

CHEMIE

Verfbedrijfjes concurreren met maatwerk

Als het over de verf- en coatingindustrie gaat, krijgen de grote concerns, zoals AkzoNobel en zijn Amerikaanse concurrent PPG de meeste aandacht. Maar zij laten genoeg ruimte over voor tientallen mkb-bedrijven. Hun kracht schuilt, aldus die bedrijven zelf, in maatwerk voor de klant, innovatie via eigen labs, in de mogelijkheid om snel te schakelen.

Maar de concurrentie is fel. Vooral omdat structureel de volumes op de markt afnemen.

→ **PAGINA 10**





Hans Verbraeken is redacteur chemie van Het Financieele Dagblad

Hoe groter de ballen, des te groter de ruimte er tussen', zegt directeur Jaitske Feenstra van de branchevereniging van verf- en drukinktfabrikanten, VVVF. Met andere woorden, laten nog genoeg ruimte over voor de tientallen mkb-bedrijven — veelal familiebedrijven — in de sector. Ooit gehoord van het ruim 150 jaar oude Zandleven Coatings in Leeuwarden, Strikolith in Raamsdonksveer, Nelf Lakfabrieken in Marrum?

Als het over de verf- en coatingindustrie gaat, krijgen de grote concerns, zoals AkzoNobel (merken: Sikkens, Flex) en zijn Amerikaanse concurrent PPG (Sigma, Histor) de meeste aandacht. Of een grote onder de kleine, zoals Van Wijhe (Wijzonol) in Zwolle.

Maar de branche telt nog 50 à 60 mkb-bedrijven, aldus de VVVF, al neemt hun aantal door consolidatie af. Zo kocht het Amerikaanse RPM eind 2016 SPS (200 werknemers) uit Den Bosch en nam het Finse Teknos Drywood in Enschede over. Een jaar eerder kocht het Deense Hempel het ruim 180 jaar oudere Schaeppman in Zwolle. Van die zestig mkb-bedrijven hebben er circa 25 maximaal tien werknemers, rond de dertig tussen de tien en honderd personeelsleden en dan zijn er nog een stuk of zes met meer dan honderd man personeel. Een aantal is flink internationaal actief, met activiteiten in Centraal-Europa, het Verenigd Koninkrijk, Azië en de Verenigde Staten. De export bestaat soms 50% van de omzet.

Het is een sector met veel deelmarkten. Lakken voor de bouw, de doe-het-zelfsector, scheepsbouw, staalconservering en autoreparatielakken. Sommige mkb-bedrijven zijn marktleider in hun niche. Hun kracht schuilt, aldus de bedrijven zelf, in maatwerk voor de klant, innovatie via eigen labs, in de mogelijkheid om snel te schakelen, in de ruimte om als familiebedrijf, zonder veeleisende externe aandeelhouders, tijdelijk minder te verdienen. Sommige bedrijven boeken flinke groei.

Maar de concurrentie is fel. Vooral omdat structureel de volumes op de markt afnemen. 'Doordat de kwaliteit van de lakken steeds beter wordt', aldus Feenstra. Schilderwerk gaat steeds langer mee. De binnenlandse afzet is de afgelopen vijf jaar afgenomen. Export heeft dat deels opgevangen. Tegelijkertijd zetten de hogere grondstofprijzen de winstmarges onder druk. En er is prijsdruk. Grote partijen laten hun prijzen zakken en stunten om volumes te maken.

CHEMIE

In het kort

- Veel van de vijftig tot zestig mkb-bedrijven in de verfsector richten zich op niches.
- Ze concentreren zich op maatwerk voor de klant.
- Hogere grondstofprijzen en prijsconcurrentie zetten de winstmarges onder druk.
- Het zijn familiebedrijven. Die kunnen indien nodig tijdelijk met minder winst draaien.

Meer online
Dossier
fd.nl/chemie



PPG

OMZET
€13,2 mrd

LOCATIE
Pittsburgh (VS),
(hoofdkantoor)

WERKNEMERS
47.300

SPECIALISME
Coatings en decoratieve
verven

AFZETMARKT
GEOGRAFISCH
Hele wereld

AkzoNobel

OMZET
€9,2 mrd

LOCATIE
Amsterdam (hoofdkantoor)

WERKNEMERS
34.500

SPECIALISME
Coatings en decoratieve
verven

AFZETMARKT
GEOGRAFISCH
Hele wereld

Anker Stuy Verven

De Friese lakkenproducent Anker Stuy Verven in Terwisep gaat bijbouwen. Het meer dan tachtig jaar oude familiebedrijf wil zijn capaciteit opvoeren van €12 mln omzet naar €22 mln. Het bedrijf met 51 werknemers gaat steeds meer het internationale pad op. De derde generatie is niet aangetreden. De afgelopen vier jaar is Anker Stuy met en snel met grondstofleveranciers om de tafel als we voor een klant iets speciaals willen. Wel kunnen de grote concurrenten misschien iets scherper inlopen.' Het bedrijf werkt in het eigen lab met zes mensen aan eigen 'recepten'. Anker Stuy realiseert

OMZET
€12 mln

LOCATIE
Terwisep

WERKNEMERS
51

SPECIALISME
Timmerindustrie

AFZETMARKT
GEOGRAFISCH
België, Duitsland,
Oostenrijk, Tsjechië,
Baltische staten,
Centraal-Europa,
Verenigd Koninkrijk,
Indonesië, Maleisië en
Thailand

timmerfabrieken voor kozijnen, deuren, trappen, de meubelindustrie, interieurfabrieken. 'Hier zijn we marktleider. Ons marktaandeel is 26%, groter dan dat van PPG en AkzoNobel.'

Voordeel ten opzichte van de grote concerns is volgens Emile Stuy dat een klein bedrijf wendbaarder is. 'We kunnen snel nieuwe projecten starten en snel met grondstofleveranciers om de tafel als we voor een klant iets speciaals willen. Wel kunnen de grote concurrenten misschien iets scherper inlopen.' Het bedrijf werkt in het eigen lab met zes mensen aan eigen 'recepten'. Anker Stuy realiseert

van de omzet een kwart in het buitenland, via kantoren in Polen en het Verenigd Koninkrijk en een distributiekanalen in België, Duitsland, Oostenrijk, Tsjechië, de Baltische Staten, Indonesië, Maleisië en Thailand. Het buitenland moet binnen vijf jaar goed zijn voor 50% van de omzet, waarbij Nederland jaarlijks moet blijven groeien. 'Ja, we zijn winstgevend.'

Een overname zou ook best eens kunnen. 'We kijken om ons heen', zegt Stuy. Zelf zijn ze ook al een paar keer benaderd. 'Als we een bord in de tuin zetten, staan er zo drie voor de deur. Maar wij als derde generatie willen zelf door.'

Baril Coatings

Bij Baril Coatings in Den Bosch zit net de tweede generatie aan het roer: Teun Duijghuisen (34) en broer Jeroen (31). Geert Duijghuisen (61), die Baril in 1982 startte, adviseert alleen nog.

Het bedrijf telt 150 werknemers. Omzetzijfers geven ze niet. 'Ons afzetvolume is circa 8 miljoen liter en we zijn winstgevend. We draaien nu betere jaren dan ooit tevoren.' Baril Coatings realiseert van zijn omzet 50% in het buitenland, met een fabriek in de VS en in Polen. Klanten zitten ook in het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Scandinavië. Baril runt een eigen laboratorium, met vijftien werknemers. Het bedrijf groeit op

AFZET
8 mln liter

LOCATIE
Den Bosch

WERKNEMERS
150

SPECIALISME
'Groene' coatings,
bouwverven

AFZETMARKT
GEOGRAFISCH
Centraal-Europa,
Verenigd Koninkrijk en
Ierland, Scandinavische
landen, Verenigde Staten

eigen kracht en via overnames: van het failliete Fortis uit Veghel in 2004 en van Farball Coatings uit Etten-Leur in 2007.

De kracht van het bedrijf is dat het maatwerk kan leveren, aldus Teun Duijghuisen. 'De grote concerns concurreren meer op imago en prijs, wij meer op relatie en samenwerking. Zij zeggen tegen hun klanten: 'Dit is het'. Wij zeggen: 'Wat heb je nodig?'. Er zijn volgens hem genoeg klanten die maatwerk willen.

Wij concurreren meer op relatie en samenwerking dan op imago en prijs

Hun 'groene' productiemethoden (zonne-energie, elektrisch transport) en hun 'groene' coatings en bouwverven vormen volgens Duijghuisen een troefkaart. 'Een compleet nieuwe markt met nieuwe kansen. Wij worden een andere gesprekspartner. Prijs wordt minder belangrijk. Als een klant een CO₂-doelstelling heeft, is die hem een extra marginale kostenpost waard.'

Baril denkt dat kleine bedrijven het 'vergroeningstraject' gemakkelijker op pakken dan grote: 'Risico's zijn in te perken. En grote concerns hebben te maken met externe aandeelhouders. Een familiebedrijf kan gemakkelijker besluiten even minder te verdienen.'

Verfindustrie Drost

Verfindustrie Drost in Venlo, opgericht in 1899, boekt circa €6 mln omzet met 35 werknemers. Het bedrijf is actief in de bouwvervenmarkt. 'Geen niche', zegt directeur Patrick van den Boom (50). 'Sikkens van AkzoNobel en Sigma van PPG zijn onze directe concurrenten. Toch proberen we ons te onderscheiden.'

Maar de winstgevendheid 'staat onder druk', aldus Van den Boom, die de leiding van het bedrijf twaalf jaar geleden overnam van vader Jaap. Die kocht het dertig jaar geleden van de familie Drost. Vooral de stijgende

OMZET
€6 mln

LOCATIE
Venlo

WERKNEMERS
35

SPECIALISME
Bouwverven

AFZETMARKT
GEOGRAFISCH
Nederland

grondstofprijzen hakken er in. 'Die verhogingen kun je niet ongebreidel doorberekenen.' Want het is 'een beetje een vechtmakmarkt'. Van den Boom wijst op de concurrentie van de grote concerns en van Duitse bedrijven. 'Er wordt na de mooie zomer en herfst van 2018 dit en komend jaar minder ver verkocht. En die grote fabrieken willen toch hun machines op volle toeren laten draaien. Ze kopen volume via lagere prijzen.'

'We moeten de mouwen opstropen', zegt hij. Het buitenland biedt geen soelaas. Van de totale productie blijft 95% in Nederland.

'Gewoon goede producten maken, bijvoorbeeld duurzame verf', aldus de directeur. En dat zijn enerzijds biobased verven met biobased bind- en oplosmiddelen, maar anderzijds verf die langer meegaat — tien, twaalf jaar — en het schilderwerk onderhoudsarm maakt. 'We blijven innoveren door samenwerking met leveranciers en universiteiten, op zoek naar minder milieubelastende en duurzame verven. Dat moet.'

Verder produceert Drost voor grote winkelketens, groothandels en schildersbedrijven die een 'private label' voeren.

Kleine verfbedrijven zoeken de niches in een krimpmarkt

Naast de grote verconcerns, zoals AkzoNobel en PPG, kent Nederland vijftig tot zestig mkb-verfbedrijven. Sommige hebben het moeilijk, andere zeggen een 'zeer sterke en gezonde groei' te boeken. Drie interviews met innoverende mkb'ers.