

FÜLDNER: INNOVATIE MET GLASMACHINES

Ruim vier miljard dollar kost het nieuwe hoofdkantoor van Apple in New York. Opvallend is onder meer het glazen dak. Een overkapping met een Zuid-Limburgs tintje: Földner Machines uit Heerlen was betrokken bij de productie van de massieve glasplaten van achttien meter lang en tien centimeter dik.

Tekst JOS CORTENRAAD Fotografie RICHARD STARK

Het is misschien een beetje vergezocht, de betrokkenheid van Földner bij het prestigieuze hoofdkantoor van Apple in *The Big Apple*. „Een beetje wel,” erkent ook Jan Wilbers, directeur-eigenaar van Földner. „Wij hebben aan een klant van ons in Zuid-Duitsland de machine geleverd waarmee de glazen platen gewassen zijn voordat ze verscheept werden. Niet zo heel spannend, maar wel een essentieel onderdeel van het productieproces.”

Bank

En altijd leuk om te vertellen op een feestje waar veel gasten nog altijd aan de geboren Eindhovenenaar vragen ‘hoe het gaat bij de bank’. Terwijl hij daar al vijf jaar weg is, na een carrière van ruim dertig jaar. „Voor verschillende banken, waaronder vijftien jaar de Rabo, heb ik me altijd beziggehouden met bedrijfsfinanciering. Honderden ondernemers heb ik leren kennen, evenveel bedrijfsplannen gezien en beoordeeld en in die jaren enorm veel geleerd. Respect en bewondering vooral voor de moed en het doorzettingsvermogen. Langzaam maar zeker is het idee gaan leven om zelf ondernemer te worden. Zelf de risico’s en de beslissingen te nemen, onafhankelijk te zijn van directeu-

ren en gremia.” In 2012 doet zich een mooie gelegenheid voor en trekt Jan Wilbers de spreekwoordelijke stoute schoenen aan. Hij kan eigenaar worden van een groothandel in glasbewerkingsmachines. „Via via had ik gehoord dat Hans Földner op zoek was naar een opvolger. Wij zijn in gesprek geraakt en ik was onder de indruk van zijn levenswerk. Een mooi bedrijf met ruim driehonderd klanten in de Benelux, Oostenrijk, Zwitserland en Duitsland. Met topmonteurs in dienst en de alleenvertegenwoordiging van topfabrikanten uit Spanje, Duitsland en vooral Italië. Één een revisiewerkplaats waar gebruikte machines een tweede leven krijgen. Alle aspecten van het ondernemen dus verenigd.”

Starter

Een klein bedrijf met groeikansen, zo oordeelt de dan 56-jarige ‘starter’ op basis van de cijfers en vooral de opgedane ervaring en *gutfeeling* tijdens zijn bankperiode. Hij koopt in 2013 de aandelen van Hans Földner met de afspraak dat die hem wegwijs maakt in de wereld van de glasbewerkingsmachines. Bijna vijf jaar verder staat Jan Wilbers op eigen benen en weet hij de weg. „Technisch gezien heb ik nog een achterstand. Niet erg, hier werken adviseurs en salesmensen met twintig jaar ervaring. Zij spelen een cruciale rol als er deals gesloten worden. En zonder

mijn monteurs waren we nergens. Zij zijn de echte helden van ons bedrijf, die de machines installeren en repareren onder vaak moeilijke omstandigheden. In deze wereld eisen klanten vooral service en bedrijfszekerheid. En daar heb je vakmensen voor nodig.”

Markten

Gemakkelijk zijn de eerste stappen op het ondernemerspad niet, zeker niet in een crisisperiode. Desondanks verdubbelt Földner de omzet en groeit het personeelsbestand naar twintig. Het aantal klanten nadert de vierhonderd, zo leren de stipjes op de verschillende landkaarten in het kantoor. „We hebben het assortiment uitgebreid en zijn meer aan acquisitie gaan doen. Glas wordt

‘Wat zou het mooi zijn als je storingen kunt voorkomen door preventief onderhoud, dachten we’



‘Alle aspecten van het ondernemen zijn verenigd’



gebruikt in verschillende groeimarkten. In de bouw natuurlijk. Kijk om je heen naar het gebruik van vlakglas in kantoor- en flatgevels. Steeds meer meubels en deuren worden vervaardigd van glas. Het is immers gemakkelijk en goedkoop te produceren uit zand, volledig recyclebaar en met verschillende bewerkingstechnieken steeds breder toepasbaar.” Fuldner Machines – aan de solide merknaam wordt niet getornd – heeft het alleenrecht voor de verkoop van bewerkingsmachines van onder andere het Italiaanse Lattuada. Verschillende machines die vlakglas achtereenvolgens op maat snijden, slijpen, polijsten, boren, frezen, wassen en harden. Een toch nog wel arbeidsintensief proces, stelt Jan Wilbers vast na diverse bezoeken aan klanten in vooral Duitsland. „De handling is tijdrovend. Samen met robotbouwer Knittel

bieden we nu een robot die het zware werk van de operators overneemt en de platen verplaatst van de ene na de andere machine.”

Servitization

Het is niet de enige innovatie die in Heerlen van de grond komt. Tijdens een bijeenkomst over Industrie 4.0 bij de Smart Services Campus in Heerlen wordt Jan Wilbers gevangen door de term *servitization*. „Een aanzienlijk deel van onze omzet halen we uit onderhoud en service. Meestal komen onze monteurs in actie als een machine hapert of stuk gaat. Dat kost tijd, soms wel enkele dagen. Heel vervelend en kostbaar, want stilstand is in de maakindustrie vijand nummer één. Wat zou het mooi zijn als je storingen kunt voorkomen door preventief onderhoud, dachten we. Prettig voor de

klant en fijn voor ons, want we kunnen dan beter plannen en begroten.”

Liof

Er wordt contact gelegd met Liof en Fontys Hogeschool. „Liof heeft een eerste haalbaarheidsonderzoek gefinancierd. Een student heeft hier zijn afstudeeropdracht gedaan en de mogelijkheden in kaart gebracht. Het is de bedoeling om op termijn al onze machines te verbinden met internet zodat we vanuit Heerlen de prestaties kunnen monitoren en preventief onderhoud inplannen.” De student is inmiddels in vaste dienst en werkt het plan verder uit. Jan Wilbers verwacht er veel van. „Mooi om met dit bedrijf deze stap naar Industrie 4.0 te maken. Dit is wat ik wilde: zélf iets toevoegen. Voorlopig ben ik hier nog niet weg.” • www.fuldner.nl