op zoek zijn naar een reeks verschillende coatingsproducten uit de productportefeuille van AkzoNobel.

McDonald's exploiteert wereldwijd meer dan 30.000 restaurants, waarbij elke dag in meer dan 100 landen aan 52 miljoen mensen maaltijden worden geserveerd. De Purely Simple-vestigingen vormen een kwart van het totale aantal vestigingen van McDonald's in Europa.

Schilders bezorgd om prijs en kwaliteit 'nieuwe' verf in 2010

Vanaf 2010 moeten verffabrikanten voldoen aan nieuwe Europese richtlijnen over de hoeveelheid oplosmiddel in verf. Niet alle schildersbedrijven zijn op de hoogte van deze nieuwe wetgeving. Dat blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy.

Ook zijn schildersbedrijven bezorgd over de prijs en de kwaliteit van de 'nieuwe' verf. Zo verwacht driekwart een hogere prijs en zet 30 procent vraagtekens bij de prestaties van de winterverf in 2010.

Europese wetgeving schrijft de hoeveelheid oplosmiddel voor die er in bepaalde verfproducten mag zitten. Het gaat daarbij om Vluchtige Organische Stoffen (VOS) in grammen per liter verf. Voor binnenverf is het aandeel VOS al teruggebracht. In 2010 gaat het vooral om vermindering van oplosmiddel in buitenlakken. Daarom worden nu nieuwe bestanddelen aan de verf toegevoegd om zo de verf dezelfde eigenschappen te geven als de huidige verf.

Ongeveer de helft van de schildersbedrijven geeft aan volledig op de hoogte te zijn van deze wettelijke veranderingen. Bijna een kwart zegt niet of nauwelijks op de hoogte te zijn. Daarnaast geeft 30 procent aan de prestaties van winterverf in 2010 te vrezen. Daar staat tegenover dat 57 procent wél vertrouwen heeft in de prestaties van de nieuwe verf.



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

Wij maken 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 (DIDP)
- KT200, KT400, oxydzwart, oxydgeel, hansageel, hansarood, violet, e.d.

Wij hanteren levertijden van maximaal 2 weken, indien voorradig sneller.

Ook kunnen wij uw pasta's malen tegen maalloon.



Marconistraat 5
1704 RG Heerhugowaard
Tel. 072 571 26 91
Www. <http://www.verffabriek.nl/>



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

Uw leverancier voor

- bindmiddelen
- vulstoffen
- pigmenten
- additieven

www.barentz.nl



BARENTZ

RAW MATERIALS

Saturnusstraat 15
2132 HB Hoofddorp
telefoon (023) 567 34 26
fax (023) 567 34 51
info@barentz.nl

Saba 75 jaar

SABA Dinxperlo BV bestaat 75 jaar. De Dinxperlose producent van lijmen en katten vierde het jubileum op 25 oktober in de tot feestzaal omgetoverde nieuwe productiehal.

SABA is als klein ambachtelijk bedrijfje op 25 oktober 1933 in Wateringen opgericht. Het richtte zich aanvankelijk geheel op de productie van poetsmiddelen en lijmen voor de schoenmakerij. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een onderneming met twee productielocaties in Dinxperlo en verkoopkantoren en vertegenwoordigers over de gehele wereld. SABA is actief in verschillende markten. De belangrijkste producten zijn lijmen voor de matrassen- en meubelindustrie, PVC-lijmen voor professioneel gebruik, chemisch resistente katten en katten voor de bouw, carrosseriebouw en jachtbouw.

Om de verbondenheid met het dorp Dinxperlo tot uitdrukking te brengen en zich te profileren als milieubewust bedrijf, bood SABA elk huishouden van Dinxperlo als jubileumgeschenk een spaarlamp aan.

Felix Verf van PPG Coatings naar Van der Putten Verf

Van der Putten Verf, verfgroothandel in Bouw en DHZ in Brabant en Limburg, heeft de activiteiten van de Limburgse groothandel in bouwverven Felix Verf overgenomen van PPG Coatings Nederland. Hiermee versterkt de verfgroothandel de positie in de regio Oost Brabant en Limburg. De komende maanden gaan de bedrijven intensief werken aan een integratieplan.

Richard Tilmans, voorheen directeur van Felix Verf, gaat de nieuwe combinatie (onder de handelsnaam Felix van der Putten Verf) leiden.

Feestelijke overhandiging Netzsch Basketmill aan Van Weezenbeek



Tijdens Industrial Processing 2008 introduceerde E&R de nieuwe compacte gravimetrische afvulmachine van De-Vree en de nieuwe Nano Labstar parelmolen van de firma Netzsch. Naast deze introducties werd op donderdagavond op zeer feestelijke wijze de 125ste Netzsch Basketmill in de Benelux overhandigt aan directie en personeel van de firma Van Weezenbeek Dispersions uit Heerhugowaard (zie

foto). Van Weezenbeek is onder meer producent van hoogwaardige pigmentpasta's en dispersies. Eigenaren Koen en Bas van Weezenbeek kochten onlangs hun tweede machine van dit type ter uitbreiding van de pasta-afdeling.

Trimetal kiest voor VOC 2010 lakken op Alkyd-basis

Trimetal Bouwverven kiest voor Alkyd-lakken om aan de aangescherpte VOC 2010 regelgeving te voldoen. De verffabrikant uit Groot-Amersfoort betreft afnemers en grossiers bij de introductie. De nieuw ontwikkelde hars is gebaseerd op de vertrouwde alkydhars, maar het nieuwe type heeft relatief weinig oplosmiddel nodig om goed verwerkbaar te zijn. "Nieuwe technie-

ken zorgen ervoor dat de vernetting tussen de polymeren vaker en sneller plaatsvindt dan tot voor kort mogelijk was", aldus het bedrijf. "Hierdoor is de droging van de hars zover verbeterd dat de daarop gebaseerde recepturen probleemloos de huidige kunnen vervangen. Met behoud van andere eigenschappen zoals verwerkbaarheid en vloeit."

Trimetal kondigt aan schilders en grossiers nauw te betrekken bij het introductietraject.

Het bedrijf zal de praktijkbevindingen gebruiken om het product zodig bij te stellen.

Trimetal hoopt de 'nieuwe generatie' lakken in februari te introduceren tijdens de Internationale Bouwbeurs in Utrecht.

Zorg om papierwerk en dreigend tekort aan additieven, maar...

Verf- en drukinktfabrikanten zien REACH met vertrouwen tegemoet

Eind september hadden Nederlandse bedrijven voor zo'n 2.700 stoffen een preregistratie aangemeld bij het Europees Agentschap voor chemische stoffen (ECHA) in Helsinki. De REACH-wetgeving, die producenten en importeurs verplicht de samenstelling en eigenschappen van chemische grondstoffen te registreren, is van start gegaan. Consequenties voor de verf- en drukinktindustrie? In aanvang vooral extra papierwerk, later misschien problemen met de beschikbaarheid van sommige stoffen. "Maar het imago van de branche zou erdoor kunnen verbeteren", denkt voorzitter Dick Boekee van de Issuegroep Techniek en Informatie van de VVVF.

Tekst: Jos de Gruiter - Foto's: Pet van de Luijtgaarden

REACH komt eraan. De Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals, de EU-verordening die ontbrekende kennis over chemische stoffen in kaart moet brengen en bedrijven, werknemers en consumenten voorschrijft hoe ze er veilig mee moeten omgaan. Wetgeving die ook voor de verf- en drukinktindustrie gevolgen zal hebben: op korte termijn vooral in de vorm van administratieve rompslomp, maar uiteindelijk waarschijnlijk door een verminderde beschikbaarheid van grondstoffen.

Het verhaal van REACH begint in het laatste decennium van de vorige eeuw. Evaluatie van de op dat moment bestaande EU-regels voor een veilig gebruik van chemische stoffen bracht een aantal tekortkomingen en zwakke punten aan het licht. Zo was er een onlogisch onderscheid tussen bestaande en nieuwe stoffen. Bij nieuwe stoffen moest de producent (of importeur) een document opstellen, waarin de mogelijke gevaren van de stof voor mens en milieu beschreven moesten zijn. Voor stoffen die al in gebruik waren op het moment dat de EU-regels werden ingevoerd, gold die verplichting niet, terwijl er geen verschil in risico was. Na een tussentijdse (weinig geslaagde) poging om het risico van bestaande stoffen te laten beoordelen door de overheid en het *Witboek Strategie voor een toekomstig beleid voor chemische stoffen*, dat de Europese Commissie in 2001 publiceerde, werden de eerste REACH-voorstellen geformuleerd. Aanvankelijk werden ze met instemming begroet door de milieuorganisaties en riepen ze afkeurende reacties op van de industrie. De kritiek had vooral betrekking op de hoge



'Grondstofleveranciers zijn de belangrijkste spelers als het om REACH gaat'

kosten die de nieuwe regeling met zich zou meebrengen. Na een uitgebreide ronde van raadplegingen nam de Europese Commissie in oktober 2003 een aangepast REACH-voorstel aan. Hoewel milieuorganisaties dit voorstel als een te grote handreiking aan de industrie beschouwden, nam het Europees Parlement het, weliswaar zwaar geamendeerd, in november aan. Het parlement stuurde het door naar de Raad van de Europese Unie, die er in december 2005 een politiek akkoord over bereikte. Uiteindelijk keurde het parlement het weer aangepaste voorstel 'in tweede lezing' goed in december 2006, waarna de Europese ministerraad het aanvaardde op 18 december van dat jaar. Op 1 juni 2007 was de wet van kracht, een jaar later begon de mogelijkheid om te preregistreren. Kortom: een regeling met een lange voorgeschiedenis en ingrijpende gevolgen.

Eerste gevolgen

Die gevolgen treffen in eerste instantie de chemische industrie: fabrikanten en importeurs van grondstoffen, die ontbrekende informatie over bestaande stoffen boven tafel moeten krijgen. Ze kunnen dat doen via eigen onderzoek, maar ze zijn ook verplicht onderzoeksresultaten onderling uit te wisselen. In elk geval hebben ze er elf jaar de tijd voor, waarbij in eerste instantie de nadruk ligt op stoffen die in grote hoeveelheden (meer dan een ton per jaar) worden vervaardigd en stoffen die onder verdenking staan dat ze de gezondheid, de veiligheid of de leefomgeving schaden. Alle Europese producenten en importeurs hebben sinds 1 juni van dit jaar zes maanden



Boeke: "REACH is een goed systeem om iets te doen aan veiligheid en gezondheid, maar het moet wel wereldwijd worden toegepast, anders plaats je de Europese industrie in een nadelige positie".

de tijd om die stoffen aan te melden (te preregistreren) bij het *Europees Agentschap voor chemische stoffen* (ECHA) in Helsinki. Bij de preregistratie moeten bedrijven vastleggen: de naam van de stof, de hoeveelheid die ze produceren, contactgegevens en de beoogde termijn waarbinnen men gaat registreren. Bij het daadwerkelijk registreren is een volledig dossier vereist waarin staat hoe de stof is samengesteld, onder welke condities het gebruik veilig en niet schadelijk voor de gezondheid is en welke beschermingsmaatregelen nodig zijn. Voor het middel van preregistratie is gekozen om producenten

en importeurs meer tijd te bieden om een volledig registratiedossier aan te leveren in Helsinki. Van stoffen waarover de grootste zorgen bestaan, en die in grote hoeveelheden worden geproduceerd, moet het dossier uiterlijk op 1 december 2010 compleet zijn. Aanmelding van minder gevaarlijke stoffen die in kleinere hoeveelheden op de markt komen, kan wachten tot 1 juni 2013 of 1 juni 2018. Het ECHA verwachtte tussen de 130.000 en 180.000 preregistraties te noteren. Op 1 oktober waren het al meer dan 350.000. Volgens *Chemie Magazine*, het maandblad van de VNCI, had het agentschap begin

augustus bijna 2.700 preregistraties van Nederlandse bedrijven ontvangen. De meeste aanmeldingen kwamen op dat moment uit Duitsland (15.000) en het Verenigd Koninkrijk (14.000).

Extra papierwerk

De verf- en drukinktindustrie telt vrijwel geen producenten van chemische grondstoffen en slechts een enkele importeur. Toch heeft REACH een grote impact op de bedrijfstak, al zullen de grootste problemen zich pas later openbaren.

"Grondstofleveranciers zijn de belangrijkste spelers als het om REACH gaat", beaamt voorzitter Dick Boeke van de VVVF-*Issuegroep Techniek en Informatie* en manager bij Holland Coatings Industries (HCI) in Hoogeveen. "Zij moeten de grondstoffen die zij leveren melden, duidelijk maken wat de ingrediënten van een grondstof zijn, hoe je er veilig mee kan omgaan en wat de eventuele gevaren zijn. De rol van de verf- en drukinktindustrie beperkt zich tot nu toe tot zaken als het inventariseren van de gebruikte grondstoffen en het voeren van gesprekken met de leverancier over de vraag of een grondstof wordt aangemeld of niet.

Daarna zullen de consequenties in kaart gebracht moeten worden, wat dit allemaal betekent voor de afnemers en/of gebruikers en of sommige producten moeten worden gesaneerd of herontwikkeld. Ook zal vanuit de verf- en drukinktindustrie moeten worden aangegeven hoe de producten moeten worden verwerkt en waar ze wel / niet mogen worden toegepast.

Never ending story

De VVVF heeft de afgelopen jaren veel aandacht besteed aan de komst van REACH en de gevolgen ervan voor de verf- en drukinktindustrie. Voorzitter Dick Boeke van de Issuegroep Techniek en Informatie is er dan ook van overtuigd dat VVVF-leden goed zijn voorbereid op de komst van de nieuwe wetgeving. "Maar dit wordt een never ending story. Als het agentschap in Helsinki op orde is, zullen er van die kant ongetwijfeld nieuwe initiatieven komen. Bovendien: grondstoffen veranderen niet zomaar van samenstelling, maar toepassingen wel. Als een afnemer opeens besluit om een verf te gaan toepassen op speelgoed, dan moet je als verfleverancier antwoord hebben op vragen ten aanzien van gezondheidsaspecten. Of er kan aanvullende informatie van een grondstofleverancier komen waardoor je anders moet gaan labelen. En als dat gevaarlijke labelling wordt, moet je beoordelen of je het product nog wilt uitzetten in de markt. Je moet de ontwikkelingen constant in de gaten houden, al is het maar omdat we elk jaar onze *msds* moeten actualiseren."

De Issuegroep zal het thema REACH voorlopig op de agenda houden, voorziet Boeke. "En op zijn minst bijeenkomsten houden met leden om te horen waar ze tegenaan lopen."

....→

'Als we die informatie goed communiceren, zal dat een deel van de vaak ongefundeerde angst kunnen wegnemen'

In eerste instantie betekent dat voor ons een forse toename van de administratieve-lastendruk, van het papierwerk. Het is arbeidsintensief om alle kennis op peil te houden en te voldoen aan de voorschriften. Zeker voor kleinere bedrijven is het een extra belasting: je kunt niet iemand aannemen die zich exclusief met REACH gaat bezighouden. Je moet het dus onderbrengen bij mensen, die daardoor dubbele taken krijgen. En naast dat alles krijgen we op dit ogenblik al vragen van afnemers waarop we antwoord moeten kunnen geven."

Verf- en drukinktfabrikanten zullen meer moeten gaan doen aan het beheren van hun grondstoffen, voorziet hij. "In het verleden bestelden we een stof en dan deed het er in feite niet toe waar die vandaan kwam. Als het kwalitatief in orde was, pasten we de stof toe en dat was het. Nu moeten we meer letten op aspecten als: is de stof geregistreerd, opslag, consequenties voor interne en externe veiligheid, voor het milieu, voor onze werknemers



en voor onze afnemers. De grondstofleverancier heeft een verplichting naar zijn klanten, wij hebben die ook. We krijgen bijvoorbeeld een productspecificatie voor lak die in de openlucht wordt toegepast op staal. Als blijkt dat de lak binnen wordt toegepast, kan dat gevolgen hebben voor de veiligheid, gezondheid en milieu. Het is belangrijk dat goed in kaart te brengen en met elkaar te communiceren!"

Specialties afbouwen

Mogelijk grotere problemen voorziet Boeke in de verre toekomst. Het registreren en bijbehorende analyseren en documenteren van grondstoffen is een dure aange-

legenheid. Dat zou ertoe kunnen leiden dat fabrikanten stoffen, die slechts in kleine hoeveelheden worden verkocht, uit productie nemen.

"Vooral in de sfeer van de additieven zou dat kunnen gebeuren", vreest Boeke. "Dan moeten we alternatieven zien te vinden, waardoor misschien de eigenschappen van onze producten veranderen of de kosten hoger worden."

Hij heeft voorbeelden in eigen huis. "Wij gebruiken bijvoorbeeld additieven die verf beter laten vloeien en die het mogelijk maken om staal te vervormen nadat het materiaal is voorzien van een coating. Als die additieven niet meer worden geleverd, dan kan dat problemen geven. Dan moeten we wellicht ander materiaal of andere machines gaan gebruiken."

Bestaande additieven vervangen betekent in elk geval drie maanden tot een half jaar extra laboratoriumonderzoek, benadrukt hij. "Dat lijkt te overzien, maar als je vijfhonderd verschillende formules in gebruik hebt, is het een ingrijpende operatie. De consequentie kan zijn dat een aantal *specialties* wordt afgebouwd, zoals mooie effectkleurtjes en de functionele verven."

De HCl-manager heeft nog een ander voorbeeld. "Onze coating moet corrosiewerend zijn. In het verleden gebruikten we daarvoor chromaat. Dat kan niet meer. Ook chroomhoudende pigmenten gaan er op den duur uit, tenzij we een dusdanige labelling hanteren dat mensen al schrikken als ze het etiket zien. Dat maakt het wel lastig, want dan praat je over kleurvaste, lang goedblijvende pigmenten. Daar zijn wel alternatieven voor te vinden, maar die zijn altijd duurder."

Slaatje uit slaan

En niet alleen maar omdat de kosten hoger zijn, ondervindt Boeke. "Ik heb het idee dat grondstofleveranciers ook wel een commercieel slaatje slaan uit REACH. Ik heb nog niet meegemaakt dat alternatieve grondstoffen, waarvoor meer en duurder onderzoek nodig is ten aanzien van de risico's, goedkoper worden aangeboden. Ik verwacht dat grondstoffen waarvan de stoffen na 2009 geregis-

Drie inspectiediensten controleren naleving

Arbeidsinspectie, Voedsel en Waren Autoriteit en de VROM-Inspectie voeren gerichte controles uit op de naleving van REACH-regelgeving. De controles vinden plaats bij producenten, importeurs, handelaren en professionele gebruikers van stoffen, preparaten en voorwerpen. Belangrijke aandachtspunten zijn het gebruik van veiligheidsinformatiebladen en het doorgeven van informatie over stoffen en preparaten in de keten.

Omdat het om nieuwe regelgeving gaat, leggen de inspecties tijdens de controles de regels uit. De inspectiediensten ontwikkelen voor de verschillende categorieën bedrijven een factsheet waarin te lezen is wat er van de bedrijven wordt verwacht en wat zij kunnen doen om aan de regelgeving te voldoen. Verder verzamelen de inspecties tijdens de controles informatie over de keten om er zo een analyse van te kunnen maken en vervolgacties te kunnen bepalen. Ook worden de onderdelen van de bestaande regelgeving die nog van toepassing zijn, gecontroleerd. De inspecties treden handhavend op daar waar overtredingen worden geconstateerd.

De bedrijven die worden gecontroleerd, zijn onderverdeeld in vijf categorieën:

- Producenten van stoffen en georganiseerde importeurs van stoffen, preparaten en voorwerpen, zoals producenten van basischemicaliën en oplosmiddelen;
- Distributeurs (handelaren), voorbeelden hiervan zijn handelaren in kleurstoffen;
- Producenten van preparaten en voorwerpen, met als voorbeeld de verfindustrie;
- Niet-georganiseerde importeurs van stoffen, preparaten en voorwerpen van onder meer grondstoffen voor chemische industrie;
- Professionele toepassers, bijvoorbeeld schildersbedrijven en scheepswerven.



'In Nederland is de controle goed geregeld, maar ik betwijfel of dat in andere landen ook het geval is'

klanten en werknemers. Dat besef leeft steeds breder." Wat hem dan weer wel zorgen baart is het gegeven dat REACH puur Europese regelgeving is. "Amerikanen lachen zich rot", denkt Boeke. "Die zien dat wij allerhande papassen moeten invullen, met alle kosten van dien. Zij hebben die verplichting niet. En hoe zit het met bewerkte producten die uit Azië komen? Controleren we dat net zo goed? Ik vind REACH een goed systeem om iets te doen aan veiligheid en gezondheid, maar eigenlijk moet het wel wereldwijd worden toegepast, anders plaats je de Europese industrie in een nadelige positie."

En ook binnen Europa moet niet met twee maten gemeten worden, waarschuwt hij. "In Nederland is de controle wel goed geregeld, maar ik betwijfel of dat in andere landen ook het geval is. Daarom moeten we als branche goed met elkaar communiceren, ontwikkelingen in de gaten houden, kritisch zijn ten opzichte van de nationale en de Europese overheid. Niet alleen maar regels over ons heen laten komen, maar terugkoppelen en vertellen wat de consequenties in de praktijk zijn. Daar ligt een taak voor individuele bedrijven, maar ook voor de VVVF en de Europese koepelorganisatie CEPE. Het is belangrijk om naar elkaar te luisteren, zodat we een werkbare toekomst houden." •

Eind oktober heeft in 't Veerhuis te Nieuwegein de informatiebijeenkomst plaatsgevonden over REACH en preregistratie. Deze op zeer korte termijn georganiseerde bijeenkomst was wenselijk omdat er een fout in de REACH-verordening blijkt te staan. Gebleken is dat *downstream users*, zoals bedrijven in de verf- en drukinktindustrie, de rol van importeur kunnen hebben voor monomeren en voor stoffen die aanwezig zijn in geherimporteerde producten (re-imports).

Luc Turkenburg van AkzoNobel maakte duidelijk wanneer gepreregistreerd moet worden. Fiona Woudenberg, eveneens van AkzoNobel, liet de aanwezigen zien hoe via de website van de ECHA, het chemicaliënbureau van de EU, een preregistratie uitgevoerd moet worden. De bijeenkomst werd bijgewoond door 45 personen.

Meer informatie over de bijeenkomst is te vinden op de nieuwe ledensite.

treerd worden, altijd duurder zullen zijn dan voor die tijd." Verf- of drukinktfabrikanten die voor een deel importeur zijn van stoffen die van buiten de EU komen, kunnen ook tegen een probleem aanlopen. Vanuit zijn eigen ervaring vertelt Boeke: "Wij kopen bijvoorbeeld in kleine hoeveelheden één of twee grondstoffen in Amerika. Dat betekent dat we importeur zijn en dat we die stoffen te zijner tijd moeten aanmelden. Maar dat doen we niet: we gaan op zoek naar alternatieven in Europa. Een klein bedrijf als HCl heeft niet de capaciteit om alle benodigde testen uit te voeren en alle documentatie rond de aanmelding te regelen. Met dat probleem zullen meer bedrijven worstelen. Maar op korte termijn zie ik niet waar we tegen grote problemen aanlopen. Ik koop nog alle grondstoffen zoals ik die al jaren koop. Pas als de 'kleine hoeveelheden' moeten worden aangemeld, verandert er iets. Momenteel zijn we vooral bezig met het in kaart brengen welke grondstoffen we kopen, kijken of we alle *material safety data sheets* (msds) hebben, de documentatie in de software invoeren en dat geheel goed beheren."

Transpanter

REACH heeft ook niet alleen maar negatieve kanten, denkt Boeke. "Het imago van de bedrijfstak kan erdoor verbeteren. Door het ontbreken van kennis wordt er in de samenleving toch altijd met een zekere angst naar verf en inkt gekeken. Wanneer er als gevolg van de REACH-verplichtingen meer onderzoek wordt gedaan, zal er meer kennis beschikbaar komen. Als we die informatie goed communiceren, zal dat een deel van de vaak ongefundeerde angst kunnen wegnemen." Omdat REACH ook duidelijk maakt wat gebruikers wel en niet kunnen doen met verfproducten, zal daarnaast de veiligheid toenemen, verwacht hij. "Het wordt allemaal transparanter." Het aanvankelijke verzet tegen REACH is langzamerhand ook wel verstomd. "In elk geval in de verf- en drukinktindustrie zien veel mensen in dat het een nuttig instrument is om de veiligheid en gezondheid te beschermen", ervaart Boeke. "Als bedrijf heb je verplichtingen naar

Gespot

Wat mot je?

"Bij de WRR werkte ene Arie als manusje-van-alles, onder meer als portier. Een geweldige jongen die zich nauwgezet kweet van zijn taak. Hij had maar één onhebbelijkheid en dat was dat hij bezoekers aan de deur altijd vroeg: Wat mot je?"

(SER-Kroonlid Hans Kamps over het ontbreken van banen aan de onderkant van de arbeidsmarkt, in HP/De Tijd van 3 oktober)

Icoon

"Onze samenleving was een plek waar dingen werden gemaakt, maar is een samenleving geworden die dingen verkoopt, koopt en consumeert. Het winkelcentrum heeft de fabriek vervangen als icoon" *(Onderzoeksjournalist Danny Schechter, schrijver van het boek 'Plunder', waarin hij de kredietcrisis voorspelde, over de Amerikaanse samenleving, in De Volkskrant van 6 oktober)*

Vorm van geluk

"We leven in een wonderlijke cultuur, waarin je altijd gelukkig moet zijn op een soort debiel-infantiel niveau. Maar onderken eens de enorme aantrekkelijkheid van melancholie en ergernis, van een beetje mopperen. Dat is ook een vorm van geluk"

(Emeritus hoogleraar Maarten van Rossem, in De Volkskrant van 11 oktober)

Mal mens

"Ik dacht na de teloorgang van die fractie vol halvegaren, de LPF-fractie, dat de kiezer wel zou begrijpen wat een volstrekt inhoudsloze schertsvertoning dit is. Maar tot mijn verbijstering kreeg je vervolgens die variëteerter uit Venlo, met oplossingen van de borreltafel en daarna, nog veel gekker, dat malle mens"

(Nogmaals emeritus hoogleraar Maarten van Rossem, in De Volkskrant van 11 oktober)



**CEPE: coöp
belangen Eu**

'Sommige brancheorganisaties overschreeuwen zichzelf'

eratief behartiger ropese verfindustrie

Zoals de meeste bedrijfstakken wordt ook de verf- en drukinktindustrie in Brussel vertegenwoordigd door een Europese koepelorganisatie. CEPE behartigt de belangen van zo'n 900 bedrijven, die gezamenlijk aan 120.000 mensen werk bieden. De organisatie kiest voor een coöperatieve opstelling. "We dragen steeds uit dat verf huizen, infrastructurele werken en gebruiksartikelen beschermt en verfraait. Daarbij past een zo laag mogelijke schadelijkheid", vindt algemeen directeur van CEPE Jan van der Meulen.

Tekst: Jos de Gruiter
Foto's: Pet van de Luijngaarden

"Sommige brancheorganisaties overschreeuwen zichzelf. Daar doen wij niet aan mee. Ons zul je niet snel nee horen zeggen om het nee zeggen. Als we ergens tegen zijn is dat beargumenteerd. Ik denk dat we tamelijk coöperatief zijn." Aldus algemeen directeur Jan van der Meulen van de *Conseil Européen de l'Industrie des Peintures, des Encres d'Imprimerie et des Couleurs d'Art* (CEPE). Onder die haast poëtische naam gaat de Europese koepelorganisatie van nationale belangenverenigingen in de verf- en drukinktindustrie schuil. Het Brusselse bureau van CEPE telt zes mensen. Zij worden bijgestaan door deskundigen uit de bedrijfstak, die, verdeeld over een veertigtal werkgroepen, het Europese beleid kritisch tegen het licht houden en meedenken over werkbare oplossingen.

"Ik denk dat we daarmee een gerespecteerd en geloofwaardig belangenvertegenwoordiger zijn", meent Van der Meulen.

De oud-medewerker van het voormalige Sigma Coatings en grondstofleverancier DSM, leidt de in 1951 opgerichte Europese brancheorganisatie sinds een jaar of vier. CEPE vertegenwoordigt alle producenten van verf, drukinkten en zogenoemde *artist materials* (materialen voor educatieve doeleinden en kunstschilders) in inmiddels 18 van de 27 lidstaten. Direct en indirect zijn daardoor zo'n 900 bedrijven aangesloten, goed voor een kleine 85 procent van de marktwaarde, schat Van der Meulen. Van de leden houden meer dan 800 zich bezig met de fabricage van verf, de overige met drukinkt en 'couleurs d'art'. De omzet in de Europese verf- en drukinktbranche is een ruime 18 miljard euro. In de bedrijfstak werken 120.000 mensen.

Een actueel thema in de branche is de recente stijging van diverse grondstoffen. Van der Meulen: "Die is het afgelopen jaar fenomenaal geweest. De branche heeft altijd wel stapsgewijze stijgingen gezien, die moesten worden opgevangen door efficiencyverbetering. Maar het tempo en het niveau van de recente stijgingen maakt dat onmogelijk. Een aantal sectoren heeft al te kennen gegeven dat doorberekenen van de kostenstijging noodzakelijk is."

Een aantal sectoren? Waarom niet alle?

"In een aantal branches is het moeilijk. Bij tenders is het in ieder geval moeilijk om compensatie voor gestegen grondstofprijzen te krijgen en in sectoren als de scheepsbouw en de automobiellindustrie stuiten bedrijven op een grote inkoopmacht."

Verwacht u dat bedrijven daardoor in de problemen komen?

"Voor een aantal kan de winstgevendheid een zorg worden. Vooral voor middelgrote fabrikanten, die zich richten op de toelevering en die zelf niet de grootste inkoopmassa hebben, kan het wel eens moeilijk worden. Er zijn natuurlijk segmenten van de verfindustrie, waar veel aanbieders actief zijn, waar de marges krap zijn. De decoratieve sector leeft van professionele schilders en doe-het-zelvers. Daar valt het mee. Maar ben je actief in industriële applicaties, maak je niet te grote series en heb je toch te maken met een aantal concurrenten, dan zijn de marges krappere. Het speelt daarbij natuurlijk ook een rol dat de afnemers bij dat soort toepassingen niet in eerste instantie geïnteresseerd zijn in een merk, maar in de dienst. Ze maken bij-

→



Algemeen directeur Jan van der Meulen (CEPE): "We komen natuurlijk wel in verzet als wettelijke voorschriften er toe leiden dat onze producten hun specifieke eigenschappen verliezen"

voorbeeld een meubel waarvoor ze een bepaalde hoeveelheid verf van een bepaalde kleur nodig hebben. Dan gaat het om de kwaliteit en de prijs van het geleverde product. De merknaam heeft dan geen toegevoegde waarde."

Hoe zien de groeicijfers er momenteel uit?

"De branche kent nog steeds een gemiddelde groei van tussen de twee en drie procent in Europa. In sommige sectoren gaat het iets beter. Duitsland doet het bijvoorbeeld dankzij goede exportresultaten wat beter, maar fabrikanten in Engeland bijvoorbeeld hebben het moeilijk. De constructiewereld is er minder actief en het *manufacturing*deel neemt af."

Welke Europese onderwerpen staan nu hoog op de agenda?

"Een belangrijk thema is de herziening van de *product directive*. Dit is de EU richtlijn voor maximum VOS-gehalten in deco en autoreparatieverven. De discussie betreft hier eventuele verdere verlaging van VOS-gehalten en het erin onderbrengen van meer producten. Daarnaast speelt REACH nog. Voor ons vooral de *exposure scenario's*: hoe wordt ons product in volgende fases in de keten gebruikt. Onze grondstofleveranciers zijn verplicht aan te geven waaruit de stoffen bestaan en hoe je er veilig en niet-gezondheidschadend mee kunt omgaan. Dat gebeurt in bilateraal overleg. Maar wat REACH doet is het risico van de leverancier afdekken in elke transactie. Wij moeten dus ons deel voor onze rekening nemen. Wij gebruiken gemiddeld zo'n 30 componenten om een verf of een drukinkt te maken. Tegelijkertijd moet de situatie wel werkbaar blijven. Ik kan me niet voorstellen dat een verffabrikant straks bij elke liter verf een boekwerk van honderd pagina's moet leveren, waarin alle 30 componenten afzonderlijk staan beschreven en waarin wordt uiteengezet hoe de gebruiker in alle denkbare omstandigheden met het product moet omgaan. Dat soort dingen. Dan is er in mijn ogen sprake van een onwerkbare situatie."

Bent u bang voor REACH? De verfindustrie doet toch al jaren heel veel om de nadelige gevolgen van verf te minimaliseren?

"Inderdaad, REACH verplicht ons tot iets wat we in feite al jaren doen. Het helpt ons bovendien gestructureerd inzicht te krijgen in wat we doen. De veiligheid van het bereiden en gebruiken van verf en drukinkt is al jaren een belangrijk thema voor de branche. Daarom letten we er vooral op dat we als gevolg van REACH-regelgeving geen onwerkbare situatie krijgen."

Hoe groot schat u het risico dat grondstofleveranciers zullen stoppen met het leveren van minder gangbare stoffen omdat de opbrengsten niet opwegen tegen de kosten van REACH-registratie?

"De beschikbaarheid kan een zorg worden. Een grondstoffenleverancier kan inderdaad besluiten om een product dat in kleine volumes wordt verkocht of dat aan het

eind van zijn levenscyclus is, niet meer te leveren. We volgen daarom de preregistratie met belangstelling. Tot nu toe lijkt het mee te vallen. Aan de andere kant kunnen we problemen krijgen met de autorisatie van een aantal grondstoffen. Er zullen er misschien een paar vervangen moeten worden."

Hoe vervelend is dat?

"Het lastige is niet zozeer het laboratoriumonderzoek naar alternatieven, maar de daaropvolgende goedkeuringsprocedure. Stel dat nieuwe componenten voor een vliegtuiglak ontwikkeld moeten worden, dan is de procedure langdurig en kostbaar."

Welke andere onderwerpen spelen – of gaan spelen – op Europees niveau?

"Het Global Harmonisation System (GHS) voor de classificatie en etikettering van chemische producten wordt een belangrijk onderwerp. Het is op voordracht van de VN ontwikkeld om mensen en het milieu te beschermen tegen de mogelijke gevaren van chemicaliën tijdens het productieproces, het transport en het gebruik. Als branche onderschrijven we uiteraard de doelstellingen, maar net als met REACH moeten we oppassen dat het allemaal werkbaar blijft."

"Een ander onderwerp is de zogenoemde *indoor air quality*, het binnenklimaat. De bouw kent een verordening voor producten die bestemd zijn voor de bouw. Dat is een zeer lijvig boekwerk met onder meer een hoofdstuk over zaken als hygiëne en veiligheid. Daar komt dit verhaal over de kwaliteit van de lucht in binnenruimtes voor. De commissie overweegt een richtlijn waarin eisen worden gesteld aan de uitdamping van aangebrachte verf. Probleem is dat op dit moment nog niet te voorspellen

'Stijging grondstofprijzen is fenomenaal geweest'

is in welke mate de verfindustrie erdoor getroffen zal worden. Ik vermoed dat het geen probleem zal zijn om mogelijk gehanteerde limietwaarden te halen, want we hebben de afgelopen decennia veel gedaan aan het minder schadelijk maken van verfsamenstellingen. Maar we zullen als sector wel een aantal dingen moeten doen zoals het testen van raamformuleringen om te weten waar we precies zitten met de uitdamping. In landen als Finland en Duitsland is daar al het nodige aan gedaan. Overigens is de kwaliteit van een binnenruimte vooral afhankelijk van de vraag of er wordt gerookt of niet. De paar schadelijke stoffen die uit verf kunnen komen staan daarmee in geen enkele verhouding. Het is sowieso een complex vraagstuk dat nog wel een aantal jaren zal voortduren. Er moeten nog testmethodes worden gedefinieerd, er moet nog worden vastgesteld hoe groot de ruimte moet zijn waarin het klimaat moet worden getest, enzovoorts. Bovendien heb je te maken met externe factoren en de vraag hoe je de invloed daarvan moet meten. Goede ventilatie is in de meeste gevallen een adequate oplossing, maar in een stad als Athene is het misschien schadelijker om de ramen open te zetten dan om ze dicht te houden. En in een land als Noorwegen mag je van mensen niet verlangen dat ze 's winters een raam open laten staan."

CEPE blijft ook in dit vraagstuk coöperatief?

"Wij vinden dit een onderwerp dat dicht bij de consument ligt. Dan past het ons niet om tegen te zijn. We dragen steeds uit dat verf huizen, infrastructurele werken en gebruiksartikelen beschermt en verfraait. Daarbij past een zo laag mogelijke schadelijkheid. We komen natuurlijk wel in verzet als wettelijke voorschriften er toe leiden dat onze producten hun specifieke eigenschappen verliezen."

Als het gaat om schade voor de gezondheid: er verschijnen af en toe publicaties over de relatie tussen verf en het ontstaan van kanker. Hoe reageert de Europese verfindustrie daarop?

"Dat zijn serieus te nemen onderzoeken. We zullen wel meer eigen onderzoek moeten doen om te kunnen beoordelen waarop de resultaten zijn gebaseerd en of ze gerechtvaardigd zijn. Daar hebben we wel de hulp van externe toxicologen nodig."

Geldt hetzelfde voor nanotechnologie? De nieuwe technologie lijkt mogelijkheden voor innovatie te bieden, maar partijen als de Nederlandse vakbeweging zijn van mening dat de gevaren daarvan nog onvoldoende in kaart zijn gebracht.

"Nanotechnologie en verf passen goed bij elkaar. Er zijn verschillende nuttige toepassingsmogelijkheden te vinden, al moeten we oppassen om aan nanotechnologie haast mythische kwaliteiten toe te dicht. En uiteraard moeten we er verantwoord mee omgaan. Maar anders dan een aantal criticasters ben ik van mening dat REACH voldoende waarborgen biedt om verantwoord met nanotechnologie aan het werk te gaan." •

Inspiratie en leesplezier

De Nederlandse verf- en drukinktindustrie is trots op de producten die zij voortbrengt. Die zijn overal zichtbaar, of het nu om onze woningen, auto's, verpakkingen of tijdschriften gaat, in een rijke kleurenschakering die het beeld van onze directe omgeving sterk bepaalt. De mensen die er werken doen dat met hart en ziel. Met passie ontwikkelen zij producten die aan de wensen van de markt voldoen, met respect voor het vakmanschap van de gebruikers. Met veel toewijding omringen zij hun producten met service aan de klant. Met voldoening zien zij dat hun inspanningen om de veiligheid bij productie, transport en gebruik te garanderen, de gezondheid van gebruikers te eerbiedigen en het milieu te sparen vruchten afwerpen. Verf&Inkt wil getuige zijn van de passie van deze mensen voor de producten die zij voortbrengen en de trots op het vele moois dat hun producten mogelijk maken.

De wereld rond verf en inkt is volop in beweging. De technologie maakt een stormachtige ontwikkeling door. Sommigen spreken over een tsunami van nieuwe toepassingen dankzij nanotechnologie. De Europese regelgeving gaat steeds verder. De verfrichtlijn gaat een tweede fase tegemoet die verstrekkende eisen stelt aan verf. Met elkaar spreken wij over 'verf 2010' om die nieuwe verf aan te duiden. REACH en GHS zijn inmiddels twee begrippen waar de laboratoria en andere technische staf volop mee bezig zijn. Arbeidsomstandigheden, een nieuwe CAO in 2009, sociale innovatie en nog vele andere zaken, niet in de minste plaats marktontwikkelingen, houdt de verf- en drukinktfabrikanten nu en straks bezig. Dat is niet alleen interessant voor de industrie zelf maar ook voor grondstofleveranciers, afnemers, regulerende overheid, kennisinfrastructuur, opleidingen, enzovoorts. Verf&Inkt volgt voor u de zaken waar het vandaag en morgen over gaat en die voor u van belang zijn.

De verf- en drukinktindustrie is met zijn branchevereniging de VVVF een schakel in veel ketens, samenwerkingspartner en aanspreekpunt voor veel andere stakeholders. Verf&Inkt staat open voor een dialoog. Het wil anderen ook aan het woord laten. Verf&Inkt wil bruggen slaan.

Maar Verf&Inkt is vooral een verenigingsblad. Er werken zo'n 6.300 mensen in de verf- en drukinktindustrie. Dat is relatief weinig in vergelijking met de tienduizenden die in alle verf- en drukinktketens werken, van vastgoedonderhoud, via autoreparatie tot grafische industrie. Zij hebben allen iets te maken met verf en inkt. Het gaat misschien een brug te ver om met dit blad zo veel mensen te bereiken. Maar de kern van de lezers zal ongetwijfeld die groep van circa driehonderd 'vrijwilligers' zijn die actief betrokken is bij de VVVF. Zij sturen, besturen, adviseren of ontwikkelen branche oplossingen voor de uitdagingen waar zij allen voor staan. Verf&Inkt zet de schijnwerper op hun activiteiten en plaatst ze in het perspectief van branche, keten en tijd. Verf&Inkt wil niet alleen inzicht maar ook overzicht geven. En ... het wil ook de mensen achter de feiten en ontwikkelingen belichten.



De VVVF wenst allen die betrokken zijn bij verf en inkt veel succes. Dat het lezen van Verf&Inkt hun veel inspiratie en leesplezier moge verschaffen.

Martin Terpstra,
directeur VVVF

Berend ten Doeschate (Schaepman's Lakfabrieken in Kampen en Zwolle):

'Ik ben een voorzichtig ondernemer die eigen baas wilde blijven. Net als vader'

Nee, eerlijk gezegd heeft hij het niet zo op met interviews, de in de verf gestapte jurist

mr. B.J.D. (Berend) ten Doeschate (65). Maar goed en wel op zijn praatstoel ontpopt de verf- en lakfabrikant van het familiebedrijf Schaepman's Lakfabrieken zich als een ontspannen gesprekspartner, die juist ongeremd en honderduit verhaalt. Om zich tegen het eind van het interview dan toch ineens weer bezorgd af te vragen of hij misschien niet teveel keukengeheimen heeft prijsgegeven...

De verzekering dat 'schrappen altijd nog kan' stelt hem zichtbaar gerust.

Tekst: Anton Stig - Foto: Pet van de Luijtgarden

Het antwoord op de vraag aan het slot van het interview wat voor soort ondernemer Berend ten Doeschate eigenlijk is, sluit uiteindelijk feilloos aan op de eerste indruk die hij achterlaat: "Ik ben vooral een voorzichtig ondernemer," zo bevestigt hij ook zelf. "Maar wel eentje die altijd eigen baas heeft willen blijven en die alles beziet binnen het kader van de mogelijkheden. Vooral financieel. Net als mijn vader." Zelfs nu hij inmiddels de pensioengerechtigde leeftijd heeft bereikt, is de derde generatie van de verffabrikanten Ten Doeschate nog lang niet uitgewerkt. "In de huidige constructie kan ik namelijk nog jaren vooruit", klinkt het bijna triomfantelijk. "Ook al bestiert mijn rechterhand, technisch directeur Gerrit Marinus de boel, ik bemoei me nog best met een paar dingen. Daarom ben ik hier nog tamelijk vaak." Schaepman's Lakfabrieken bestaat uit een verffabriek in Kampen en een kantoor - met laboratorium - in hartje Zwolle. Bovenop het fabriekscomplex wappert fier de bedrijfsvlag met daarop een schaap (als symbool voor de familie Schaepman) en een schapendoes (voor de familie Ten Doeschate). Het bedrijf biedt werk aan een kleine tachtig man.

Vele gezichten

Berend ten Doeschate blijkt een man met een veelvoud aan gezichten. Behalve een sportief ('ik golf al veertig jaar en mocht graag hockeyen') heeft hij ook een kunstzinnig gezicht. Dat blijkt bijvoorbeeld tijdens de rondgang door de coulissen van het uit 1905 daterende fabriekscomplex aan de Thorbeckegracht. Waar er ook maar een deur geopend wordt, is de wand gestoffeerd met kunst. Weer een ander gezicht is dat van de bestuurder Ten Doeschate. Zo is

hij vanaf de jaren zeventig tot een jaar of vijf geleden de langzittende bestuurder van de VVVF geweest en hanteerde hij een aantal jaren de voorzittershamer. Een periode die hij kenschetst als 'leerzaam', maar waarin hij tegelijkertijd een saneringsproces in de branche heeft meebeleefd, dat zijn weerga niet kende: van meer dan honderdvijftig bedrijven naar de circa tachtig van nu. De huidige clustering van de verf- en drukinktfabrikanten onder de vlag van de VVVF én onder één dak met onder meer de VNCI in het Haagse Synthesiumgebouw, vindt hij vooral in Europees perspectief geen verkeerde zaak: "De belangen lopen deels parallel. Het bij elkaar zitten maakt in elk geval de lijnen korter en biedt de mogelijkheid gezamenlijk maatregelen te treffen die in Europees verband nodig zijn."

Sociaal

Een sociaal gezicht heeft Berend ten Doeschate net zo goed. Zo schroomde hij niet de lokale Voedselbank in Zwolle bij wijze van anti-kraak onderdak te bieden in zijn op de sloophamer wachtende fabriekshallen. Die zijn immers leeg komen te staan door de verhuizing van de verffabriek naar Kampen. Een verhuizing die inmiddels achter de rug is, maar waarover hij uren zou kunnen praten. Of liever gezegd: over hetgeen daaraan vooraf is gegaan. Het is een pijnlijk onderwerp. Jaren heeft de ondernemer overhoop gelegen met de gemeente Zwolle, die hem stelselmatig in de wielen zou hebben gereden. Dat alles om het bedrijf op een 'voordelige' wijze de binnenstad uit te krijgen ten faveure van woningbouw. "Maar het verhaal is voor mij heel simpel. U ziet hier aan

drie kanten water en we hebben in ons bestaan nog nooit iemand gehinderd. Er is dan ook nog nooit een noemenswaardige klacht geweest." Om een lang verhaal kort te maken: omdat de gemeente uiteindelijk ook van een 'minnelijke' onteigening afzag trok Ten Doeschate zijn eigen plan. Een plan dat erop neerkomt dat het fabriekscomplex inderdaad plaats zou kunnen gaan maken voor appartementen, maar dan wel op eigen voorwaarden. Plannen die nu via een door Ten Doeschate ingeschakelde projectontwikkelaar vorm zouden moeten krijgen. Plannen ook, die het op termijn mogelijk moeten maken Schaepman's Lakfabrieken uit te kopen op het moment dat alle vergunningen rond zijn en de lucht definitief geklaard is. Met de verkoop van de appartementen beoogt en beoogde Ten Doeschate de inmiddels gerealiseerde verhuizing van de verffabriek naar Kampen te kunnen bekostigen.

Familieverhaal

Het verhaal achter Schaepman's industriële lakken begint voor de familie Ten Doeschate bij de grootvader Bernard ten Doeschate, die in 1905 een grossierderij in drogisterijproducten, waaronder ook verf, van de familie Schaepman overneemt in hartje Zwolle. Omdat Bernard op relatief jonge leeftijd overlijdt, komt in 1932 diens zoon Sjef ten Doeschate aan het roer. Deze specialiseert zich in lakken voor industrieel gebruik. Zoon Berend is er trots op dat zijn vader destijds kans heeft gezien het bedrijf door de crisistijd heen te loodsen. Want het bedrijf was toen niet veel meer dan een 'halve verffabriek' die bijvoorbeeld ook schoensmeer produceerde. Later is dankzij de inven-



"We reden ons suf in de begintijd. Ik heb toen heel wat potentiële klanten gezien. En overal werd je bij wijze van spreken met de fanfare rondgeleid. Maar ze kochten geen kilo!"

tiviteit van zijn vader zelfs een industriële poot ontstaan met internationale naam en faam en die later voortleefde onder de naam DSM Resins BV. Door de kunststofsproductie miste de verffabriek weliswaar de naoorlogse groei, maar met kunststofs werd meer verdiend.

In de voetsporen van vader

Als zoon Berend ten Doeschate in de jaren zeventig in de voetsporen van zijn vader treedt, heeft het bedrijf inmiddels de productie van 'gewone' huis-, tuin- en schildersverven vaarwel gezegd en heeft zich geheel op de industriële lakken gestort. Tot de afnemers behoren gerenommeerde en veelal in Nederland actieve

kantoormeubelfabrieken, landbouwmachineproducenten en tal van andere industriële bedrijven, zoals in de automobiellindustrie. "Als je rechten hebt gestudeerd weet je niet veel van verven," excuseert de derde generatie zich over de onwetendheid van toen. "Dus ben ik hier gewoon van voor af aan begonnen: hup, als verkoop leider met vertegenwoordigers mee het land in," zo vertelt Berend over de eerste schreden in het vak. "We reden ons suf in die tijd. Ik heb toen heel wat fabrieken en dus potentiële klanten gezien. En overal werd je bij wijze van spreken met de fanfare rondgeleid. Maar ze kochten geen kilo! Simpelweg, omdat je één van de velen was. Bovendien was heel moeilijk aan te tonen

dat jouw lakken beter waren dan die van de concurrent. En tot slot durfden veel bedrijven simpelweg het risico niet te nemen om eens een andere lak uit te proberen." Op een dag kwam de jonge ondernemer ter ore dat een industriellakkenvertegenwoordiger van een gerenommeerd bedrijf uit de Randstad op straat zou komen te staan. Navraag leerde dat het bedrijf in kwestie voornemens was de gehele afdeling industriële lakken op te doeken, omdat deze tak van sport nog slechts 'bijzaak' zou zijn. "Aan het eind van de bewuste dag waarop ik bij de directie van dat bedrijf een afspraak had, had ik een miljoen meer omzet!"

Aap leren klimmen

Vanaf dat moment heeft 'de markt', zoals Ten Doeschate het formuleert, 'een aap leren klimmen'. Dat Schaezman - alle huidige marktontwikkelingen in eigen land ten spijt - nog altijd fier overeind is gebleven als industrieel lakkenfabrikant komt volgens Ten Doeschate overigens niet alleen door het simpelweg overnemen van bedrijven. Ook het uitstekende geëquipeerde laboratorium ziet hij als 'geheim wapen'. Onder meer omdat het ook als 'co-maker' met de klant meedenkt en meehelpt alternatieve lakken te ontwikkelen. Daarnaast heeft het bedrijf "een flexibel productieapparaat".

Waar het in de toekomst naartoe gaat in een nog immer krimpende markt, is ook voor Ten Doeschate een vraag. Vooral nu de concurrentie van zijn producerende klanten met lagelonenlanden harder lijkt dan ooit te voren. Terwijl anderzijds de milieueisen en hiervoor benodigde investeringen schier oneindig lijken. Zo wordt met angst en beven uitgekeken naar het moment dat de nieuwe wetgeving onder de vlag van REACH (zie ook elders in dit nummer) van kracht wordt. En waarvan volgens Ten Doeschate "niemand weet wat het ons brengen zal." Verder lijkt ook het aantal overnamekandidaten niet meer eindeloos. Toch zal het in de ogen van Ten Doeschate uiteindelijk allemaal zo'n vaart niet lopen. Hij ziet de toekomst in elk geval niet minder rooskleurig in dan bijvoorbeeld vijftig jaar geleden. Maar hij sluit niet uit dat het bedrijf erop voorbereid moet zijn om gaandeweg de koers weer te verleggen. Illustratief is dat de verffabriek weer een oude stiel heeft opgepakt: die van de productie van schilders- en doe-het-zelf (deco)verven, zoals ook zijn voorvaders ooit maakten. Toen nog met als slogan 'Op een bus met goede verf staat schaaap en doet! De moderne varianten staan nu keurig op internet gerangschikt onder www.schildersverf.nl. Volgens ten Doeschate gaat het om een markt met potentie. "Intern nog een beetje spelerei, die we onszelf kunnen permitteren en nog niet zo hard nodig hebben. Maar op termijn, als steeds meer industrie uit Nederland vertrekt, zou het best wel eens één van de zwaartepunten kunnen worden."

Arbeidsmarkt is structureel veranderd

Levensfasebeleid: meer dan een speeltje van de werknemer

Het besef dringt door: de babyboom van na de Tweede Wereldoorlog – voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de massa-werkloosheid van de jaren tachtig – is uitgewerkt. Nederland heeft een 'normale' arbeidsmarkt, waarin potentiële werknemers enthousiast gemaakt moeten worden en waarin ouderen binnenboord moeten blijven. Werk aan de winkel dus, vindt senior adviseur arbeidsverhoudingen Arjen Verhoeff van werkgeversvereniging AWWN.

"Levensfasebeleid is geen speeltje van de werknemer, maar een onderwerp dat de dagelijkse business raakt."

Tekst: Jos de Gruiter - Foto's: Pet van de Luijngaarden

Er zijn in Nederland nog mensen die menen dat een flinke werkloosheid de norm is en een krappe arbeidsmarkt uitzonderlijk. Een misvatting, maar wel een verklaarbare: de *babyboom* van na de Tweede Wereldoorlog, in combinatie met een inhaalslag van vrouwen op de arbeidsmarkt en een structurele hervorming van de economie van industrie naar diensten, leidde in de jaren zeventig en tachtig van de twintigste eeuw tot massale werkloosheid: op zeker moment telde Nederland (naast een miljoen arbeidsongeschikten) 850.000 werklozen. Elke maand raakten 15.000 werknemers hun baan kwijt. Dat beeld is voor veel mensen bepalend geweest voor hun visie op de arbeidsmarkt: werkloosheid was structureel en onoplosbaar. We introduceerden zelfs dure regelingen om ouderen eerder te laten stoppen, zodat jongeren meer kans op een baan kregen. Maar acht jaar geleden al wezen diverse arbeidsmarktkundigen in het tijdschrift *Forum* van werkgeversorganisatie VNO-NCW op komende structurele veranderingen. Socioloog Frans Leijne bijvoorbeeld, oud-PvdA-Kamerlid, hoogleraar Bedrijfskunde en tijde van het interview voorzitter van de HBO-raad, noemt in het artikel de grote werkloosheid van de jaren tachtig "niet zozeer een structureel, maar veel meer een incidenteel probleem, dat vooral in Nederland hard toesloeg". Hij voorspelde dat de arbeidsmarkt tussen 2000 en 2010 anderhalf miljoen toetreders nodig had om de economische ontwikkeling op peil te houden. Hetzelfde beeld dat ons het waanidee gaf dat de werkloosheid structureel en onoplosbaar was, zadelde ons op met de gedachte dat werken na je zestigste verjaardag iets voor 'workaholics' was. 'Normale' mensen stopten

op (of zelfs vóór) die verjaardag met werken om met een behoorlijke uitkering te gaan genieten van hun *prepensioen*. Niet zo gek als we naar de getallen kijken: in 1994 werkte nog maar 24 procent van de Nederlanders in de leeftijdscategorie van 55 tot 64 jaar. Eigenlijk was het een beetje raar als je na je 55-ste nog 'moest' werken. In elk geval behoorde je tot een minderheid. Logisch dat Nederlandse werkgevers op zoek gingen naar meer ambitieuze en volop beschikbare jongeren: met enige overdrijving was een werknemer van boven de 50 doorgaans meer met zijn hoofd bij de keuze van zijn nieuwe kampeerauto dan bij zijn werk.

Beroepsbevolking krimpt

Hoe anders is dat anno 2008. De ontgroening en vergrijzing van de Nederlandse beroepsbevolking begint nu werkelijk gestalte te krijgen. Na een voortdurende groei in de afgelopen eeuw staat de potentiële beroepsbevolking zelfs op het punt te gaan krimpen. Nederland heeft nu nog zo'n tien miljoen inwoners in de leeftijdscategorie van 20 tot 65 jaar. Dit aantal zal de komende jaren sterk afnemen. Volgens CBS-cijfers neemt tussen nu en 2040 de potentiële beroepsbevolking af van tien naar negen miljoen. Bovendien zal het aandeel ouderen in de potentiële beroepsbevolking sterk stijgen. Sinds het begin van de jaren negentig is het aandeel van 50- tot 65-jarigen toegenomen van 24 naar 32 procent. Deze toename zal nog voortduren tot begin jaren twintig, wanneer bijna 37 procent van de potentiële beroepsbevolking 50 jaar of ouder zal zijn. De komende jaren stijgt vooral het aandeel van de 60- tot 65-jarigen relatief sterk. In 2006 bereik-

ten de eerste babyboomers, geboren in 1946, de 60-jarige leeftijd. Tot 2011 neemt het aantal 60- tot 65-jarigen met 175 duizend toe, tot het totaal van 1,1 miljoen. Cijfers die duidelijk maken dat de arbeidspopulatie onomkeerbaar verandert en dat heeft ingrijpende gevolgen. Niet alleen voor zaken als de betaalbaarheid van de AOW en de gezondheidszorg, maar ook, dichter bij huis, voor de verhoudingen op de werkvloer en voor het personeelsbeleid van ondernemingen. Op macro-niveau leidt dat tot herhaalde oproepen om langer te werken, in ondernemingen dringt langzamerhand het besef door dat het weleens noodzakelijk zou kunnen zijn om in oudere werknemers te (blijven) investeren en omgekeerd beginnen oudere werknemers zich te realiseren dat de caravan nog een paar jaar in de stalling moet blijven. Een krediet- of economische crisis zal daaraan weinig veranderen: demografische ontwikkelingen en niet langer conjuncturele ontwikkelingen zijn bepalend geworden voor de situatie op de arbeidsmarkt.

'Leeftijdsspiegel'

Onnodig te zeggen dat het ontgroenings- en vergrijzingsprobleem ook speelt in de verf- en drukinktindustrie. De branche valt zelfs de eer te beurt het vraagstuk in een vroeg stadium te hebben onderkend en het voortvarend te hebben aangepakt. Zo was de VVVF een van de eerste brancheorganisaties die de leden informeerde over de aanstaande veranderingen en ze hulpmiddelen verstrekke om die in eigen bedrijf in kaart te brengen. Dat gebeurde in de vorm van de zogenoemde *'Leeftijdsspiegel'*, een in opdracht van het ministerie van Sociale



'Wachten we tot het water ons aan de lippen staat of handelen we preventief?'

groep zoekt vooral naar mogelijkheden om zittende medewerkers vast te houden en nieuwe werknemers te boeien en te binden. En sommige bedrijven hebben met alle drie te maken. Allemaal problemen die samenhangen met ontgroening en vergrijzing, maar die niet eenduidig zijn en niet overal even intensief worden beleefd, zo bleek uit ons onderzoek. Maar voor alle bedrijven geldt dat de problemen groter zullen worden naarmate de leeftijdsopbouw van het personeelsbestand opschuift. De vraag waar we met elkaar voor staan is: wachten we tot het water ons aan de lippen staat of handelen we preventief. Op dat punt zit de branche momenteel en daarover gaan we het de komende maanden met elkaar hebben."

Vertel eens iets over de drie genoemde knelpunten. Wat voor problemen zijn er bijvoorbeeld bij het overdragen van kennis: moet de oudere vakman kennis overdragen aan zijn jongere collega?

"Dat is één element, maar het is tweerichtingsverkeer. De branche is in die zin bijzonder dat de productie vaak een combinatie is van ambachtelijk vakmanschap en een procesmatige productie. Het vakmanschap zal niet snel verdwijnen en daar is overdracht van oud naar jong aan de orde, maar in toenemende mate komt er nieuwe technologie de werkvloer op. Dat vraagt een investering in mensen die bekend zijn met digitale processen en je hoopt natuurlijk dat oudere werknemers in die ontwikkeling worden meegenomen. Maar meestal gaat dat niet vanzelf en daar kan de instroom van jonge mensen met zulke kennis helpen. Je moet er dus over nadenken hoe

Zaken en Werkgelegenheid door werkgeversvereniging AWWN en het Servicepunt Arbeidsmarkt mkb ontwikkelde checklist met vragen die werkgever en werknemers in een organisatie bewust kan maken van de leeftijdsopbouw van het personeel en, indien gewenst, daarop beleid te ontwikkelen.

Ontwerper van de Leefijdsspiegel is Arjen Verhoeff van de AWWN. De senior adviseur arbeidsverhoudingen van de werkgeversorganisatie is tevens trekker van het pro-

ject Leefijdsgelateerd personeelsbeleid dat cao-partijen in de verfindustrie hebben geïnitieerd.

Een van de eerste activiteiten in het project was een inventarisatie van door bedrijven ervaren knelpunten. Verhoeff distilleerde er drie soorten problemen uit.

"Sommige bedrijven zoeken instrumenten om de kennisoverdracht tussen generaties goed te laten verlopen, andere worstelen met de vraag hoe de inzetbaarheid van oudere werknemers op peil is te houden. Een derde

→



Caldic is de grootste onafhankelijke chemische distributeur van Europa. Wij bieden zowel industriële chemicaliën als specialiteiten. Dankzij hoogwaardige kennis van zowel producten en toepassingen als distributie, kunnen onze medewerkers u voorzien van het juiste advies met betrekking tot formuleringen en logistieke oplossingen.

Voor de coating- en inktindustrie, het grootste marktsegment waarin Caldic opereert, verzorgen wij een volledig programma voor u. Hierbij worden wij gesteund door gerenommeerde producenten.

Silberline, de toonaangevende producent van aluminium effect pigmenten en Caldic helpen u graag bij uw keuze voor de beste oplossing. Een liquid metal effect of welk ander schitterend effect dan ook heeft u voor ogen?

Neem contact met ons op via info@caldic.nl o.v.v. Silberline voor meer informatie.



- afvullen
- dispergeren
- doseren
- engineren
- homogeniseren
- malen
- mengen
- mixen
- persen
- pompen
- recyclen
- regenereren
- reinigen
- verwarmen
- zeven

Al meer dan **500**
DYNO® - MILLS
in de Benelux
verkocht!



DYNO®-Mill ECM Plus horizontale kogelmolen



DYNO®-Mill MULTILAB maalmolen

www.eskens.com

wij vertegenwoordigen in de Benelux exclusief;
Collomix GmbH
CPS Color Equipment Spa
Sigmund Lindner GmbH
W.A. Bachofen AG Maschinenfabrik



je de kennisoverdracht tussen generaties organiseert en welke instrumenten je daarvoor kunt inzetten."

Het tweede knelpunt: de inzetbaarheid van mensen.

"Dat heeft te maken met het feit dat mensen in een organisatie zwaar of belastend werk doen en opeens geconfronteerd worden met het gegeven dat ze langer moeten blijven werken dan waarop ze gerekend hadden. Hoe ga je daarmee om? De meeste bedrijven hebben geen antwoord op die vraag en daar is ook geen standaard antwoord op te geven. Bij inzetbaarheid gaat het om alle levensfasen, van jonge instromer tot volgroei vakman, ieder met zijn eigen behoeften."

Is dat niet gewoon een kwestie van met elkaar aan tafel gaan zitten?

"Dat lijkt vanzelfsprekend, maar in de praktijk gebeurt dat in veel branches niet vanzelf. De werknemer ziet het probleem wel: hij ging ervan uit dat hij binnenkort met pensioen zou gaan en moet nu een mentale salto maken. En dat terwijl hij merkt dat het werk hem steeds zwaarder valt. Maar het is een hele stap om het onderwerp bij de leidinggevende neer te leggen. Voor je het weet sta je te boek als iemand die er geen zin meer in heeft of niet meer kán. Aan de andere kant zal de leidinggevende of de directeur van het bedrijf het onderwerp ook niet snel aansnijden, want die gaat ervan uit dat hij mensen heeft aangenomen die in staat zijn hun werk te doen. Leidinggevend vinden het vaak moeilijk zo'n gevoelig thema aan te snijden en oplossingen te vinden zoals het aanpassen van werk of werktijden."

Wat is een geschikt moment om dat aan te snijden?

"Partijen moeten in elk geval niet te lang wachten. Als iemand bijvoorbeeld rugklachten heeft, kun je ernstiger problemen voorkomen als je het tijdig signaleert en maatregelen neemt. Als je te lang wacht, heb je geen tijd meer om maatregelen te nemen. Een misschien gek, maar wel illustratief voorbeeld zijn de rekstokken die autofabrikant BMW langs de lopende band heeft aangebracht. Een simpele en relatief goedkope manier om rugklachten of verering ervan te voorkomen. Kern van het verhaal is dat je tijdig moet investeren in vergroting van de belastbaarheid van mensen. Dat voorkomt veel problemen."

En als dat niet mogelijk is of als je te laat bent?

"In het uiterste geval zou je in samenspraak met de werknemer naar iets anders kunnen zoeken. Buiten het bedrijf is er het voorbeeld van het Poortwachtercentrum Noord-Holland Noord. Dat is in 2003 opgericht om zieke werknemers die niet meer bij de eigen werkgever aan de slag konden bij andere werkgevers te plaatsen. Het klinkt misschien paradoxaal, maar juist in een krappere werkmarkt moet je ook naar buiten kijken om een goed personeelsbeleid te voeren. Dat vraagt onder meer dat je investeert in een goed netwerk."

Komen we meteen bij het derde knelpunt uit uw onderzoek: de aantrekkelijkheid van de branche en de mogelijkheden om werknemers te binden.



'Verf- en drukinktindustrie niet direct herkend als een aantrekkelijke bedrijfstak'

"De VVVF moet net als alle andere sectoren rekening houden met structurele schaarste op de arbeidsmarkt. Dit is echt anders dan de conjuncturele verschillen waaraan we gewend zijn: er zijn straks gewoon niet genoeg mensen. De verf- en drukinktbranche heeft daarbij de pech dat ze een zogenoemde tweede keus preferentie is van potentiële werknemers. De aansluiting tussen onderwijs en de instroom in de branche is voor schoolverlaters niet vanzelfsprekend. Vaak gaat het om mensen die later van school komen of al een baantje achter de rug hebben voordat ze er achter komen dat de verf- en drukinktindustrie leuk is. Dat betekent dat je wat extra's moet doen om je te profileren, ze komen niet automatisch."

Wijkt de branche daarin zoveel af van andere sectoren die werven onder mensen met een technische achtergrond?

"Er is sprake van een krappe arbeidsmarkt, sowieso van een gebrek aan affiniteit met techniek bij werkzoekenden. De branche moet dus vissen in een vijver waarin veel an-

dere sectoren vissen. Dan is er alle reden om het eigen personeel zolang mogelijk proberen te behouden. En daarin te investeren, ook – en misschien met name – in de ouder wordende werknemer. Gelukkig doen veel bedrijven in de branche al veel aan scholing van medewerkers."

Hoe gaat de projectgroep dat besef op de bedrijfstak overbrengen?

"De expertgroep die het project begeleidt brengt werkgevers en werknemers in contact met mensen van buiten de bedrijfstak, die dit traject al hebben afgelegd en uit eigen ervaring leerzame verhalen kunnen vertellen. Verder staan werkbijeenkomsten, bedrijfsbezoeken en het ontwikkelen van voorlichtingsmateriaal op de activiteitenlijst, evenals de introductie van instrumenten waarmee grote groepen bedrijven op dit vlak aan de slag kunnen. Verder vind ik het van belang dat bedrijven van elkaar leren. Dat is wel een uitdaging: in veel branches vinden ondernemers het lastig om zich voor elkaar open te stellen. Ik begrijp dat het in een aantal gevallen concurrenten op de afzetmarkt zijn, maar dat wil niet zeggen dat ze concurrenten op de arbeidsmarkt zijn. Ze hebben gezamenlijke belangen. Ook op dat vlak ligt een stukje bewustwording. Het zou wat waard zijn als we daar een doorbraak tot stand kunnen brengen. Mensen die in de branche werken, vinden hun weg toch wel. Dan kun je ze beter voor de branche behouden dan dat ze naar een andere sector gaan. Mijn ervaring uit andere sectoren is: als je de arbeidsmarkt open benadert, vergroot je de kans om ook op de afzetmarkt door te groeien."

Kost leeftijdsafhankelijk personeelsbeleid bedrijven veel geld?

"Bij alle geslaagde voorbeelden van levensfasebeleid is geld nooit een belemmering geweest. Het gaat meer om het organiseren van de werkzaamheden. Als een project mislukt, zit het gewoonlijk in het onvermogen van het bedrijf om het project uit te voeren: het heeft geen prioriteit, er is even geen tijd voor, er is iemand ziek en dat soort beslomeringen. En in zijn algemeenheid moet het onderwerp niet kortzichtig worden beoordeeld als uitsluitend een kostenpost. Er moet in termen van kosten en baten worden gerekend. De kosten zijn natuurlijk goed zichtbaar, terwijl de baten veelal in de toekomst liggen. Daarom adviseer ik altijd: ga nu eens na wat er gebeurt als je niets aan het vraagstuk doet. Daar is vaak een plaatje aan te hangen wat met geld te maken heeft: de kwaliteit van het werk gaat omlaag of het verzuim gaat omhoog. Dan weet je dus wat de directe kosten zijn als je niets doet. Het komt regelmatig voor dat een werkgever op basis van die rekensom moet vaststellen dat ze binnen vijf tot tien jaar niet verder kunnen groeien of zelfs hun bedrijf kunnen sluiten als ze het vraagstuk negeren. Op het moment dat je zoiets constateert, heb je een business case. En ik denk weleens: zolang een onderwerp geen business case is, komt het niet op de agenda. Daarom wil ik de verf- en drukinktindustrie de komende maanden laten zien dat leeftijdsfasebeleid geen speeltje van werknemers is, maar een onderwerp dat de dagelijkse business raakt." •

2007 beste jaar ooit voor Nederlandse scheepsbouw

Gaat het goed met de scheepsbouw, dan profiteert ook de verfindustrie

Gaat het goed met de scheepsbouw in ons land, dan komt dat ook de verfbranche ten goede. Hoe meer nieuwbouw of reparatie, hoe meer liters verf nodig zijn. Verf is sowieso een belangrijk product in de scheepsbouwwereld. Sterker nog: als een scheepsreparatiewerf geen verfwerk meer kan aanbieden, dan is zo'n werf zelfs ten dode opgeschreven, is de ervaring van de brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland. Kortom, nu 2007 de boeken is ingegaan als 'het beste jaar ooit' voor scheepsbouwend Nederland móet de verfindustrie daar wel een graantje van hebben meegepikt.

Verslag van een belronde.

Tekst: Anton Stig - Foto's: Pet van de Luijngaarden

Van klappers of records is bij de toeleverende verfproducenten echter geen sprake. Dat leert een belronde langs een paar Nederlandse verfproducenten die actief zijn in de scheepsbouwbranche. De overgrote meerderheid bevestigt weliswaar met een stijging te maken te hebben gehad, maar volgens betrokkenen gaat het zeker niet om een substantiële stijging. "De nieuwbouw heeft inderdaad een uitstekende groei laten zien", bevestigt bijvoorbeeld areamanager Chris Francis van de afdeling Protective and Marine Coatings van PPG (ex-Sigma), waar de nieuwbouwprimer 'goed' scoorde, maar waar ook de groeiende afzet van epoxy opviel. Marine marketmanager voor de Benelux, Piet Vermeer van International-AkzoNobel, schat de omzetsijging van eigen bedrijf in de scheepsbouwsector in Nederland op een procent of vijf. En hij vermoedt dat ook andere verfproducenten daar niet ver vanaf zullen zitten. Het gaat overigens om een percentage waarin internationale leveringen voor onderhoudsdokkingen niet zijn meegerekend. Nederlandse werven laten bijvoorbeeld 'nogal wat' casco's in het voormalige Oostblok bouwen en schilderen, waardoor de verformzet niet bij de Nederlandse omzet wordt geboekt. Zou dat wel het geval zijn, dan schat AkzoNobel de stijging op 'rond de vijftien procent'.

Aardig wat werk

Ook Key Account Manager Jos Vugts van Hempel (The Netherlands) BV houdt het op een volume- en omzetsijging van tien tot vijftien procent en beaamt dat er vorig jaar 'aardig wat werk' op het bedrijf is afgekomen. "En nog steeds, ook al zitten we nu in een onzekere periode. Maar



Een belangrijke target in de scheepsbouw is nog het reduceren van overspray. Foto: International-AkzoNobel Nederland

dan nóg verwacht ik dat we op termijn weer de stijgende lijn te pakken krijgen en niet bang hoeven te zijn dat de markt in een keer in elkaar stort. Kijk maar naar scheepsbouwers als IHC of de Damengroep. Dat zijn bedrijven die ook internationaal body en ervaring hebben en door hun kennis en ervaring stand zullen weten te houden. Daarom blijf ik er zeker met onze gespecialiseerde scheepsbouw alle vertrouwen in houden, al heeft de transportsector hoe dan ook last van de crisis waar we nu voor staan. Doemdenken is echter het laatste dat werkt. En we hebben misschien wel voor hetere vuren gestaan."

Klinkend resultaat

Een uitzondering op de gemiddelde groei van vijf tot vijftien procent vormt het toch wel klinkende resultaat dat Jotun Nederland boekte. Bij monde van managing director Gijs van Dijk wordt daar althans gemeld dat al sinds 2004 sprake zou zijn van een stijging in omzet en volume van maar liefst een procent of dertig per jaar. Volgens hem is dat mede te danken aan een forse reorganisatie die in 2000 heeft plaatsgevonden bij het van oorsprong Noorse bedrijf. Een reorganisatie die, zoals Van Dijk het uitdrukt, 'ook voor een frisse wind heeft gezorgd op de verkoopafdeling in Nederland'. "Sindsdien zijn we er gewoon keihard tegenaan gegaan en het resultaat mag er zijn: we hobbelen niet meer achter de concurrentie aan, maar zitten bij de groten in de top en groeien nog altijd. In ons kantoor in Spijkenisse groeien we zelfs alweer letterlijk uit ons jasje."

En last but not least: de kleine botenbouw en de particuliere botenmarkt. Ook daar zouden de verfleveranties aan



Sieger Sakko en Bert de Vries (rechts) van Scheepsbouw Nederland: "Juist het regisseren van scheepsbouw is hier in Nederland tot kunst verheven."

doe-het-zelvers in de watersport in het recordjaar weliswaar zijn gegroeid, maar 'niet opzienbarend' gestegen. Matthieu Albers van Epifanes in Aalsmeer wijt dat mede aan het qua weer tegenvallende watersportseizoen van zowel 2007 als het afgelopen seizoen.

Cijfers spreken

De Nederlandse scheepsbouw kan in elk geval wél bogen op cijfers die boekdelen preken. Zowel in de zeevaart als in de bouw van zeer grote jachten was het in 2007 ook spreekwoordelijk volle kracht vooruit en gingen tal van records aan flarden. De bedrijfstak was goed voor een omzet van 7,6 miljard euro. Er werden bijvoorbeeld 273 zeegaande schepen opgeleverd, de maritieme omzet steeg met twintig procent tot bijna vijf miljard euro en in de kleine scheepsbouw ontvingen de werven opdrachten voor circa 100 schepen met een geschatte totale waarde van zo'n 590 miljoen euro. De orderintake in de grote jachtbouw steeg naar een bedrag van maar liefst 2,3 miljard euro. Ook de omzet van de categorie zeescheepsreparatie en -onderhoud steeg naar een omzet van ruim zeshonderd miljoen euro. Belangrijk voor de verfleranciers, want juist bij het zogeheten *knippen en schereren* van de schepen gaan relatief grote vervolumes om.

Terug van weggeweest

De scheepsbouw. Een oer-hollandse branche. In de jaren zeventig en tachtig van de vorige eeuw nog krimpend van de saneringspijn slachtoffer op het mondiale podium, anno-nu nadrukkelijk terug van weggeweest. Voor de in Zoetermeer gevestigde brancheorganisatie is zo klaar als een klontje

waar we dat aan te danken hebben: natuurlijk komt de groei van de scheepvaartsector in ons land deels voor rekening van de hoogconjunctuur en de daarmee samenhangende groeiende vraag naar transport over water. Meer in het bijzonder over zee. Maar het geheim van de smid zit hem volgens de brancheorganisatie toch ook in het kennen en kunnen van de branche. Vooral waar het gaat om de kunst van het logistiek handelen: het gehele proces rond de bouw van een schip. Een kunst die we - inmiddels door schade en schande wijs geworden - dusdanig goed in de vingers hebben gekregen dat menig scheepsbouwer in de wereld dat met jaloezie gadeslaat. "De logistiek er omheen is namelijk beduidend anders dan vroeger het geval was," is de uitleg van branchevertegenwoordigers Bert de Vries en Sieger Sakko van Scheepsbouw Nederland. "Vroeger bestelde de reder een schip, waarvan het casco, maar meestal ook de afbouw op een en dezelfde werf in Nederland plaatsvond. Tegenwoordig heb je weliswaar nog steeds een hoofdaannemer, maar kan de productie in principe overal ter wereld plaatsvinden; met componenten die overal vandaan kunnen komen. Juist het regisseren van dat proces, inclusief engineering en de afbouw, is hier als het ware tot kunst verheven. En dat we dat proces hier heel aardig in de vingers hebben, bepaalt in hoge mate onze slagkracht."

Sterker zonder subsidie

Daarnaast heeft de Nederlandse scheepsbouw de huidige sterke positie ook te danken aan het feit dat relatief snel na de magere jaren samenwerking is gezocht. Niet alleen tussen de werven onderling, maar ook met buitenlandse part-

ners. Verder zou het Scheepsbouw Nederland ook niet verbazen dat het destijds terugdraaien van overheidssubsidies aan de Nederlandse werven de scheepsbouwers uiteindelijk sterker heeft gemaakt. Vooral daar waar andere Europese landen die slag nog moeten maken. Met het gevolg dat de Nederlandse scheepsbouw het momenteel ook op Europees niveau 'buitengemeen goed' doet. Last but not least zou de groei volgens de brancheorganisatie ook te danken zijn aan de inventiviteit waarmee in de branche wordt geopereerd, waarbij vooral innovatie als sleutelwoord om de hoek komt kijken. "We zoeken altijd naar oplossingen en blijven op een heleboel fronten vooruitkijken." Waar in het verleden bijvoorbeeld de prijzenslag met lage lonenlanden werd verloren in de volumebouw (met grotere zeeschepen zoals mammoettankers), werd bovendien tijdig het roer omgegooid. Gekozen werd voor een specialiteit die men als zeevarende natie eigenlijk al van oudsher in huis had: de bouw van gecompliceerde schepen, de complexspecials, waardoor Nederland nog immer uitblinkt in een aantal niches. Bedrijfsvaartuigen, zoals sleepers of baggerschepen zijn daar voorbeelden van. "Wat dat betreft hebben we ons zeker niet de kaas van het brood laten eten," aldus de brancheorganisatie, die er bovendien van overtuigd is dat de inmiddels verworven positie op de markt geen toevalstreffer is, maar eerder structureel van aard zou kunnen zijn.

Milieuzorg

Nog een pre is volgens De Vries en Sakko de moeite die de bedrijfstak zich sinds de jaren tachtig heeft getroost op milieugebied. Sinds de nulmeting in 1985 zijn de be-



Reeds 30 jaar een compleet leverings- & service programma voor grondstoffen en equipment



E & R CHEMICALS & EQUIPMENT B.V.
Vlaardingen

T (+31)010 - 460 15 44
F (+31)010 - 460 02 07
E info@EandR.nl
I www.EandR.nl

E & R BENELUX B.V.B.A.
Antwerpen

T (+32) 03 231 04 60
F (+32) 03 232 99 57
E info@EandR.nl
I www.EandR.nl



Piet Vermeer van verfleverancier en producent International-AkzoNobel schat de stijging van de omzet in de scheepsbouw op een procent of vijf.

oogde doelen inmiddels zelfs voor 95 procent bereikt en ligt de branche milieutechnisch 'uitstekend op schema.' Dankzij aanpassing van (recycling)technieken is de afvalstroom in de loop der jaren aanzienlijk teruggebracht. Zo is intussen ook een groot aantal werven voorzien van waterzuiverende installaties rond de dokken. Inspanningen die de bedrijfstak weliswaar jaren pijn, moeite, ergernis en geld hebben gekost, maar volgens Arbo-specialist De Vries intussen daadwerkelijk hun vruchten lijken af te werpen. De Vries illustreert de situatie van nu aldus: "Waar de werven eerst angst hadden om naar buiten te komen met hun inspanningen en investeringen op milieugebied uit vrees om bij een reder te duur over te komen, loopt men er nu juist mee te koop. Zo van: als u echt milieubewust bent, kom dan vooral naar Nederland, want de Nederlandse scheepsbouw is er helemaal klaar voor. Sterker nog: het begint al voorzichtig een verkoopargument te worden! Nu ook in internationaal verband de milieueisen steeds zwaarder worden, is de voorsprong die we op milieugebied hebben zeker niet nadelig. Wij hebben de moeilijke fase immers achter de rug en werken hier al volgens de hoogste standaard." De aanpak in Nederland heeft volgens De Vries inmiddels internationaal zoveel aanzien verworven dat de aanpak hier best eens als Europese leidraad kan gaan dienen.

Voorkomen van overspray

Tot de belangrijke *targets* die de scheepsbouwbranche zich nog ten doel heeft gesteld behoort nog wel het reduceren van overspray. Het gaat om verf die bij scheeps-

onderhoud niet op de plek komt waar deze terecht zou moeten komen: op de scheepshuid. Onder meer doordat de verf tijdens het spuitproces in de openlucht verwaait en uiteindelijk op de dokvloer of in de naaste omgeving neerdaalt. Volgens De Vries van Scheepsbouw Nederland kan deze overspray op de werven variëren van grofweg twintig tot in extreme gevallen zelfs vijftig procent "en daar vertel ik helemaal geen geheim mee". In nauwe samenwerking met de betrokken brancheorganisaties en de verfleveranciers wordt de oplossing vooral gezocht in geavanceerde technieken om de spuitapparatuur automatisch in de goede positie te houden, in combinatie met de juiste verfsoorten. In geld uitgedrukt gaat het bij het fenomeen overspray overigens zeker niet om cijfers achter de komma. Om een beeld te geven: de totale kosten van het stralen en conserveren van een zeeschip maken volgens Scheepsbouw Nederland z'n vijf procent uit van de contractwaarde. In geval van scheepsreparatie zou dat percentage volgens hem zelfs meer kunnen zijn dan twintig procent.

Antifouling hoofdstuk apart

Het gebruik en de verwerking van antifouling in de scheepsbouw vormt een hoofdstuk apart. Het gaat daarbij met name om coatings die biociden bevatten en een ongunstig effect op het milieu kunnen hebben. Anderzijds brengt het gebruik van antifouling ook juist gunstige effecten op het milieu met zich mee. Bijvoorbeeld omdat ze aangroei onder het schip voorkomen, waardoor een schip aanzienlijk sneller is en/of beduidend minder brandstof

verbruikt. Omdat wetgeving over toepassing van dergelijke anti-fouling nog niet Europees, laat staan mondiaal is afgestemd, klagen zowel scheepsbouwers als verfleveranciers steen en been over de oneerlijke concurrentie op dit gebied. Op dit front zitten zowel Scheepsbouw Nederland als de VVVF met volstrekt parallelle belangen. Immers, als een bepaald antifoulingproduct in Nederland niet mag worden verkocht of aangebracht, terwijl dat in andere landen wel mag, hebben niet alleen de werven, maar ook de verfleveranciers een probleem. Onder het motto 'gelijke monniken gelijke kappen' is de hoop dan ook vooral gevestigd op nieuwe Europese regelgeving. "Roomser willen zijn dan de paus en er nationaal eigen regels op na willen houden werkt niet in internationaal verband. En al helemaal niet in de scheepvaartwereld," is de ervaring van Scheepsbouw Nederland. Tal van verflers zetten inmiddels hoog in bij de ontwikkeling van biocidevrije alternatieven. Accountmanager Jos Vugts van Hempel (The Netherlands) BV ervaart de tussentijdse keuringen door de Nederlandse overheid als 'vrij dure exercities' die volgens hem ook nog eens een remmende werking hebben op de doorontwikkeling van de antifouling. Piet Vermeer van International-AkzoNobel heeft daarentegen weer hoge verwachtingen ten aanzien van de inmiddels recent door het concern geïntroduceerde tweede generatie van foul-release coatings ten behoeve van de scheepsbouw. "In 2007 verkochten we daar wereldwijd een liter of vijftigduizend van, maar naar verwachting gaat dat de komende jaren minstens twintig keer zoveel worden." •

Intelligente bedrukking maakt einde aan uiterste houdbaarheidsdatum

Oerlemans Packaging: samenwerking met inktleverancier van levensbelang

Wie zijn de klanten van de verf- en inktindustrie? En wat doen ze met de producten? Deze aflevering: Oerlemans Packaging in Genderen, klant van Flint Ink Winschoten. "In onze tak van sport is het zaak samen met klanten én leveranciers continue te kijken naar trends en ontwikkelingen."

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

Wie ter hoogte van Hank de altijd drukke A28 verlaat en door het land van Heusden en Altena richting Genderen rijdt, verbaast zich over de rust. Een rijksweg met nauwelijks verkeer leidt de automobilist langs boerderijen met rieten daken, kasteeltjes en kleine dorpjes met tot de verbeelding sprekende namen als Babyloniëbroek en Eethen. Toch is Genderen (1.600 inwoners) de uitvalsbasis van Oerlemans Packaging, één van de grootste fabrikanten van kunststofverpakkingen van Nederland.

"Zie dat uitzicht eens", wijst *managing director* Joan Hanegraaf, vanuit zijn kantoor op de weilanden. "En toch zitten we vlak bij onze klanten. Rechtsaf ben je zo op de A28, linksaf op de A2."

Hanegraaf was al dertien jaar directeur toen hij vorig jaar met Oerlemans Packaging een *management buy out* overeenkwam en enig eigenaar van Oerlemans Packaging werd. "Ik werkte al 22 jaar voor het bedrijf en kende het door en door. Ik heb dan ook geen boekenonderzoek hoeven doen."

Sealerij

Oerlemans Packaging bestaat uit drie bedrijven, ieder met een eigen specialisatie, technieken en processen, legt Hanegraaf uit. In Genderen worden de folies gemaakt, in de vestiging in het nabijgelegen Giessen worden de verpakkingen gedrukt en vervolgens in de *sealerij* verwerkt tot allerlei soorten flexibele verpakkingen voor de tuinbouw, de verpakkingsgroothandel en de industrie. Zo'n 300 medewerkers zorgen voor een omzet van totaal 80 miljoen euro.

Hanegraaf wil zijn afnemers zo breed mogelijk bedienen. "Klanten willen niet meer met twintig verschillende leveranciers werken. Daarom maken we alles: van plastic broodzakjes tot verpakkingen voor diepvriesproducten en draagtassen."

Dat stelt hoge eisen aan het drukproces, vertelt het hoofd van de drukkerij Jan Sweets, die ook is aangeschoven. "We hebben te maken met 150 tot 200 bedrukkingen per week. De helft daarvan zijn nieuwe opdrachten, bijvoorbeeld omdat er een *restyling* is geweest, een *barcode* is gewijzigd of er een actieverpakking moeten komen. Door die voortdurende *restylings* is het ondoenlijk voorraden aan te leggen."

"Communicatie met de klanten en afspraken maken over hoe het uiteindelijke product eruit moet gaan zien is cruciaal", vult Hanegraaf aan. "Het vergt heel veel discipline om de specificaties goed te krijgen en *just-in-time* te leveren. Als bijvoorbeeld een fabrikant van diepvriesproducten zijn verpakkingen niet op tijd binnen heeft, valt de hele productie stil."

De drukkerij werkt in principe met achttien verschillende componenten. Uit de dertien kleuren inkt die Oerlemans krijgt geleverd door Flint Ink maakt het bedrijf zijn eigen kleuren aan volgens het PMS-systeem. Daarnaast zijn er een aantal klanten die vragen om klantspecifieke kleuren die net tussen twee PMS-waarden in zitten. Alle kleuren worden in de vestiging in Giessen gemaakt uit de dertien basiskleuren met receptuur uit de computer. Technische vernis bepaalt de eigenschappen van de inkt, bijvoorbeeld composit- en diepvriesbestendigheid, inkt om te lamineren, metallic-kleuren. De computer houdt ook exact bij wat, wanneer door wie is gemaakt. Dat is van belang in verband met de *traceability* die de *General food law* eist: als er iets mis is met voeding moet binnen vier uur duidelijk zijn waar het is fout gegaan.

Lokale productie

Vanwege diezelfde *traceability* verwacht Hanegraaf dat er weer steeds meer lokaal geproduceerd gaat worden. "Hoe kun je in vier uur de relevante informatie van een product uit bijvoorbeeld China achterhalen?"

Oerlemans wil voor 100 procent voldoen aan de eisen ten aanzien van zware metalen en werkt ook daarom niet met de veel goedkopere inkt uit het Verre Oosten, die volgens Hanegraaf "mogelijk stijf staat van de zware metalen". Een ander bezwaar van het inkopen in Verre Oosten is volgens Hanegraaf de twijfel aan de garantiecertificaten. "Want wie garandeert dat een Chinees garantiecertificaat klopt? Nog een paar schandalen als die van nu met de Chinese melkpoeder en we zijn weer terug bij lokale productie. Professionele afnemers en verwerkers willen dat risico niet lopen."

De markt van verpakkingproducenten is bijzonder competitief. Vrijwel ieder jaar legt er



Joan Hanegraaf: "Je kunt je in deze competitieve branche geen moment verstappen. Ieder jaar valt er wel een grote concurrent om."

een Nederlandse concurrent van Oerlemans het loodje. "De logistiek is zeer belangrijk; de *supply chain* is gigantisch complex. We hebben te maken met heel veel tussenvoerraden en een zeer gevarieerde productie: het gaat om 800 à 1.000 werkinstructies per week. De planning is heel strak en als er iets extra's moet gebeuren is er heel veel kennis en improvisatie nodig. Je kunt je geen moment verstappen!"

Flint Ink

Na enkele incidenten met de levering van inkt twee jaar geleden vond Oerlemans het tijd om te wisselen van vaste leverancier. Op basis van kwaliteitseisen zijn vervolgens vier grote fabrikanten uitgenodigd voor een nadere kennismaking. Over en weer zijn de fabrieken bezocht en uiteindelijk is de keuze gevallen op Flint Ink, waarbij de kwaliteit de doorslag heeft gegeven.

Flint Ink Winschoten

De Flint Ink Group is in 2005 voortgekomen uit het samengaan van Flint Ink, Flint-Schmidt en XSYS Print Solutions en is wereldmarktleider in de druk-, verpakkings- en kleurverwerkende industrie. De Flint Ink Group levert onder meer flexografische, sheetfed, heatset en coldset web offset, diepdruk, uv en specialistische inkten. De kernactiviteiten worden uitgevoerd vanuit regionale business units. Het Amerikaanse bedrijf telt meer dan 150 locaties over de hele wereld. In Nederland heeft Flint Ink vestigingen in 's-Gravenzande, Helmond en Winschoten. De meeste inkt die Oerlemans Packaging gebruikt wordt overigens geleverd vanuit de vestiging in Clermont.

'Goedkope inkt uit China mogelijk stijf van zware metalen'

De samenwerking met Flint loopt goed, oordeelt Hanegraaf. "Na een maand of twee begint zo'n samenwerking goed te lopen. Maar we houden nog altijd wel een ingangscntrole van de inkt die wordt geleverd. Bij twijfel laten we het product testen in ons lab."

De dynamiek in de markt dwingt Oerlemans voortdurend te innoveren en daar moeten ook de leveranciers van Oerlemans in mee. Zo is er iedere twee of drie weken overleg met Flint Ink over nieuwe trends en ontwikkelingen. Tussendoor is er voortdurend contact via de e-mail over bijzondere verzoeken van klanten om een bepaalde glans of een bijzondere bescherming.

Zo heeft Oerlemans samen met AkzoNobel een verpakking ontwikkeld voor chemische stoffen. "Om te voorkomen dat vocht tot de stoffen doordringt zou de verpakking eigenlijk waterdicht moeten zijn. Maar als je een stof waterdicht verpakt, blijft er ook veel lucht in de verpakking achter", legt Hanegraaf uit. "Om dit probleem te tackelen is er een speciale folie van twee lagen voorzien van een labyrintseal ontwikkeld die wel toelaat dat lucht naar buiten wordt gedrukt maar voorkomt dat het vocht de zakken binnendringt."

Vragen van klanten hebben ook geleid tot de ontwikkeling van kleurig bedrukte verpakkingen van potgrond die ook weerbestendig zijn. Het maken van zo'n verpakking vergt maar liefst honderd specificaties, betreffende de dikte van het folie, de toleranties voor het halffabrikaat, kleur, raster, barcodes, afslagstreepje, verpakking en ga zo maar door. En potgrondzakken eisen heel veel van de gebruikte inkt. "De zure potgrond tast de zakken aan. Een ander probleem is de zon: in tuincentra liggen de zakken maanden buiten.

→

WORLÉE®

Since 1851

E.H. Worlée, is een familieonderneming met hoofdkantoor in Hamburg, en productielocaties in Lauenburg en Lübeck. In de beide productielocaties produceert men bindmiddelen en additieven voor de lak- en drukinktindustrie.

In de Benelux heeft E.H. Worlée & Co. B.V. zich een vooraanstaande positie verworven als leverancier van bindmiddelen en additieven aan lak- en drukinktindustrie.

Voor versterking van het verkoopteam in de Benelux zijn wij op zoek naar een enthousiaste Account Manager M/V

Functie inhoud:

- Verantwoordelijk voor de verkoop van de Worlée producten in de Benelux.
- Introduceren van nieuwe producten en onderhandelen over prijzen/jaarcontracten.
- Het verder uitbouwen van bestaande relaties en het opbouwen van nieuwe relaties.
- Signaleren en adequaat reageren op de relevante marktontwikkelingen.

Profiel:

- HBO denk- en werkniveau. Voorkeur gaat uit naar kandidaten die vanuit hun werkervaring in de lak- en/of drukinktindustrie de stap naar de buitendienst willen maken.
- Zelfstandig, flexibel en klantgericht.
- Goede beheersing van de Engelse en Duitse taal.

Geïnteresseerd in deze zelfstandige functie, waarin u uw kennis en ervaring ten volle kunt benutten, stuur dan uw C.V. aan: **E.H. Worlée & Co. B.V.**, t.a.v. dhr. M.W. de Jong
Meenthof 17a, 1241 CP Kortenhoef, tel.: 035 - 656 14 24, e-mail: mdejong@worlee.nl

Aquisitie n.a.v deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

De EERSTE editie van Verf & Inkt!

Overduidelijk is hier een felicitatie op zijn plaats.

BAX chemicals | based on chemistry

Bax Chemicals B.V.

Pieter Kramerstraat 49
1461 AE Zuidoostbeemster
The Netherlands
Tel.: +31(0)299 - 45 11 70
Fax: +31(0)299 - 45 11 71
sales@baxchemicals.nl
www.baxchemicals.nl



Reeds 30 jaar een compleet leverings- & serviceprogramma voor grondstoffen en equipment voor de verf- drukinkt-, kunststoffen- & aanverwante industrie

E & R zoekt op korte termijn een geschikte opvolger voor haar huidige functionaris die leiding geeft aan de grondstoffenafdeling. Indien u op deze functie solliciteert dient u over uitstekende commercieel/technische- & praktische eigenschappen te beschikken om een dergelijke creatieve functie in ons verkoopgebied de Benelux te kunnen uitvoeren.

U dient over ruime ervaring te beschikken, uitstekend kunnen functioneren binnen een klein team waarbij een van de voornaamste taken is het onderhouden van contacten met onze leveranciers en klanten cq het uitbreiden hiervan.

In deze functie rapporteert u aan de directie, voor gedetailleerde informatie omtrent deze functie en de uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden kunt u contact opnemen met:

de heer R.A. Esseveld, dir.
T 010-4601544
E sales@EandR.nl
I www.EandR.nl

E & R Chemicals & Equipment B.V.
Vlaardingen - Antwerpen



De hal van de drukkerij in Giessen is onlangs uitgebreid om ruimte te maken voor een nieuwe flexodrukmaschine die 600 meter folie per minuut bedrukt.

De zon maakt het folie zelf bros en dus is er stabilisatie nodig. Door de zon verkleurt ook de bedrukking en dus moet er de juiste inkt gebruikt worden!"

Hanegraaf verlaat het kantoor en komt even later terug met een kaart waarop precies is aangegeven wat de lichtintensiteit is in de verschillende delen van de wereld. "In een land als Zambia is de zon veel en veel intenser dan hier. Maar zelfs in Nederland zijn er verschillen tussen bijvoorbeeld het oosten en het westen van het land.

Maar een verzoek om een verpakking te maken met reflecterende inkt, bleek nog niet haalbaar. "Dat kan al wel op kleding, maar voor verpakkingen is de benodigde laag inkt voorlopig nog te dik."

Aardbeien

Sweens en Hanegraaf verwachten dat de vernieuwing in de productie van folie en inkt nog een hoge vlucht gaat nemen. Zo is er al folie die alleen die soorten licht doorlaat die nodig zijn voor het optimaal laten groeien van aardbeien. Die gaan daardoor beter uitrijpen.

Ook zijn er 'thermo-inkten' ontwikkeld die alleen bij bepaalde temperaturen oplichten. Heineken beschikt over biervaten met een indicatie in de vorm van een V-tje die oplicht als het bier op de gewenste acht graden celsius is. Diezelfde inkt zou volgens Hanegraaf ook kunnen worden toegepast in bijvoorbeeld verpakkingen voor diepvriesproducten.

Een andere vernieuwing is die van intelligente inkten, die reageren op bepaalde microbiologische processen. Het is denkbaar dat een dergelijke inkt wordt toegepast in voedingsverpakkingen. Zodra er iets mis is met het voedsel, verkleurt de inkt. "Uiteindelijk zal dat de houdbaarheidsdatum gaan vervangen."

Tenslotte nopen ook nieuwe productietechnieken tot voortdurend overleg tussen bedrijf en inktleverancier. Zo heeft Oerlemans onlangs een nieuwe flexodrukmaschine aangeschaft van maar liefst 18,5 meter lang en 6 meter breed ("een giga-investering"). Om ruimte te maken moest de hal van de drukkerij in Giessen worden uitgebreid. In principe kan die machine 600 meter folie per minuut drukken, drie keer zo snel als de snelste machine tien jaar geleden. In de praktijk draait de pers echter op 450 meter per minuut omdat de inkt hogere snelheden

niet aankan. Sweens: "Omdat de inkt niet in de folie trekt, is droging heel belangrijk. Zeker witte inkt – waar de meeste vaste stof in zit – zou bij die snelheid gaan verstuiven."

"In onze tak van sport is het zaak samen met klanten én leveranciers continue te kijken naar trends en ontwikkelingen", zegt Hanegraaf. "Je moet een relatie kunnen opbouwen. Daarom is het belangrijk dat de leverancier niet om het jaar wisselt van verkoper of adviseur." •

Verpakkingen en het milieu

"De verpakkingsrichtlijn is een ordinaire belastingmaatregel", benadrukt directeur Joan Hanegraaf van Oerlemans Packaging. "De regeling brengt een enorme rompslomp met zich mee en is door de vele onduidelijkheden bovendien zeer fraudegevoelig. Neem die kunststof kokers die we gemiddeld tien keer gebruiken om het folie op te wikkelen – is dat nu verpakking of niet? Die 365 miljoen euro kunnen ze ook binnenhalen door een vast percentage belasting te heffen op alle verpakkingen. Dat is veel minder administratie en voorkomt bovendien concurrentievervalsing", aldus Hanegraaf, die ook voorzitter is van de European Flexo Technical Association. Maar in hoeverre zijn al die verpakkingen milieubelastend? "Mensen ergeren zich aan het zwerfvuil, en dat geeft de verpakkingsindustrie ten onrechte een slecht imago. Verpakking is wel degelijk functioneel. Bijvoorbeeld; om duizend broden consumeerbaar te houden is precies 4,5 kilo folie nodig. Of mensen zien een flinterdun stukje folie om een komkommer, maar realiseren zich niet dat er om één komkommer te telen 0,5 kilo olie nodig is."

"Kijk, de nieuwste trend", zegt Hanegraaf. "Een plastic zakje gemaakt van bioafbreekbare folie. Compleet met een Engels, Frans, Duits en Nederlands keurmerk. Dit kan zo de gft-bak in."

Ingrediënten voor terugdringen ziekteverzuim:

Goede binding, heldere afspraken en centrale rol voor leidinggeevenden

Ook in de verf- en drukinktindustrie is de aandacht voor het terugdringen van het ziekteverzuim de laatste jaren enorm gegroeid. Verf & Inkt vroeg Flint Group en Van Wijhe Verf naar hun ervaringen met gezondheidsbeleid. Wat zijn specifieke risico's? En krijgen ze het verzuim omlaag? De ingrediënten voor een succesvolle aanpak: een goede binding binnen het bedrijf, heldere afspraken met de arbodienst en een centrale rol voor de leidinggeevenden.

Tekst: Peter Boorsma

Foto's: Pet van de Luijngaarden

Remco Lammers van Flint Group geeft liever geen verzuimcijfers. Oorspronkelijk afkomstig uit de it-wereld is hij twee jaar geleden begonnen als *human resources officer Benelux* bij de Flint Group. 's-Gravenzande is zijn standplaats. Hij viel met zijn neus in de boter, want er was in die locatie een forse reorganisatie gaande: de komst van efficiëntere machines maakte dat 40 medewerkers boventallig waren en elders emplooi moesten zoeken. Zolang de reorganisatie gaande was, was het verzuim redelijk laag. "Iedereen wil er immers bij zijn als de arbeidsplaatsen verdeeld worden", aldus Lammers. Maar toen eenmaal de poppetjes bekend werden steeg het verzuim spectaculair. Enkele medewerkers die hun baan zouden verliezen, gingen bij de pakken neerzitten, verzuimden veel vaker en kregen te maken met langdurige psychische problematiek. De blijvers moesten harder werken. Het verzuim schoot omhoog. "Dat leidt tot verzuimcijfers die je niet zonder meer kunt vergelijken." Op basis van de nieuwste cijfers verwacht Lammers dat het verzuim na afronding van de reorganisatie en de verbouwing weer tot het normale niveau zal zakken.

Glossy magazines

Flint Group is wereldwijde inktproducent met productielocaties in onder meer 's-Gravenzande, Helmond, Winschoten en Lessines (België). In het Westlandse 's-Gravenzande wordt heatset-inkt gemaakt die wordt gebruikt voor het drukken van onder meer *glossy magazi-*

nes, in totaal 50.000 ton inkt per jaar. Er werken zo'n 120 mensen, waarvan de helft in de productie. Ook de meeste *corporate functies* van Flint Group in Nederland zijn te vinden in 's-Gravenzande.

Bij het bedrijf zorgde het vele handwerk en tillen in de productie altijd voor veel uitval. Maar hoewel de komst van de nieuwe machines vooral is bedoeld om de kosten te drukken, is het bijkomend effect dat het werk veel minder zwaar wordt. Lammers verwacht dan ook dat er minder mensen zullen uitvallen vanwege bijvoorbeeld rugklachten.

De gezondheidsrisico's in een inktfabriek zijn van heel andere aard dan die in de ict, zo heeft Lammers ervaren. In de ict zorgen stress en burn out voor veel uitval. Bij Flint Group is veiligheid een belangrijk item. "Wij gaan prat op veiligheid en willen dat als bedrijf ook uitdragen. Op hoogte werken, ladders goed wegzetten, trainingen voor bedrijfshulpverleners, veiligheidscertificaten en regelmatig oefeningen. Dat doen we niet alleen om arbeidsongelukken te voorkomen, maar ook vanwege de omgeving."

Als werknemers zich ziekmelden, doen ze dat bij hun chef. Die vraagt wat er aan de hand is en onderhoudt contact. Bij twijfel kan een controleur worden langs gestuurd, maar dat is maar zelden nodig.

De bedrijfsarts komt pas in beeld als er vermoeden bestaat dat er meer speelt dan bijvoorbeeld een eenvoudig griepje. Lammers verwacht van de bedrijfsarts dat hij

een goed oordeel velt en duidelijk maakt wat de situatie is. "Is er daadwerkelijk iets aan de hand, dan moet het bedrijf zo snel mogelijk met de werknemer aan de slag. Je moet voorkomen dat iemand écht onderuitgaat. Dat vereist een zeker invoelingsvermogen, want iedereen is verschillend en de een laat zich anders motiveren dan de ander. Uiteindelijk is en blijft het vooral mensenwerk; de communicatie tussen de mensen, leidinggeevenden en human-resourcesmanagers is zeer belangrijk." Flint Group is tevreden over de bedrijfsarts omdat hij goed weet hoe het bedrijf in elkaar zit. Dat is nodig, bijvoorbeeld om een idee te hebben of er binnen het bedrijf aangepast werk voorhanden is. "Wij maken heel veel gebruik van aangepast werk. Iemand kan ondanks zijn klachten misschien tijdelijk in een andere functie werken of wat minder uren maken. Het is essentieel dat er contact blijft met het werk om te voorkomen dat de drempel om weer aan de slag te gaan te groot wordt."

Als de bedrijfsarts constateert dat er sprake is van een arbeidsconflict, dan wordt er eerst een afkoelingsperiode ingelast. "Dan gaan we met elkaar om tafel en investeren we veel tijd in het oplossen van het conflict. Iemand die de sfeer van een hele afdeling verziekt, kan soms toch nog worden overgeplaatst naar een andere afdeling. Maar loopt iemand echt de kantjes ervan af, dan moet je toch een ander traject in. Misschien klinkt het hard. Maar als je oneindig geduld hebt gehad, houdt het een keer op." Verzuimbeheersing is veel meer dan het doorgeven van



Remco Lammers (Flint Group): "Verzuimbeheersing is veel meer dan het doorgeven van ziek- en herstelmeldingen"

ziek- en herstelmeldingen, weet Lammers. "Het gaat ook om buitendienstmedewerkers die hun autostoel goed instellen en de veiligheidsvoorschriften van de klant naleven. Het gaat vooral om een goede sfeer in het bedrijf, waardoor mensen met een lichte hoofdpijn zich niet onmiddellijk ziek melden."

Makkelijk ziek

Toen Erica Bassie in 2000 aantrad als hoofd personeelszaken van Van Wijhe Verf in Zwolle lag het verzuimpercentage op acht procent. Dat cijfer kon en moest naar beneden, vond Bassie. Er was veel kort verzuim, mensen meldden zich makkelijk ziek. Snelle winst werd geboekt door invoering van de regel om altijd bij de leidinggevende ziek te melden.

"De leidinggevende kent de situatie immers het best en kan gerichte vragen stellen. Bovendien melden werknemers zich minder snel ziek bij hun leidinggevende dan bij de receptie of personeelszaken."

Met een *quick scan* zijn vervolgens de oorzaken van het verzuim in kaart gebracht. Daaruit bleek dat er veel fysieke klachten waren. Die zijn aangepakt door te zorgen voor bijvoorbeeld een tilhulp die pallets op werkhogte brengen, zodat mensen niet hoeven bukken. Om de geconstateerde ontevredenheid aan te pakken is er gewerkt aan het verbeteren van de werksfeer. Bassie: "Dat viel allemaal mooi samen met de komst van de *Wet verbetering Poortwachter*, die heel duidelijk

Gezondheids- en veiligheidsrisico's in de verf- en inktindustrie

In de verf- en drukinktindustrie is de laatste jaren veel aandacht geweest voor de gezondheidsrisico's van oplosmiddelen, onder andere in het arboconvenant. Inmiddels is het probleem van de schildersziekte op aardig onder controle, vermoedt Henri Heussen van het *Expert Centre for Chemical Risk Management* van Arbo Unie. Maar stringente beheersing van de blootstelling blijft nodig en dan met name de blootstelling via de huid.

De aandacht verschuift inmiddels naar minder vluchtige stoffen die door de huid dringen en vervolgens in het lichaam schade kunnen aanrichten, bijvoorbeeld *glycolethers*. "Over de daadwerkelijk blootstelling en opname van glycolethers is bij bedrijven nog niet zoveel bekend, maar je moet er wel alert op zijn. Dat begint bij onderzoek: waar hebben we het nou echt over? Stelt de blootstelling en opname wat voor of niet?"

Hetzelfde geldt voor allergene stoffen die reacties van de huid kunnen veroorzaken. Ook sommige verf

op waterbasis bevat stoffen om het product goed te houden die een allergene reactie kunnen teweegbrengen.

Ook lichamelijke overbelasting is een gezondheidsrisico in de verf- en drukinktindustrie: er wordt nog aardig wat afgetild en afgesjoud. Het explosie- en brandgevaar wordt vrijwel overal goed onderkend, zo ervaart Heussen. Maar hoge geluidsbelasting komt nog wel voor. "Het is een belasting die – net als bij chemische stoffen – pas op termijn schade aanricht." Soms is er in het bedrijf voldoende kennis over de veiligheids- en gezondheidsrisico's aanwezig, maar lukt het niet die kennis effectief op de werkvloer over te brengen. "Ga dan eens naar de website van de stoffenmanager. Daar staan ook filmpjes op over de risico's die mensen lopen. Zo is er een filmpje dat laat zien wat er gebeurt als mensen de afzuiging te vroeg afzetten. Dat levert meestal een behoorlijk schriek-effect op."



Erica Bassie (Van Wijhe Verf): "Vertaalt overgewicht zich in verzuim, dan is er reden om die persoon aan te spreken!"

maakte dat het hebben van klachten niet per se hoeft te betekenen dat je niet kunt werken."

Net als bij Flint Group hielp een bedrijfseconomische beslissing het verzuim te verlagen: "Om logistieke redenen proberen we tegenwoordig de productie ruimer te plannen. Neveneffect is dat pieken en dalen afnemen, waardoor ook de werkdruk afneemt."

Familiebedrijf

Van Wijhe Verf is een familiebedrijf met een geschiedenis die teruggaat tot 1916. Het bedrijf maakt decoratieve verven voor de professionele schilder en doet het-zelver en weet zich onder andere met buitenbeits Wijzonol goed te handhaven tussen de grote broers Akzo en Sigma. Er werken 180 mensen, van wie circa 40 in de productie.

Ook bij Van Wijhe is de leidinggevende de spil in het verzuimbeleid. Hij kent de situatie op het werk en de persoonlijke omstandigheden. Hij weet bijvoorbeeld of er een familielid ziek is. Alle leidinggevenden hebben een training gevolgd om dat te weten en te herkennen en gesprekken te kunnen voeren, ook over 'moeilijke' onderwerpen.

Van Wijhe doet veel aan voorlichting over de arbeidsrisico's. Ieder jaar is er een themaweek over een onderwerp als bijvoorbeeld tillen, het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen, de Wet verbetering Poortwachter of rsi. Iedere drie jaar worden de mede-

Zes ingrediënten voor een succesvolle verzuimaanpak

1. Zorg voor onderlinge betrokkenheid en durf elkaar aan te spreken op gedrag.
2. Schroom niet medewerkers te wijzen op de verantwoordelijkheid voor hun eigen inzetbaarheid.
3. Neem zelf de regie en zet de bedrijfsarts gericht in als adviseur.
4. Maak heldere afspraken met de arbodienst over wat de partijen van elkaar verwachten.
5. Geef de leidinggevende een centrale rol en bied hem training aan.
6. Zorg er voor dat nieuw beleid ook wordt uitgevoerd.

werkers medisch onderzocht. Ze worden onder meer gecontroleerd op ops, (de schildersziekte die veroorzaakt wordt door oplosmiddelen), maar bij Van Wijhe zijn er nooit aanwijzingen gevonden.

Van de bedrijfsarts van Arbo Unie wordt verwacht dat hij zijn bevindingen goed terugkoppelt en gerichte adviezen geeft, bijvoorbeeld als het bedrijf voor iemand een andere werkplek moet zoeken. De bedrijfsarts heeft ook een spreekuur waar werknemers terecht kunnen met vragen over hun werk of gezondheid. Daarnaast neemt hij deel aan het sociaal medisch team, waarin iedere zes weken de langdurige ziektegevallen worden besproken met de betrokken leidinggevenden.

De maatregelen zijn goed opgepakt in het bedrijf, vindt Bassie. "Goed beleid is één, goede uitvoering is twee. Nog niet alle leidinggevenden kunnen overweg met de nieuwe stijl van werken. Dat vergt tijd, net als een culturomslag om meer kwaliteitsbewust te gaan werken."

Toch heeft het nieuwe bedrijfs- en sociaal beleid al wel vruchten afgeworpen. "Tegenwoordig schommelt het verzuimpercentage bij Van Wijhe tussen de 3,5 en vier procent. En dat is laag voor een productiebedrijf"

Volleybal

"Van Wijhe is een voorbeeldbedrijf", vindt bedrijfsarts Marcel Geerts van Arbo Unie Zwolle. "In principe doen ze alles zelf. Zij houden het kort verzuim helemaal zelf



Marcel Geerts (Arbo Unie): "Medewerkers moeten beseffen dat ze verantwoordelijk zijn voor hun eigen inzetbaarheid"

in de gaten. Natuurlijk kunnen ze altijd een beroep op mij doen. Bijvoorbeeld als er een relatie wordt vermoed tussen gezondheidsklachten en het werk. Ik zie niet iedereen die verzuimt, zeker niet als volstrekt helder is wat het probleem is. Als iemand bij volleybal zijn enkel heeft verstuikt, moet er misschien iets geregeld worden met vervoer naar het werk. Daar is mijn expertise niet voor nodig; dat kan het bedrijf zelf organiseren. Anderzijds zie ik ook wel mensen die zich niet ziek hebben gemeld, maar bijvoorbeeld moeite hebben hun werk vol te houden. Via eigen onderzoek ga ik dan na wat er aan de hand is. Eventueel neem ik contact op met een medisch specialist. Vervolgens kan ik werknemer en bedrijf gericht adviseren. Van Wijhe doet vervolgens zijn uiterste best om zo iemand op de been te houden."

Het goede van de aanpak van Van Wijhe is volgens Geerts dat ze zelf komen met ideeën voor oplossingen en hem alleen inschakelen als zijn medische expertise nodig is. "Daarnaast investeert het bedrijf in preventie en dat vertaalt zich in een laag verzuim. Er is een grote onderlinge betrokkenheid, waardoor er relatief weinig werkgerelateerd psychisch verzuim is. En omdat ze alles uit de kast halen om de mensen te ondersteunen kan Van Wijhe werknemers vervolgens ook aanspreken op hun eigen verantwoordelijkheid. Uiteindelijk leidt dat tot een besef bij de medewerkers dat ze zelf mede verantwoordelijk zijn voor hun eigen inzetbaarheid. Te-

genwoordig moet ik wel eens iemand afremmen omdat hij uit plichtsbesef te hard werkt, terwijl dat eigenlijk niet verstandig is."

Vinger aan de pols

Erica Bassie van Van Wijhe heeft momenteel geen absolute prioriteiten op het gebied van verzuimbeleid. "Natuurlijk moeten we de vinger aan de pols houden, maar het loopt allemaal." Mede uit persoonlijke interesse gaat haar aandacht wel steeds meer uit naar de 'levensstijl' van de medewerkers. "De mensen in de productie lopen veel en zijn ook sterk, maar dat hoeft niet per se te betekenen dat ze ook een goede conditie hebben. Een werknemer met overgewicht die nooit ziek is, dat is niet direct een taak voor mij. Maar vertaalt overgewicht zich in verzuim - iemand meldt zich vijf keer in het jaar ziek bijvoorbeeld - dan is er reden om die persoon aan te spreken. Dan vraagt de leidinggevende - of de bedrijfsarts - hoe het komt dat hij zo'n slechte weerstand heeft. Dat geeft ruimte om de werknemer te suggereren te gaan sporten of een dieet te volgen. Of je kunt hem stimuleren op de fiets naar het werk te komen."

Maar mag een werkgever zich wel bemoeien met het privé-leven van een werknemer? "Als de levensstijl van een medewerker leidt tot verzuim mag ik hem daar wel degelijk op aanspreken", zegt Bassie stellig. "Uiteindelijk wordt hij door het bedrijf betaald om werk te ver-

richten, maar als hij zich ziek meldt staat daar niets tegenover. En daarbij, een werknemer die zich ziek meldt moet er alles aan doen om weer aan de slag te kunnen. Waarom zou je moeten afwachten tot hij echt serieuze problemen krijgt? Je kunt ook zorgen dat je er op tijd bij bent."

Remco Lammers van Flint Group wil de komende tijd werken aan de verbetering van de binding tussen de mensen. "In het verleden hebben we veel gedaan voor het personeel, zoals deelname aan de duurloop in Frankfurt, originele kerstpakketten en personeelsfeesten. Door de reorganisatie is dat er wat bij ingeschoten. Misschien moet er een mooi, origineel zomerfeest komen. Misschien is het duur, maar het versterkt wel de band met de leidinggevenden en tussen de collega's onderling. Dat is belangrijk omdat mensen steeds minder uitsluitend voor het geld werken. Dat merk je bijvoorbeeld aan goede monteurs. Die kunnen overal terecht en kunnen overal ongeveer evenveel verdienen. Ze kiezen dan voor het bedrijf met de beste werksfeer." •

Omzet verfindustrie stijgt met elf procent in 2007

De omzet van de Nederlandse verfproducenten en -importeurs steeg afgelopen jaar met elf procent ten opzichte van 2006. De export steeg relatief gezien sterker dan de omzet op de binnenlandse markt. De totale omzet bedroeg 1,1 miljard euro.

Deze cijfers zijn te vinden in de brochure 'Feiten en cijfers 2007', die de VVVF in oktober verspreidde.

De afzet van de verfindustrie steeg in 2007 met ruim vier procent naar 316.050 ton. Daarmee werd de in 2004 ingezette

stijgende lijn vastgehouden.

De producenten en importeurs van drukinkt noteerden in 2007 een gezamenlijke omzet van bijna 1,2 miljard euro. De totale omzet van de Nederlandse verf- en drukinktindustrie komt daarmee uit op 1,2 miljard euro. In de bedrijfstak werken zesduizend mensen.

De brochure, die is verspreid onder VVVF-leden, kan per e-mail worden aangevraagd bij het secretariaat van de VVVF (secretariaat@vvvf.nl).

VVVF ondersteunt kennisplatform staal en staalconservering

De partijen in de keten staal en staalconserveren richten een kennisplatform op om de samenwerking in hun branche te continueren. In de afgelopen drie jaar trokken de ketenpartijen gezamenlijk succesvol op in het project *Professionaliseren staalconserveren* van PSIBouw. Bij de officiële afsluiting van dit project werd eind oktober een intentieverklaring getekend voor de oprichting van het kennisplatform.

'Samen op weg naar een sterke keten' luidde het motto van de ketenpartijen (opdrachtgevers, opdrachtnemers en toeleveranciers) in het PSIBouw-project. Daarin bouwden zij aan verbetering van het systeem om risico's, verantwoordelijkheden en aansprakelijkheid beter onder elkaar te verdelen. In het verleden opereerden zij onafhankelijk van elkaar, met schijnbaar tegengestelde belangen en uiteenlopende visies over gewenste ontwikkelingen in hun markt. In het project Professionaliseren staalconserveren zochten de partijen integrale samenwerking om meer duurzame staalconstructies te verkrijgen.

Centraal in het project stonden de noodzakelijk geachte vernieuwingen van inkoopstrategieën, bouwconcepten, rolverdeling en samenwerkingsprocessen. De partijen ontwikkelden een integrale visie op de keten en bereikten als concrete resultaten consensus over zaken zoals (model) contracten, contractbeheersing en EMVI-criteria (Economisch Meest Voordelige Inschrijving), alsmede documenten over ontwerp-, product- en proceseisen. Hierin is de kennis opgenomen van alle betrokken partijen. Ook stelden de partijen een code

of practice op over de huidige stand van de techniek met betrekking tot de uitvoering van conserveringswerkzaamheden.

Onderdeel van het project was een onderzoek naar de innovatiekracht van de sector. Die scoort een 2,6 op een schaal van 1 tot 4. De oprichting van een kennisplatform was een van de aanbevelingen uit het onderzoek. Tot de taken van het kennisplatform behoren onder meer de borging en verdere ontwikkeling en uitvoering van de projectresultaten, het continueren van de uitwisseling van kennis en praktijkervaringen tussen de ketenpartijen en het initiëren, stimuleren en evalueren van (vervolg)onderzoek. Verder moet het kennisplatform de resultaten uit het project beheren en deze laten aansluiten bij de Europese sector voor staal en staalconservering. In het kennisplatform nemen vertegenwoordigers zitting van het Opdrachtgeversoverleg Staalconserveren (OGOS), de brancheorganisaties Bouwen met Staal (BmS), de Sectorvereniging Metaalbescherming (SVMB/FOSAG), de Vereniging

van Verf- en Drukinktfabrikanten (VVVF) en verder de kennisinfrastructuur (TU's) en het Ingenieursplatform Staalconserveren. Op de website www.staalplaza.nu is informatie over het project en toekomstige ontwikkelingen te vinden.

De verfindustrie heeft enthousiast meegewerkt aan het project, reageert voorzitter Geert Geelkerken van de sectorgroep Marine and Protective coatings van de VVVF. "Met de bereikte resultaten kan een stevige impuls gegeven worden aan de versterking van de staalconservering in Nederland. Het is nu aan de partijen om deze resultaten in de praktijk te brengen. De rol van grote partijen zoals Rijkswaterstaat, is daarbij essentieel. De verfindustrie verwacht dat hiermee kwaliteit en innovatie meer kans krijgen. De VVVF onderkent de noodzaak van een kennisplatform. We hebben daarom volmondig steun betuigd aan de afspraak om een kennisplatform zo snel mogelijk te helpen realiseren."

Arbocatalogus: bonden en VVVF streven naar praktisch 'werkboek'

Op 1 januari 2007 is de nieuwe Arboret van kracht geworden. De wet legt nadrukkelijk verantwoordelijkheden voor arbeidsomstandigheden bij werkgevers en werknemers. Per sector gaan op maat gesneden normen, regels en voorschriften gelden. Vakbonden en werkgeversorganisaties leggen afspraken daarover per sector vast in een zogenoemde arbocatalogus. Daarin kunnen bedrijven vervolgens opzoeken op welke manier en met welke middelen zij hun werknemers voldoende kunnen

beschermen. De wet geeft de partijen drie jaar (gerekend vanaf 1 januari 2007) de tijd om de arbocatalogus op te stellen.

Vertegenwoordigers van VVVF en bonden hebben inmiddels een paar overlegvergaderingen achter de rug over een arbocatalogus voor de verf- en drukinktindustrie. De prioriteiten voor het vervolgtraject zijn benoemd. In eerste instantie komen de onderwerpen blootstelling aan oplosmiddelen en machineveiligheid aan de orde. Voor de uitwerking hiervan zijn werkgroepen in het leven geroepen. Verder is er een werkgroep (met een vertegenwoordiger van de AAVN) in het leven geroepen voor het projectplan (met name de digitale toepassing). De eerste fase moet gereed zijn in het voorjaar van 2009. In de volgende fasen komen de fysieke belasting, werkdruk (op verzoek van de bonden), geluid en transportveiligheid aan de orde. En ten slotte de 'gevaarlijke' stoffen die niet onder REACH vallen.

Door werkgevers en werknemers is de wens uitgesproken van de arbocatalogus een praktisch toepasbaar boek te maken. Het overleg wordt voortgezet op 9 december.

Bijeenkomsten Coatings Care

Eind deze maand houdt de VVVF twee informatiemiddagen over het onderwerp Coatings Care. De bijeenkomsten zijn bedoeld voor directeuren en veiligheid- en gezondheidsdeskundigen uit de verf- en drukinktindustrie. Op de agenda staan drie onderwerpen: de stand van zaken rond Coatings Care (inleider Gerben Dijkstra van het VVVF-bureau), inleidingen over het 'behoud van een goed en gezond gehoor op de werkplek' (door Geek van der Zalm (arbeidshygiënist/preventiemedewerker bij Akzo Nobel Car Refinishes en hearing coach Erik de Muynck) en een inleiding van Henri Heussen (senior consultant van de Arbo Unie), getiteld 'De stoffenmanager in de praktijk'. De (identieke) bijeenkomsten worden gehouden op dinsdag 25 november in de Nieuwe Buitensociëteit te Zwolle en op donderdag 27 november in het Mercure Hotel Dordrecht te Dordrecht.

Beide bijeenkomsten starten om 15.30 uur en eindigen om ca. 18.30 uur. De inschrijvingstermijn is inmiddels verstreken, maar spijtoptanten kunnen zich nog melden.

Jaarvergadering op 11 december: Hollen of stilstaan?

De kredietcrisis zet de groei van de wereld economie onder druk. Ook de verf- en drukinktindustrie zal met de verslechterde economische omstandigheden worden geconfronteerd. Hoe staat de sector er voor? Waar liggen kansen en waar bedreigingen? Hoe kan de branche hier het beste op inspelen? En is het voor bedrijven mogelijk om in economisch mindere tijden te innoveren? Deze vragen staan centraal tijdens de VVVF-jaarvergadering van 11 december 2008 in het Hilton Royal Parc in Soestduinen.

Thema van de ledenvergadering: Innovatie in een economische recessie, hollen of stilstaan? Gastspreker is voorzitter Jan Kamminga van de metaalwerkgeversvereniging FME-CWM.

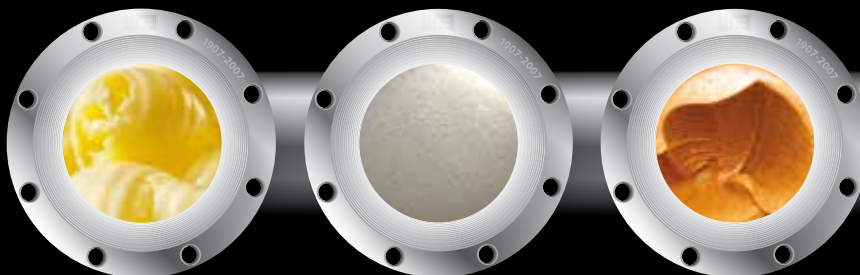
Het centrale thema van de vergadering zal worden bediscussieerd in een forum, waarin prominenten uit de branche zitting hebben.

De jaarvergadering begint om 10.00 uur. Aanmelding is mogelijk via een separaat toegezonden uitnodiging met antwoordkaart.



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

Necarbo B.V. is een middelgrote, ambitieuze
handelsonderneming die zich wereldwijd bezighoudt met de
marketing en verkoop van industriële grondstoffen.

Voor onze Divisie Polymers, Pigments & Specialty Products zoeken wij een



Sales Engineer (fulltime)

In deze functie ben je verantwoordelijk voor de verkoop in Nederland van een breed assortiment
grondstoffen dat toegepast wordt in o.a. de verf-, bouwchemische, kleefstoffen, en textielindustrie.

Wij zoeken een collega met een chemische opleiding op HBO-niveau en met commerciële ervaring.
Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal is essentieel. Verder ben je een teamplayer,
beschik je over goede contactuele eigenschappen en heb je een proactieve instelling.

Necarbo biedt een afwisselende functie in een omgeving met ruimte voor eigen initiatief en het dragen
van verantwoordelijkheid. Naast een marktconform salaris bieden wij prima arbeidsvoorwaarden,
waaronder een 13e maand, een auto van de zaak en een goede pensioenvoorziening.

Belangstelling?

Richt dan binnen 10 dagen je schriftelijke sollicitatie en curriculum vitae aan:

Necarbo B.V., t.a.v. mw. A.J. Veerman,

Postbus 621, 1940 AP Beverwijk

of per e-mail aan: sandra.veerman@necarbo.com.

Reacties op deze vacature worden in samenwerking met Search & Selection in behandeling genomen.



**Abrasion, scratch and
even bite resistance if required.**

The new NMP-free polyurethane hybrid
Joncryl® U6336 and polyurethane
dispersion Joncryl® U4190

Joncryl® U6336 has been developed for the highest demands on interior high-quality coatings formulations, for example, furniture and flooring applications. Joncryl® U6336 and Joncryl® U4190 are NMP-free, VOC-compliant and do not only offer enhanced resistance properties, but also excellent aesthetic properties. Try them and keep the resistance in!

 **BASF**

The Chemical Company