

VANDAGLAS NEEMT PRODUCTIE BRANDWEREND ISOLATIEGLAS IN EIGEN BEHEER

Vandaglas neemt in het verlengde van de upgrade van de isolatieglasfabriek in Emmen de productie van brandwerend isolatieglas in eigen beheer. Dat maakt het bedrijf uit Arnhem meer flexibel, efficiënter en nóg onafhankelijker in de keuze welk merk en type brandwerend glas toe te passen. Door de historische band met Saint-Gobain blijft Vetrotech de belangrijkste partner.

Over de gewijzigde aanpak praten we met Paul Ranzijn (45) en Jeroen Blanckaert (35). Ranzijn werkt inmiddels negentien jaar bij Vandaglas. Hij startte als accountmanager, groeide door tot regiomanager in West-Nederland en is sinds drie jaren

commercieel eindverantwoordelijk. Blanckaert werkt sinds 2018 bij Vandaglas. Hij begon als accountmanager en werd daarna regiomanager. Sinds drie jaar doet hij de inkoop voor zowel het glas voor de eigen productie als dat voor de handel. Ook is hij sinds dit jaar verantwoordelijk

voor de 'supply chain' van Vandaglas en heeft hij een rol in het MT gekregen.

BULK EN SPECIALS

Ranzijn trapt af met een uitleg van de transformatie die Vandaglas doormaakt vanwege de ingrijpende renovatie van de ►



▲ De productie in Emmen beschikt over twee nieuwe, vergaand geautomatiseerde isolatieglaslijnen voor de bulkproductie.

isolatieglasfabriek in Emmen. 'Daar hebben wij nu twee nieuwe assemblagelijnen staan, waarmee we de bulk produceren. De lijnen hebben ruim twintig jaar uitstekend werk geleverd, maar waren nu echt toe aan vervanging. Van die twee lijnen hebben we een derde lijn gemaakt die we inrichten voor de productie van specials, grotere maten bijvoorbeeld maar ook brandwerend glas als component van isolatieglas. Een andere aanpak dan tot nu, waarbij we een brandwerend isolatieglas kant en klaar inkochten bij onze partners, met name bij Vetrotech.'

De gewijzigde aanpak lijkt een formaliteit, maar heeft behoorlijk wat impact en is een logische volgende stap in de onafhankelijke aanpak van Vandaglas. Het bedrijf

heeft een lange geschiedenis die in de jaren negentig startte als Saint-Roch Veromco en na meerdere gedaantewisselingen in 2019 leidde tot de loskoppeling van moederbedrijf Saint-Gobain Glass. Zoals gezegd liggen de roots bij Saint-Gobain maar juist met haar onafhankelijke positionering maakt Vandaglas dagelijks het verschil voor haar klanten. 'De keuze voor de assemblage van brandwerend glas ligt daar in het verlengde van', aldus Ranzijn. 'Een deel van ons pakket dat we eerst compleet inkochten, stellen we nu zelf samen naar wens van de klant.'

ONAFHANKELIJKHEID

Tijdens het gesprek leggen de twee meermaals de nadruk op voornoemde onafhankelijkheid van Vandaglas. Het

bedrijf is weliswaar financieel in handen van een investeerder, maar anders dan voor 2019 kan het nu veel gemakkelijker switchen van merk glas, inspeland op de wensen van de klant. Vetrotech blijft de belangrijkste partner maar de fabriek in Emmen assembleert ook brandwerend glas van Pyroguard en AGC.

Wat nu voor deze special geldt, gold al langer voor het assortiment coatings. Blanckaert legt uit dat het gecoat glas van Saint-Gobain nog steeds met afstand deel uitmaakt van het palet, maar het is niet zo dat Vandaglas alleen maar Saint-Gobain coatings afneemt. 'Daar hebben we strategische keuzes in gemaakt', zegt hij. 'We waren en zijn fan van de SG-coatings die in onze beleving kwalitatief gewoon de beste zijn, maar sommige hebben we inmiddels uitgewisseld, zoals de oude Sun-coating. Deze vier seizoenen coating in het 70/40-segment voor de woningbouw was alleen beschikbaar in België en Nederland. Wij zijn zo gepositioneerd dat we een groot gedeelte van ons glas in Emmen produceren, maar om redenen van efficiency in de fabriek besteden we alles uit dat afwijkt, dus simpel gezegd groter, dikker en zwaarder is. Dat betekent dat we snel moeten kunnen schakelen met toeleveranciers die dezelfde coatings op voorraad hebben. Als de Sun dan niet beschikbaar is, zoals bijvoorbeeld in Duitsland, dan kunnen we geen kant op. Om die reden hebben wij de keuze gemaakt voor een alternatief waar we die flexibiliteit wel in kunnen vinden. Dat is de Energy 72/38 van AGC geworden. En dezelfde switch hebben we gemaakt met de 1.0 coating. De One van Saint-Gobain is om die reden de Silverstar Zero van Glaströsch geworden.'

VETROTECH ALS BESTE

Wat voor de hoge kwaliteit van de coatings van Saint-Gobain geldt, gaat ook op voor het brandwerend glas, onder de vlag van het moederconcern geproduceerd door Vetrotech. Maar ook hier: Vandaglas is niet met de ex-collega's getrouwd. Ranzijn: 'Wij vinden dat Vetrotech gewoon de beste producten maakt voor de doelgroepen die wij bedienen. Dat heeft voornamelijk te



▲ V.l.n.r. Jeroen Blanckaert, Dolf Kuiper (Kwaliteit, Opleiding en Veiligheid) en Paul Ranzijn.

maken met de kwaliteit, de leverbetrouwbaarheid en flexibiliteit.

Een groot deel van wat wij aan brandwerend glas afzetten gaat naar façades, veelal aluminium systemen, en op dat gebied heeft Vetrotech het qua producten en testen gewoon heel goed voor elkaar. Tegelijkertijd kan het zomaar zijn dat een klant een profiel heeft gekozen waar een ander merk beter in is getest. Uiteraard hebben we alle ruimte en mogelijkheden om daarin te schakelen.'

Dat Vandaglas het brandwerend glas van Vetrotech nu minder als compleet isolatieglasproduct en juist meer als 'mono' afneemt, was even slikken in Nederweert. 'Ja, daar hebben we de nodige overleggen over moeten voeren', zegt Blanckaert, 'en de uitleg ervan heeft ook wel tijd en inspanning gekost. Maar ook zij begrijpen dat we complete projecten maken, met daarin vaak maar een kleiner deel brandwerend glas. Hoe logisch is het dan om dat gehele project in eigen huis te kunnen maken. Als dan ook de SG One coating die wij toepasten, niet beschikbaar is in Duitsland, dan ga je opdrachten mislopen. Haal je die werken wel binnen is dat win-win voor beiden. Tegelijkertijd staan ook de marges onder druk en kunnen wij nu, met alles in eigen hand en huis, scherper aanbieden. Voordeel is dat je elkaar langer kent en dan kom je er gewoon uit met elkaar.' Ranzijn voegt nog een argument toe: bouwplaatsen worden steeds kleiner en dat vraagt extra inspanningen qua logistiek. 'Naast de kwaliteitsvoordelen maakt onze nieuwe aanpak ons veel daadkrachtiger in planning, productie en logistiek. De rol van de orderbegeleiding wordt steeds belangrijker.'

MARKT ONDER DRUK

Wat in de gehele bouw merkbaar is, geldt ook voor de glassector: de bouw staat flink onder druk en al ligt de nadruk in de media op de woningbouw ook de utiliteitsbouw heeft betere tijden gekend. Ranzijn: 'Het is niet dat de huidige marktomstandigheden ons voorbij gaan. Met name in de gevelbouw ben je langer aan het zaaien. De huidige werkzaamheden lopen prima door, maar op de langere termijn zien we dat het uitdagender is om



▲ Van de oude lijnen is een derde gemaakt voor het assembleren van specials.

nieuwe projecten binnen te halen. Dat is een uitdaging waar we met de gehele keten een oplossing voor moeten vinden. Om die reden zitten we met gevelbouwers om de tafel om daar een vorm in te vinden. De energiecrisis heeft mijns inziens het een en ander veranderd. Waar we elkaar voorheen op prijs beconcurrerden en het veel meer ieder voor zich was, is het nu tijd voor een branche brede aanpak. Maar het is er niet gemakkelijker op geworden, dat is absoluut een feit.'

Op productniveau blijft Nederland met z'n EW-brandklasse Europees gezien een uitzondering met EW30 en EW60 als meest toegepaste classificaties. 'Het broodje van de bakker', noemt Blanckaert het die toch ook verschuivingen ziet. 'We deden weinig of niets met versnijdbare producten, zoals de Pyroguard Impact. We zagen daar dat we wat markt lieten liggen. We zijn zelf ook een processor en zagen daar wel een kans. Die hebben we ook gepakt en Impact is inmiddels een product dat we veel verkopen. Het staat ook op voorraad in onze fabriek waar we het snijden en vervolgens assembleren tot isolatieglas. Ook weer snel, flexibel, in eigen huis en daar bovenop met een scherp prijsniveau.'

CERTIFICERING EN CE

Vandaglas kan het zich niet permitteren z'n papierwinkel niet in orde te hebben, al zou

dat voor elk glasbedrijf moeten gelden. De productie in Emmen is net als velen andere isolatieglasfabrieken de afgelopen periode bezocht door de ILT met een controle op CE-markering en de Prestatieverklaring. Hoewel de uitkomsten pas in januari bekend worden, ziet Blanckaert die met vertrouwen tegemoet.

'We beschikken over AVCP Systeem 1. Dat staat voor Assessment and Verification of Constancy of Performance, oftewel Beoordeling en Verificatie van de Prestatiebestendigheid.' Blanckaert legt uit dat dit een systeem is dat bepaalt hoe bouwproducten worden getest en hoe je de prestatiebestendigheid ervan controleert. Systeem 1 vereist dat een aangemelde instantie een initiële typekeuring uitvoert, waarna de fabrikant verantwoordelijk is voor continue controles en een productiecontrolesysteem. 'Naast AVCP 1 hebben we met Vetrotech een overeenkomst waardoor het voor ons toegestaan is om hun "mono producten" in Emmen te assembleren tot isolatieglas met behoudt van de garantie voor alle geassembleerde componenten. Vooral dat laatste is voor ons enorm belangrijk nu we de productie in eigen hand hebben. Zonder deze overeenkomst zou de garantie van Vetrotech vervallen na dat wij er isolatieglas van hebben gemaakt en dat willen we natuurlijk niet. Daar zijn we te serieus voor.'