

# Afast investeert in eigen productielijn

In de zes jaar van haar bestaan heeft producent van bevestigingsmaterialen Afast uit Helmond een vaste positie verworven op de Nederlandse dakenbranche. In de rest van Europa heeft het bedrijf nog voldoende groeipotentie. Dit gegeven bracht het bedrijf tot het maken van enkele strategische beslissingen. In dit artikel een uiteenzetting n.a.v. een gesprek met Arjan van Voorden.



Tot voor kort was Afast de verdeler van de Iso-Tak-producten. Na de overname van het Zweedse bedrijf door het Zwitserse SFS veranderde de positie voor Afast, waardoor deze samenwerking onlangs, op initiatief van Afast, is beëindigd. Het bedrijf, onderdeel van CRH, heeft het afgelopen jaar fors geïnvesteerd in een eigen productielijn voor de fabricage van kunststof tules, zodat men de productie van de gehele keten van materialen voor de mechanische bevestiging van het dak in eigen hand heeft. De producten worden onder de nieuwe merknaam Guardian op de markt gebracht. De



gelegenheid werd te baat genomen direct een vernieuwde huisstijl door te voeren. Welke filosofie zit er achter deze ontwikkelingen en hoe ziet de toekomst van Afast eruit? Roofs vroeg het aan directeur Arjan van Voorden.

## Nieuwe productielijn

“Onze samenwerking met SFS had naast de voordelen voor ons ook enige belangrijke nadelen,” zet Van Voorden uiteen. “Allereerst omdat Zwitserland geen deel uitmaakt van de EU, waardoor levering altijd gepaard gaat met administratieve rompslomp en hoge kosten voor transport. Maar voor ons telde zwaarder dat SFS verkoopkantoren

heeft in de landen waar wij ook in actief zijn, waardoor wij dikwijls opdrachten misliepen. Op deze manier werd de samenwerking een belemmering voor onze verdere groei. Onze grootste groeipotentie zit in de export. Bevestigingsmaterialen zijn een nicheproduct, voor ons is dus van belang deze producten breed weg te zetten. Wij zijn in heel Europa actief, en sporadisch ook daarbuiten. Met name in Scandinavië, Oost-Europa, de Balkan, maar ook bijvoorbeeld Duitsland, Spanje en Italië, zien wij grote mogelijkheden. We hebben daarom besloten de samenwerking met SFS te verbreken en een flinke investering te doen om de productie van de gehele keten van bevestigingsmaterialen voor het dak in eigen hand te nemen.”

Dit besluit heeft geresulteerd in de aanschaf van een aantal splinternieuwe spuitgietmachines voor de productie van kunststof tules. “Deze machines zijn aangepast aan onze eigen wensen, de matrijzen zijn op maat voor ons gemaakt. Naast enkele kleine productverbeteringen hebben wij hiermee voor onszelf ook de mogelijkheid gecreëerd zeer efficiënt te produceren. De machi-



nes zijn computergestuurd en kunnen 's nachts en in het weekend doordraaien, zonder dat hier personeel aan te pas komt. In het geval er iets misgaat, krijgt een van onze medewerkers een sms'je. Tevens is er een meer gevarieerde productie mogelijk." De nieuwe productielijn heeft het bedrijf in staat gesteld het assortiment verder uit te breiden en daar ook de benodigde hulpstukken en gereedschappen bij te leveren. Ook is grote aandacht besteed aan de wijze van verpakken. Van Voorden: "Wij kunnen nu meer bevestigingsmiddelen in een doos, en dus op het palet, verpakken door een efficiënte indeling te hanteren. Bovendien zijn onze dozen nu voorzien van handvaten, zodat ze voor de dakdekker gemakkelijker te verplaatsen zijn."

De producten worden onder de nieuwe naam Guardian op de markt gebracht, met een bijbehorend nieuw logo. De nieuwe huisstijl van het bedrijf is op dit logo afgestemd. "Eén merk schept duidelijkheid in de markt," aldus Van Voorden. "Alle Guardian producten worden bovendien ondergebracht onder één ETAG-certificaat. Hiermee lopen wij vooruit op de regelgeving, want per 2010 wordt de Europese regelgeving ETAG-006 (Mechanische bevestigingen voor soepele afdichtingen van platte daken) ook in Nederland van kracht. Tevens zijn wij momenteel bezig met certificering op basis van ISO 9000. Dit traject verwachten wij op korte termijn te kunnen afronden."



## ETAG 006

In het kader van de Europese Bouwproductenrichtlijn (CE 89/106) bracht EOTA in 2000 de ETAG 006 uit, die door de Europese Commissie bekrachtigd werd. De CE-bekrachtiging van de ETAG 006 impliceert dat:

- Alle fabrikanten en leveranciers van systemen, die onder het toepassingsgebied van de richtlijn vallen, verplicht zijn hun producten te voorzien van een CE-markering, in overeenstemming met de inhoud van de ETA (Europese Technische Goedkeuring).
- Alle EU-lidstaten hun nationale technische reglementen moeten aanpassen om de vrije toepassing van de ETA mogelijk te maken.

"Onze voornaamste groei zit de komende tijd in de exportmarkt. Nederland is een ideaal exportland, met alle logistieke mogelijkheden, en daar zullen wij optimaal gebruik van maken. Per 15 november hebben wij dan ook speciaal voor de exportmarkt een exportmanager aangesteld, Carla Lücker. Tevens hebben wij in heel Europa exclusieve dealers actief, 16 in totaal. Het is een bewuste strategie om de verkoop in een bepaald land door een inwoner van dat land uit te laten voeren: zij kennen hun markt het beste en kunnen zich er ook het gemakkelijkst in bewegen. Wij heb-



ben voornamelijk geen plannen om verkoopkantoren in het buitenland te openen, met uitzondering van de huidige twee verkoopkantoren in België en Duitsland."

## Nederlandse markt

Verliest men hierdoor niet de thuismarkt uit het oog? "Nee, integendeel," stelt Van Voorden. De thuismarkt is en blijft onze basis en blijft onverminderd belangrijk. Wij zijn een jonge onderneming en onder onze (inmiddels) 13 medewerkers is vrijwel geen verloop. Dat betekent dat ervaring en deskundigheid niet verloren gaat. Naast onze projectmatige levering en ondersteuning stellen wij ons ook nadrukkelijk op als producent. In de samenwerking met andere producenten van bijvoorbeeld isolatiematerialen en dakbedekking hebben wij al bijgedragen aan vele ontwikkelingen op het gebied van bevestigen op het platte dak. Ook bieden wij de markt enige opvallende innovaties zoals de Centrix bevestigingsmethode en de Lockin'Pocket voor het brandvrij inwerken van details."

"Deze prominente rol willen wij op de Nederlandse markt blijven vervullen en dat kunnen wij naar onze mening in de toekomst ook beter dan voorheen. Door deze investering zijn wij immers minder afhankelijk van derden; en we maken deel uit van een organisatie die snel en slagvaardig beslissingen neemt. Wij zien de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet."