

'Méér dan mooi'

KIJKJE IN DE KEUKEN BIJ BOLIDT

"DE ENE EPOXYVLOER IS DE ANDERE NIET. ALLESKUNNERS IN DE UITVOERING BESTAAN NIET. EN HET ONTBREEKT DE VLOERENBRANCHE AAN INNOVATIEKRACHT." DE MENINGEN VAN RIENZ BOL, DIRECTEUR VAN BOLIDT IN HENDRIK IDO AMBACHT, ZIJN NIET LAUW. IN DIT INTERVIEW GEEFT HIJ ZIJN VISIE OP DE VLOERENMARKT EN DIE VAN BOLIDT BINNEN DIE MARKT.

Wouter van Zandwijk

Bol is sinds 1998 directeur van het familiebedrijf. In Nederland werken ongeveer 150 man voor de kunststofvloerenproducent. Wereldwijd loopt dat tegen de 250. Voor buitenlandse opdrachten kan

méér opdrachten in de utiliteitsbouw met alle bijbehorende esthetiek en wat minder opdrachten voor industriële toepassingen. Dat is niet zo verwonderlijk als je beseft dat steeds meer industrieën uit Nederland verdwijnen. Daarmee verdwijnen ook deze opdrachten. In de landen waar de industrieën naar toe gaan, zoals India en China, krijgen we juist meer en meer van deze opdrachten", vertelt Bol. In Nederland maakt Bolidt 500.000 m² aan vloeren per jaar. Dat is een derde van wat het bedrijf wereldwijd aan vloeren aanbrengt, zo'n 1,5 miljoen m².

Epoxyhars

Het imago van kunststofvloeren is volgens hem gelukkig in de loop der jaren sterk verbeterd: "Mensen zijn ze mooi gaan vinden. Vroeger waren ze natuurlijk ook niet altijd even mooi. Maar door alle ontwikkelingen is er inmiddels een veelheid aan kunststofvloeren. Daarom blijf ik het vreemd vinden dat velen nog altijd alleen spreken over een epoxyvloer, want de ene epoxyvloer is de andere niet. Datzelfde geldt voor acrylaat- en polyurethaanvloeren. Er zijn onbegrensde mogelijkheden en ontelbaar veel chemische verbindingen mogelijk. Als je een auto koopt, bestel je toch ook niet een 'blikken auto'. Als we het dus hebben over epoxyhars-gebonden vloeren, moeten we dus eigenlijk praten over kunststofvloeren met bepaalde eigenschappen zoals elektrische geleiding, fysieke belasting, bestendigheid



In de conference room, waar door middel van het gevoerd, ligt de 3D-vloer van Bolidt, waarmee de

tegen chemicaliën of juist esthetische eigenschappen."

Innovatie

Bolidt innoveert telkens opnieuw. Zo komt het bedrijf binnenkort met een snel hardende coating. Binnen een paar seconden is de vloer weer overloopbaar. Dit product is mede ontwik-



een Nederlands verwerkingsteam van Bolidt worden ingevlogen, of een van de vijftien partnerbedrijven voert de opdracht uit onder naam van Bolidt.

Decoratief

Grofweg produceert het bedrijf vloeren voor industriële toepassingen en openbare gebouwen. "In Nederland zijn we in de loop der tijd bekend geraakt als het bedrijf dat met name mooie, decoratieve vloeren maakt. Maar we zijn echt meer. Oké, in Nederland krijgen we relatief



*internet met klanten overleg kan worden
Innovatieprijs op de Vloertotaal werd gewonnen.*

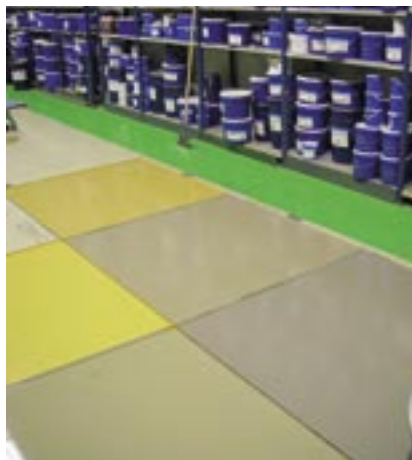
keld met het oog op renovatieprojecten. Een ander doel van het bedrijf is om vloeren te maken met hele heldere kleuren. "Appeltjesgroen moet ook daadwerkelijk appeltjesgroen zijn. En na een paar jaar moet het nog steeds appeltjesgroen zijn", meent Bol. In het laboratorium van Bolidit wordt continu gewerkt aan nieuwe kunststofvloeren of de verbetering van bepaalde

eigenschappen. Om producten te testen zijn er monsters op de vloer in het laboratorium aangebracht. De monsters - in alle kleuren van de regenboog - liggen vastgetaped op de vloer, precies in de looprichting van al het laboratoriumpersoneel. Ze krijgen dus wat te verduren.

Bol vindt het jammer dat het in de vloerenbranche ontbreekt aan innovatiekracht. "Als je een paar maanden geleden op de Vloertotaal kijkt naar echte innovaties uit de branche dan is dat bedroevend. Een aantal bedrijven daargelaten. Op onze stand toonden wij zo'n tien nieuwe producten te tonen."

Grondstoffen

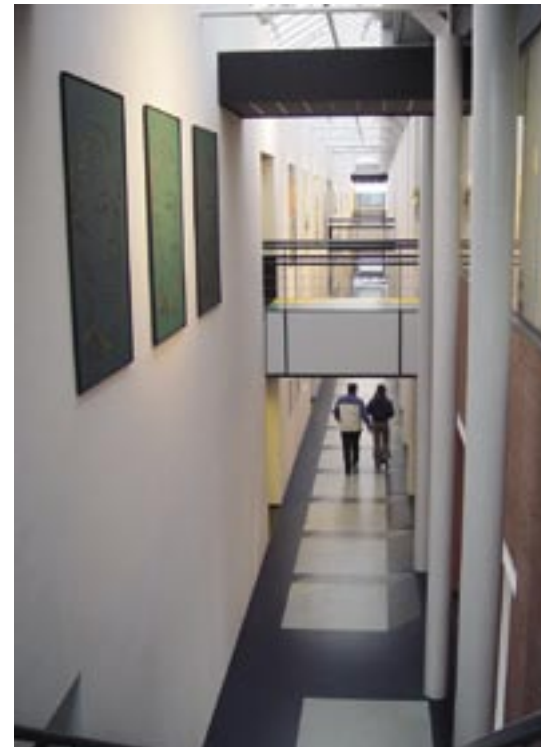
Bol heeft wel een verklaring waarom er weinig innovatiekracht in de vloerenbranche is te ontdekken. "Een vloerenbedrijf kan best een goed idee hebben en daarvoor aankloppen bij een van de grote chemieconcerns. Maar deze grondstoffenleveranciers halen vaak hun neus op voor een in hun ogen klein vloerenbedrijfje uit Nederland. Zij willen hun spullen



namelijk niet verkopen per vat maar per vrachtwagen. Ook Bolidit liep daar in het verleden tegenaan. Na mijn studie ben ik in 1990 in deze markt gedoken en heb ik samen met een studiegenoot een grondstoffenbedrijf opgericht, dat later de grondstoffentak van Bolidit is geworden. Nu zijn we niet meer afhankelijk van de goodwill van de grote grondstoffenleveranciers," zegt Bol.

Ontwikkelingsproces

Met de grondstoffen in eigen beheer kunnen de productontwikkelaars bij



Bolidit al hun creativiteit botvieren. "Wat voor compound ze ook verzinnen, niets of niemand houdt ze tegen het te maken", zegt Bol. Dat geldt natuurlijk ook voor kleine aanpassingen in een receptuur. "Waar de doctor in de chemie van een toeleverancier het vloerenbedrijfje al ziet komen, zal onze doctor in de chemie toch z'n neus niet ophalen voor zijn eigen collega."

De productontwikkelaars krijgen veel input van de verkoopafdeling. Bol: "Onze verkopers fungeren als voelspriet in de markt. Als er behoefte bestaat voor een bepaalde eigenschap van een vloer, dan wordt dat natuurlijk snel doorspeeld aan de productontwikkelaars. Verder wordt er in het bedrijf veel met elkaar gepraat. De verkopers en productontwikkelaars weten niet precies wat hun collega's doen, maar genoeg om - als het nodig is - ervaringen uit te wisselen."

Uitvoering

Inmiddels is wel duidelijk dat ze bij Bolidit graag van begin tot eind de touwtjes in handen willen hebben. Dus ook de uitvoering. Dit wordt gedaan door mensen van het bedrijf of in mindere mate door partners waar al een jarenlange samenwerking mee bestaat. "Je kunt het je niet permitteren dat een uitvoerder jouw product niet juist verwerkt, want juist Bolidit wordt afgerekend op het eindresultaat." Bol heeft ook



De teststukjes liggen vastgetaped op de vloer precies in de loopprijs van al het laboratoriumpersoneel.

een heel duidelijke visie op de uitvoering: "Alleskunnners bestaan niet. Wij werken daarom met gespecialiseerde verwerkingsploegen per type vloer. Er is bijvoorbeeld een ploeg die alleen de Bolidtop 700-vloer maakt. Het



grote voordeel van deze opzet is dat een verwerker dat type vloer tot in de puntjes leert kennen. Op termijn kunnen zij daadwerkelijk met het product spelen, wat erg handig is met de telkens wisselende omstandigheden op de bouw. Op deze manier komt ook veel feedback uit onze uitvoering, die weer tot aanpassingen van een product leidt of zelfs de ontwikke-

ling van een nieuw product", vertelt Bol. Hij voegt er fijntjes aan toe dat deze opzet natuurlijk alleen mogelijk is, omdat Bolidt - voor Nederlandse begrippen - een groot vloerenbedrijf is en dus sowieso al meerdere verwerkingsploegen heeft.

Nietsnut

Omdat iedereen in de keten voor hetzelfde bedrijf werkt, is er ook grotere flexibiliteit. Heeft de verwerkingsploeg iets nodig of is er een vraag of probleem, dan zijn de lijnen naar de afdelingen erg kort. Bol: "Bij ons krijgt de verwerker bij een probleem niet een of andere nietsnut aan de telefoon die achter een lijst zit met de veel gestelde vragen."

Zo heeft het bedrijf dus grip op de grondstoffen in het product, op het ontwikkelingsproces en de uitvoering. Bol: "Dus alle tegenstrijdigheden in de keten van de markt, hebben wij intern. Dat is niet erg, maar wel hard werken en dus lekker vermoeiend. We

zouden toch op geen andere manier meer willen werken", vertelt Bol.

E-Commerce

Naast productinnovaties probeert het bedrijf ook op andere manieren de markt te bedienen. Zo heeft Bolidt een afdeling E-Commerce opgericht voor met name de internationale klanten die 'al wat verder zijn in het digitale tijdperk'. E-Commerce gaat een stuk verder dan wat extra e-mailverkeer. Zo heeft Bolidt een kantoor omgetoerd tot conference room, waar met klanten overleg kan worden gevoerd over het internet. De vloer in deze oogverblindend witte ruimte is afgewerkt met de 3D-vloer van Bolidt, waarmee de Innovatieprijs tijdens Vloertotaal werd gewonnen. Verder is de kleur en stijl van de vloer doorgetrokken op de wanden en het plafond. Aan één wand hangt een flatscreen



met webcam. Samen met een witte tafel met bijpassende stoelen is de kamer een plaatje. "Dat moet natuurlijk wel als dit het enige is wat de partij aan de andere kant van de wereld van jou te zien krijgt", meent Bol.

Bolidroom

Ook het vorig jaar geopende Bolidroom, waar architecten zelf kunnen experimenteren met verschillende grondstoffen, is een succes. "Om de bezoekers van Bolidroom te begeleiden, hebben we een architect aangenomen. Zij vindt het een uitdaging om esthetiek te combineren met de juiste eigenschappen van een vloer. Bezoekende architecten verliezen zichzelf weleens in alle pracht en praal. Zij houdt ook de kwaliteit van de vloer in de gaten, want we willen méér dan alleen mooi zijn." ■