

Coatingbedrijf Plastimetal: **“Kwaliteit draait om meer dan enkel het product”**

Het Heistse bedrijf Plastimetal is een specialist in het zogenaamde ‘coating’. Jaarlijks wordt er tussen de 800 en 1.000 ton metaal behandeld. Door het metaal te behandelen of te ‘veredelen’ geeft Plastimetal het een belangrijke meerwaarde. De meerwaarde of verbeterde eigenschappen zijn onder meer terug te vinden op het vlak van corrosiebestendigheid, esthetische aspecten, hygiëne, milieu, slijtvastheid en tal van andere technologische aspecten. We gingen langs bij zaakvoerder Achiel Seymus en gedelegeerd bestuurder Rudy Van den Bosch voor meer info.

Succesverhaal

Plastimetal werd in ’86 opgericht in Boom. Huidig zaakvoerder Achiel Seymus nam amper een jaar later de onderneming over. Als snel bleek de vestiging in Boom te klein.

“In ’88 hebben we ons eerste perceel grond op het Industriepark in Heist-Op-Den-Berg aangekocht en in mei ’89 werd het eerste deel van onze huidige bedrijfsgebouwen in gebruik genomen. Later volgden nog drie uitbreidingen in ’92, ’96 en 2000. In totaal beschikken we nu over een bedrijfsoppervlakte van een 3.000-tal vierkante meters,” legt Achiel Seymus uit.

Door die uitbreidingen steeg de capaciteit van Plastimetal enorm. “In ’86 zijn we gestart met één unit voor het plastificeren van metalen. In ’89 en ’92 volgden nog telkens één bijkomende unit voor poedercoating. Sinds 2000 beschikken we over 7 coatingkabinen met 3 ovens.”

Diverse sectoren

Het Engelse woord coating betekent zoveel als ‘bedekken met een laag’. “Dit houdt in dat we blank metaal verbeteren door er een bijkomende laag op aan te brengen. Deze bescherm laag kan via diverse technieken aangebracht worden. Afhankelijk van de toepassing gaan we poederlakken, natlakken of plastificeren. Los van de duurzaamheid wil het oog ook wat en daarom laten we de klant een keuze uit meer dan 250 kleuren in tal van verschillende aspecten,” zegt Rudy Van den Bosch.

Plastimetal werkt voor de meest uiteenlopende sectoren. “Onze klanten situeren zich zowel in de bouw-, de medische- en de automobielsector als in de chemische- en de voedingsindustrie. We behandelen hekwerk, staal- en aluminiumconstructies, onderdelen van hoogspanningsmateriaal, winkelinrichtingen en noem maar op. In het verleden hebben we zelfs voor de ruimtevaart gewerkt,” klinkt het.

Plastimetal werkt in hoofdzaak voor Belgische klanten, hoewel ook enkele Nederlandse firma’s een beroep doen op de vakkennis van het Heistse coatingbedrijf.

Troeven

Als middelgroot familiebedrijf heeft Plastimetal verschillende troeven. “Op de coatingmarkt kan je ons situeren tussen de kleine en de zeer grote lakkerijen. Het ontwerp van onze productielijnen is zodanig opgevat dat we omsteltijden naar het minimum herleiden en zodoende een service kunnen bieden voor stukwerk en seriewerk. Het gaat om zowel eenvoudige als complexe stukken.

We willen onze klanten ook een totaaloplossing bieden op het vlak van oppervlaktebehandeling. We beperken ons niet alleen tot het aanbrengen van de bescherm laag, maar we kunnen ook het metaal de geschikte voorbehandeling geven om een perfecte hechting en kwaliteit te garanderen. Staalstralen, zinkmetallisatie, aanbrengen van conversielagen behoren onder andere ook tot ons dienstenpakket. “We spelen trouwens met plezier in op speciale wensen en noden van de klant,” verklaren de bestuurders.

Kwaliteit

Een andere belangrijke troef van Plastimetal is de flexibiliteit. Dit vertaalt zich niet alleen in factoren zoals levertermijnen. Plastimetal gaat nog een stapje verder. “We gaan samen met de klant nadenken en in overleg de beste oplossing voor zijn wensen zoeken. We gaan na waarvoor het te behandelen metaal moet dienen, zodat we de gepaste coating kunnen voorstellen. De klant staat centraal,” legt gedelegeerd bestuurder Rudy Van den Bosch uit.

Kwaliteit draait bij Plastimetal niet alleen om het product. “We bekijken het begrip kwaliteit veel ruimer. Ook de service en het nakomen van afspraken horen hierbij. Levertermijnen moeten worden gerespecteerd en offertes tijdig en met alle nodige informatie uitgeschreven. Bij Plastimetal is kwaliteit trouwens een zaak van elke werknemer. Iedere medewerker weet voor welke klant hij werkt, waarvoor het metaal zal dienen en welke behandeling nodig is.”

Primeur voor de sector

In de toekomst wil Plastimetal nog beter over deze kwaliteit waken. Momenteel lopen de voorbereidingen om een ISO 9002-certificaat in de wacht te slepen. Midden 2003 hoopt het coatingbedrijf klaar te zijn voor de verplichte audits.

Maar Plastimetal legt zichzelf nog strengere kwaliteitsnormen op. “Het behalen van het ISO-certificaat is voor ons eigenlijk slechts een tussenstap. We willen de organisatie verder uitbouwen om te groeien naar ‘business excellence’. Om dit te verwezenlijken, baseren we ons op het EFQM-model. Dit model waakt immers niet alleen over de kwaliteit van het product of dienst en het gedrag ten opzichte van klanten en leveranciers, maar ook over factoren zoals de relatie met het milieu en sociale aspecten.”

“De toepassing van dit EFQM-model is trouwens een absolute primeur in de lakkerijsector. Op deze manier willen we onze kwaliteitsfilosofie transparant maken voor onze klanten zodat we perfect het verlengstuk kunnen zijn van hun activiteiten en als volwaardige betrouwbare partners kunnen samenwerken,” zegt een ambitieuze Rudy Van den Bosch.

Blijvende groei

Die kwaliteitsgerichte aanpak legde Plastimetal de voorbije jaren geen windeieren. Terwijl het in '91 nog een omzet draaide van zo'n 25 miljoen oude Belgische franken, lag dat cijfer in 2000 liefst 45 % hoger. Bovendien kent Plastimetal jaarlijks nog een stijging van 10 à 12 %.

Binnenkort staat er trouwens alweer een nieuwe uitbreiding op stapel. “Door aanpassingen en verfijningen aan onze installaties binnen de bestaande gebouwen, willen we tot een rendementsverhoging van 30 % komen. De wisselende economische omstandigheden hebben

op ons duidelijk weinig vat. Dat hebben we te danken aan het feit dat we zoveel aandacht besteden aan onze kwaliteitsfilosofie. Er komen alsmaar nieuwe klanten bij, terwijl de bestaande klanten hun vertrouwen in ons blijven behouden,” besluiten de bedrijfsleiders.