



Titel: Knelpunten bij uitbesteding van lak- en/of lijmwerk in de meubelindustrie en aanpassen van de procesvolgorde bij overschakeling op alternatieve producten

Rapportcode: 2.650-2

Datum: 5 september 2006

SHR Hout Research
"Het Cambium"
Nieuwe Kanaal 9b
Postbus 497
6700 AL Wageningen

Tel: 0317 – 467366
Fax: 0317 – 467399

E-mail: e.beckers@shr.nl

Dit rapport heeft 12 genummerde bladen. Het is eigendom van de opdrachtgever, die gerechtigd is dit rapport integraal te publiceren. Gedeeltelijke publicatie, ook door de eigenaar, is slechts toegestaan na schriftelijke toestemming van SHR Hout Research.

Opdrachtgever: Branche Begeleidingscommissie
Arboconvenant Meubelindustrie

Bijlage:

Projectnummer: 2.650

Auteurs:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'E.P.J. Beckers', written over a horizontal line.

Ir. E.P.J. Beckers
Projectleider

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'N. Lutke Schipholt', written over a horizontal line.

Ir. N. Lutke Schipholt
2^e auteur

Trefwoorden: Arboconvenant, Meubelindustrie, lakken,
lijmen, uitbesteden, procesvolgorde

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	3
1 Inleiding	4
2 Methoden.....	5
2.1 Database en bezoeknotities	5
2.2 Aanvullende informatie	5
2.3 Periode onderzoek	5
3 Resultaten & discussie	6
3.1 Aantal bedrijven.....	6
3.2 Relatie met bedrijfsgrootte.....	7
3.3 Redenen om wel uit te besteden.....	8
3.3.1 Woonmeubelfabrikanten.....	8
3.3.2 Interieurbouwers.....	8
3.3.3 Toeleveranciers	9
3.4 Redenen om niet uit te besteden	10
3.4.1 Woonmeubelfabrikanten.....	10
3.4.2 Toeleveranciers	10
3.4.3 Interieurbouwers.....	10
4 Discussie oplossen knelpunten.....	11
5 Conclusies en aanbevelingen	12

1 Inleiding

Een aanzienlijk deel van de meubelfabrikanten en interieurbouwers verwerkt zelf oplosmiddelhoudende lakken en lijmen. Oplosmiddelhoudende (contact)lijmen worden voor een aanzienlijk deel gewoon in de productieruimte verwerkt. Dat geldt m.n. voor contactlijmen in de interieurbouw. Oplosmiddelhoudende contactlijmen voor het verwerken van schuim in gestoffeerde meubels wordt wel vaker voor een afzuigwand en/of in een aparte ruimte verwerkt. Hetzelfde geldt voor vrijwel alle lak die verwerkt wordt in de meubelindustrie. Het gevolg is dat al deze bedrijven maatregelen zouden moeten nemen om blootstelling aan oplosmiddelen te voorkomen of te verminderen (afzuigwanden, persoonlijke beschermingsmaatregelen, ...), ongeacht de hoeveelheid die verwerkt wordt. Een andere mogelijkheid is overschakelen op alternatieven.

Procesvolgorde

Voor een aantal oplosmiddelhoudende producten binnen de meubelindustrie bestaan oplosmiddelvrije of –arme alternatieven. De omschakeling naar alternatieven heeft in een aantal gevallen gevolgen voor de procesvolgorde waarin gewerkt wordt. Tijdens het uitvoeren van de VOS-scans is gebleken dat bedrijven niet zonder meer geneigd zijn die volgorde aan te passen. Vaak houden bedrijven een bepaalde volgorde aan op historische gronden of omdat ze van mening zijn dat dit de enige manier is om een bepaald (esthetisch) eindresultaat te bereiken van hun product.

Uitbesteding

Het overschakelen op alternatieve producten kan ook aanzienlijke gevolgen hebben voor de investeringen in benodigde apparatuur. Omdat veel bedrijven een beperkte hoeveelheid lak en/of lijm verwerken, staan die investeringen niet altijd in verhouding tot de revenuen. Een aantal bedrijven, zowel interieurbouwers als meubelfabrikanten, besteedt het lakwerk echter uit aan professionele (loon)coaters. Uitbesteden is iets dat in de meubelindustrie van andere landen veel meer gebeurt. In Italië bijvoorbeeld, zijn de diverse stappen van een meubelproductie vaak ondergebracht bij verschillende bedrijven. Deze liggen dan wel dicht bij elkaar in de buurt (complete regio's met een bepaalde meubelverwerking). Ondanks de grotere geografische verspreiding in Nederland, zijn er toch meubelfabrieken of interieurbouwers die hun lakproces uitbesteden. Argumenten die hun collega's aanhalen waarom uitbesteding niet zou kunnen, gelden blijkbaar niet.

Doelstelling

In dit onderzoek wordt achterhaald wat de problemen zijn van bedrijven om al dan niet verwerking van oplosmiddelhoudende producten uit te besteden en in hoeverre het mogelijk is deze knelpunten weg te halen of te verminderen. Als er meer uitbesteed wordt, zouden de VOS-problemen geconcentreerder aangepakt kunnen worden en meer financiële mogelijkheden bestaan om over te schakelen op (oplosmiddelarme) alternatieven. Bij uitbesteden, maar ook als in de eigen productie gewerkt gaat worden, kan het noodzakelijk zijn de procesvolgorde aan te passen. Een tweede doel

van dit onderzoek is te bepalen of dit mogelijk is zonder in te boeten op kwaliteit en bedrijfseconomische gevolgen beperkt te houden.

2 Methoden

2.1 Database en bezoeknotities

Allereerst is aan de hand van de ingevoerde scans uit de database informatie verzameld over de beweegredenen waarom bedrijven hun lakproces uitbesteden. Bij de gescande 175 bedrijven was die informatie beperkt beschikbaar, namelijk alleen in die gevallen waarbij dat relevant was voor de "VOS-historie". Tijdens de scans zelf is in veel meer gevallen dit onderwerp besproken. Daarom zijn ook nog de notities van de bezoeken van alle gescande bedrijven doorgenomen op informatie over dit onderwerp.

De beweegredenen om uit te besteden, zijn beoordeeld voor bedrijven die zelf een lakinstallatie gebruiken, maar een vergelijkbare productie hebben (type product dat gemaakt wordt en bedrijfsgrootte). Tevens is hierbij meegenomen of die bedrijven investeringen al dan niet gedaan hebben om alternatieven voor oplosmiddelhoudende producten te kunnen verwerken en of dit invloed heeft gehad op hun procesvolgorde.

2.2 Aanvullende informatie

Met een tiental bedrijven waarbij onvoldoende duidelijk is waarom die uitbesteden of juist niet zouden kunnen/willen uitbesteden, is telefonisch contact opgenomen om die informatie alsnog te achterhalen. Verder is, bedrijven die niet uitbesteden, gevraagd of ze bereid zijn binnen afzienbare tijd hiermee een proef te willen starten. Eenzelfde vraag is gesteld aan bedrijven die over zouden kunnen schakelen op alternatieve lakken wat een invloed zou kunnen hebben op hun procesvolgorde. Bij vijf bedrijven zijn deze vragen gesteld tijdens een bedrijfsbezoek (al dan niet in combinatie met een VOS-scan).

2.3 Periode onderzoek

Het onderzoek is uitgevoerd van maart tot augustus 2006.

3 Resultaten & discussie

3.1 Aantal bedrijven

Uitbesteden van lakwerk

In tabel 1 is het aantal bedrijven weergegeven dat lakwerk uitbesteed, zelf lakt of beide doet. Als geen rekening gehouden wordt met bedrijven die geen lakwerk toepassen of verwerken, is de procentuele verdeling zoals weergegeven in tabel 2.

Tabel 1: Aantal bedrijven per bedrijfscategorie, waarbij een VOS-scan is uitgevoerd, die lakwerk uitbesteden

Categorie*	Zelf lakken	Zelf + uitbesteden	Lakwerk uitbesteed	Lakwerk n.v.t.	Totaal
WM	46	4	1	10	61
TOE	9	3	2	3	17
PM	4	0	0	0	4
IB	48	21	22	6	97
Totaal	107	28	25	19	179

* WM = woonmeubelfabrikanten, TOE = toeleveranciers, PM = projectmeubelfabrikanten, IB = interieurbouwers

Tabel 2: Verdeling van al dan niet lakwerk uitbesteden per categorie bij bedrijven, waarbij een VOS-scan is uitgevoerd (totaal aantal bedrijven = 160)

Categorie	Zelf lakken	Zelf + uitbesteden	Lakwerk uitbesteed	Totaal bedrijven van totaal
WM	90%	7%	2%	32%
TOE	64%	20%	14%	8%
PM	100%	0%	0%	2%
IB	53%	28%	24%	51%
Totaal	67%	18%	16%	100%

Tien woonmeubelfabrikanten produceren geen gelakte meubel(onderdelen), evenals 3 toeleveranciers en 6 interieurbouwers. Deze woonmeubelfabrikanten maakten m.n. projectmeubelen met stalen onderstellen en HPL bladen, matrassen of gestoffeerde meubels waarvan de (ongelakte) houten rompen volledig bedekt werden door schuim en stoffering. De interieurbouwers die niet lakken of lakwerk uitbesteden verwerken vrijwel alleen maar HPL (high pressure laminate) beplakte interieuronderdelen. Deze bedrijven leveren vooral aan de gezondheidszorg, waar goed en makkelijk reinigbare oppervlakken erg belangrijk zijn. Een andere categorie is de standbouwers. Deze lakken wel, maar niet met VOS-houdende producten. Ze passen vaak (watergedragen) latex toe omdat de panelen maar een beperkte levensduur hoeven te hebben.

Eén woonmeubelfabrikant fungeert ook als looncoater voor derden. Een andere woonmeubelfabrikant leverde ook onafgewerkte meubels die dan door de afnemer zelf gelakt worden.

Soms wordt een gedeelte van het lakwerk uitbesteed. Niet alleen van de totale hoeveelheid lakwerk, maar ook binnen de afwerking van één product. In de meeste gevallen gaat het om interieurbouwers of woonmeubelfabrikanten die panelen laten aanleveren met een grondlaklaag of lakdragerfolie en, eventueel, voorgespotten omkanten. Het bedrijf brengt dan zelf, na divers bewerkingen, de aflak aan.

In een beperkt aantal gevallen wordt door de interieurbouwer één of meerdere grondlaklagen aangebracht en wordt het aanbrengen van de aflak uitbesteed.

Uitbesteden van lijmwerk

Uitbesteden van lijmwerk wordt vrijwel niet gedaan in de meubelindustrie. Als het al gedaan wordt betreft het vooral interieurbouwers. Zij kopen dan meer afgelakte panelen in en verzagen die daarna tot interieuronderdelen. Ze verlijmen het HPL niet zelf op de basisplaten (plaatmateriaal). Tijdens de scans is wel duidelijk geworden dat dit meer en meer wordt toegepast. Als zelf platen beplakt worden, wordt vaak iets meer ingekocht van het desbetreffende HPL i.v.m. eventuele schade of gebreken tijdens de verdere productie. Het aantal motieven in HPL neemt echter enorm toe en (interieur)architecten spelen graag in op de nieuwste trends. Dit betekent dat de omlooptijd van gebruikte motieven behoorlijk korter wordt en het extra ingekochte HPL sneller niet meer toepasbaar is in daarop volgende werken.

Ook bij het verlijmen van zachte materialen (schuim en stof) wordt vrijwel geen lijmwerk uitbesteed. Als het uitbesteed wordt betreft het meestal het complete stoffeerwerk. Bedrijven die dit werk aannemen zijn m.n. herstoffeerders. Ook kleinere meubelfabrieken (< 5 medewerkers) voeren dit werk uit in combinatie met opknappen of restaureren van de rest van het meubelstuk. Bedrijven die nieuwe meubels stofferen, verkopen die zelf en laten juist het rompwerk aanleveren. Het verlijmen van schuim en de daarop volgende verdere stoffering is dan een activiteit waarmee het bedrijf zich kwalitatief wil profileren. Een aantal andere bedrijven die stoffeerwerk (en dus verlijmen van schuim) uitvoert voor derden zijn toeleveranciers of kleinere meubelfabrikanten. Zij maken, vaak in opdracht van (grotere) interieurbouwers, die onderdelen van een interieur die gestoffeerd moeten worden. De benodigde houten rompen of ombouwen worden dan zelf gemaakt of toegeleverd door de desbetreffende afnemer.

3.2 Relatie met bedrijfsgrootte

Bij bedrijven tot 100 medewerkers wordt procentueel ongeveer even vaak het lakwerk uitbesteed of deels uitbesteed aan derden (zie tabel 3 en 4). Geen van de bedrijven met meer dan 100 medewerkers besteedt al zijn lakwerk uit.

Bij alle bedrijven van meer dan 10 medewerkers komen alle categorieën voor. Bij de bedrijven met 10 medewerkers of minder zijn geen toeleveranciers en projectmeubelfabrikanten.

Tabel 3: Aantal bedrijven per bedrijfsgrootte, waarbij een VOS-scan is uitgevoerd, die lakwerk uitbesteden

Bedrijfsgrootte	Zelf lakken	Zelf + uitbesteden	Lakwerk uitbesteed	Lakwerk n.v.t.	Totaal
1-10	25	8	8	7	48
11-30	44	10	14	7	75
31-100	27	8	3	4	42
> 100	11	2	0	1	14
Totaal	107	28	25	19	179

Tabel 4: Verdeling van al dan niet lakwerk uitbesteden per bedrijfsgrootte bij bedrijven, waarbij een VOS-scan is uitgevoerd (totaal aantal bedrijven = 160)

Bedrijfsgrootte	Zelf lakken	Zelf + uitbesteden	Lakwerk uitbesteed
1-10	61%	20%	20%
11-30	65%	15%	21%
31-100	71%	21%	8%
> 100	85%	15%	0%
Totaal	67%	18%	16%

3.3 Redenen om wel uit te besteden

De redenen om lakwerk uit te besteden zijn divers en verschillen per categorie bedrijf.

3.3.1 Woonmeubelfabrikanten

Bij de woonmeubelfabrikanten speelt vooral de capaciteit een rol. Bij de meeste woonmeubelfabrikanten die lakken, vormen producten of productonderdelen met een afwerklaag een aanzienlijk deel van hun productie. Ze hebben daarom zelf vaak één of meerdere spuitcabines en één of meerdere aparte spuiters die vrijwel voltijds daarmee bezig zijn. Toen de afgelopen jaren de markt terugliep werd het uitbestede lakwerk teruggehaald. Nu de markt weer enigszins aantrekt, is het omgekeerde het geval.

Een andere categorie vormt de woonmeubelfabrikanten waarbij gestoffeerde werk het overgrote deel van hun productie uitmaakt. Omdat lakwerk een (zeer) klein gedeelte van hun productie is, besteden ze dat meer uit. De mogelijkheden om dat zelf te (willen) doen zijn beperkt. Poten van gestoffeerde stoelen en banken worden afgelakt aangeleverd, vooral als het gaat om standaard kleuren. Ook panelen worden meer en meer afgelakt toegeleverd. Een enkele woonmeubelfabrikant in dat segment gaf aan liefst helemaal geen lakken meer toe te passen. Alles wat uitbesteed kan worden, wordt ook uitbesteed.

3.3.2 Interieurbouwers

Een van de belangrijke redenen voor de interieurbouw als totaal, om lakwerk uit te besteden is dat ze weinig lakwerk hebben. In de gemiddelde interieurbouw wordt veel plaatmateriaal met toegepast dat met een HPL-laag is afgeplakt. Massief hout dat afgelakt moet worden, komt veel minder voor. Als dat dan een keer gevraagd wordt, wordt het lakwerk meestal uitbesteed. Een drietal interieurbouwers loste dit probleem op door het inhuren van een zpp-er (zelfstandige zonder personeel) die op dat moment dan gebruik maakte van hun spuitcabine.

Het plaatmateriaal met een decoratieve toplaag, wordt bovendien vaak voorzien van een kantenband van ABS, PVC of houtfineer. Alleen in dat laatste geval of als geen kantenband wordt toegepast, is het nodig om de omkanten te voorzien van een afwerklaag. Een flink aantal interieurbouwers doet dat met een kwast of roller. Als bij grotere partijen spuitwerk nodig is, dan wordt dat uitbesteed. De (vaak

blanke) afwerking van omkanten gebeurt met diverse producten. Tijdens de VOS-scans is regelmatig gesignaleerd dat hiervoor een watergedragen parketlak gebruikt wordt. De belangrijkste redenen waren makkelijke verwerkbaarheid (geen aparte afzuiging nodig en snelle droging) en de hoge stootvastheid.

Veel middelgrote en grote interieurbouwers beschikken wel over een spuitcabine. Toch besteden ook zij lakwerk uit. De belangrijkste reden hiervoor is dat ze onvoldoende capaciteit hebben om grote opdrachten met veel lakwerk te kunnen verwerken.

Ook hoogglans wordt door interieurbouwers bijna altijd uitbesteed. Bij de selectie daarvan spelen afstand en kwaliteit van de looncoater een belangrijke rol. Een aantal interieurbouwers besteed het lakwerk uit aan autospuiterijen die op hetzelfde industrieterrein gevestigd zijn. Grotere interieurbouwers willen bij opdrachtverstrekking nog wel eens zelf de lak inkopen en meeleveren met de producten die afgewerkt moeten worden. Soms brengt de interieurbouwer zelf de grondlagen aan en is alleen het aflakken uitbesteed. Het eindresultaat is dan beter omdat de eigen fabriek te stoffig is voor hoge kwaliteit spuitwerk en geen overdruk spuitcabine aanwezig is. Hoogglans afwerkingen komen vooral voor bij interieurbouwers waarbij delen van het werk zeer exclusief zijn of voor interieurbouwers die ook aan de jacht-interieurbouw leveren.

De adviezen tijdens de VOS-scan hebben zich beperkt tot afwerkingen van houtachtige ondergronden. Gebleken is wel dat afwerking van veel andere materialen die worden toegepast, wordt uitbesteed. Het gaat dan vooral om poedercoaten van metalen onderdelen.

Minimaal 5 van de bezochte interieurbouwers besteedde het lakwerk uit vanwege wet- en regelgeving. Ze kregen geen toestemming van de gemeente voor het plaatsen van een spuitcabine voor (oplosmiddelhoudende) lakken of de brandverzekering stond het niet toe. Een van de bedrijven gaf verder aan dat looncoaters meer maatregelen kunnen nemen om aan alle milieu en arbo-eisen te kunnen voldoen en bovendien een hogere kwaliteit kunnen leveren. Het eigen spuitwerk beperkte zich in dat geval tot bijwerken en lakken van kleine onderdelen.

De hoeveelheid spuitwerk binnen de interieurbouw is vaak zeer wisselend. Een tweetal interieurbouwers gaf aan dat zelf spuiten van producten daarom juist verstorend werkte in hun productieproces. Eén van de interieurbouwers was een aantal jaren geleden overgeschakeld op watergedragen lakken, maar was toch overgegaan tot uitbesteding van het merendeel van het lakwerk, vanwege die productieverstoring. Het eigen spuitwerk beperkt zich in dat geval tot bijwerken en lakken van kleine onderdelen e.d..

Eén interieurbouwer had na een verhuizing besloten al het lakwerk uit te besteden. Uit een economische evaluatie bleek dat goedkoper dan zelf weer een spuitruimte in te richten.

3.3.3 Toeleveranciers

De bedrijfsactiviteiten van de toeleveranciers zijn heel divers. Ze zijn vergelijkbaar met activiteiten die (sommige) woonmeubelfabrikanten hebben, maar merendeels bij interieurbouwers zijn terug te

vinden. Redenen om uit te besteden zijn ook vergelijkbaar. Een aantal toeleveranciers zijn gespecialiseerd in verwerking van plaatmateriaal. Omkanten worden vaak met de kwast of roller afgewerkt. Grotere hoeveelheden lakwerk (bijvoorbeeld bij gefineerde bladen) waarbij sputten noodzakelijk is, worden daarom uitbesteed aan looncoaters of kleine schildersbedrijven.

Een andere reden van uitbesteding is capaciteit. Grotere series lakwerk worden uitbesteed en de speciale afwerkingen worden in de eigen spuitery uitgevoerd. Ook het verwerken van afwijkend materiaal, meestal staal dat gepoedercoat moet worden, wordt uitbesteed aan gespecialiseerde derden.

3.4 Redenen om niet uit te besteden

Ook de redenen waarom bedrijven *niet* uitbesteden, verschillen per bedrijfscategorie.

3.4.1 Woonmeubelfabrikanten

Voor de woonmeubelfabrikanten waren kwaliteit en flexibiliteit de belangrijkste redenen om niet uit te besteden of niet alle lakwerk uit te besteden. Vooral de grotere meubelfabrikanten besteden wel andere delen van hun productie uit en laten veel onderdelen toeleveren. Hun eigen activiteiten beperken zich dan meer en meer tot vormgeving en afwerken. Het zijn beide esthetische aspecten waarop een groot gedeelte van de verkoop van hun producten op gebaseerd is. Verder is het aantal mogelijke combinaties, waaronder afwerking, enorm toegenomen. Seriegroottes nemen nog steeds af en woonmeubelfabrikanten willen desondanks een beperkte levertijd hanteren. Dit betekent dat vaak van kleur en type afwerking gewisseld moet worden. Om de doorlooptijd beperkt te houden, wordt er dan vaak voor gekozen om in huis de producten af te werken.

3.4.2 Toeleveranciers

Enkele toeleveranciers zijn zelf looncoater en besteden daarom niet uit.

3.4.3 Interieurbouwers

Bedrijven die alleen maar interieurs maken voor de luxe jachtbouw, voeren, vrijwel zonder uitzondering, al het lakwerk zelf uit. De kwaliteit die ze leveren naar hun afnemers is heel hoog en vormt hét verkoopargument. De bedrijven hebben derhalve ruime investeringen gedaan in benodigde spuitcabines met overdruk om sowieso die kwaliteit te kunnen halen. Bovendien vormen de bewerkingen schuren tussen de verschillende en vele laklagen door een veel grotere personeelsbelasting. Per spuitspuit zijn vaak 3 tot 4 medewerkers bezig om de afgelakte producten te schuren.

Bij een aantal andere interieurbouwers was ook de kwaliteit doorslaggevend om zelf (weer) te gaan lakken. Alleen als ze het zelf doen is er voldoende grip op de kwaliteit. Een aantal van hen waren interieurbouwers die ook losse meubels zoals tafels en dergelijke leverden. Ze waren ontevreden met het werk dat de spuitspuit leverde waar het werk bij werd uitbesteed en konden (of wilden) geen andere

looncoaters inschakelen, soms ook ingegeven door langere transportafstanden. Ze vonden bovendien dat uitbesteden voor een vertraging in het hele productieproces zorgde. Je moest meubels of onderdelen terugsturen als iets niet goed was en daardoor trad tijdverlies in de levering op, zeker omdat lakken ‘het laatste is dat je met een bewerkt meubel(onderdeel) doet’. Verder zorgde het meerdere malen moeten in- en uitpakken voor een verhoogd risico op beschadigingen.

Een ander argument dat werd aangevoerd voor zelf lakken is een bepaalde flexibiliteit. Het wordt gezien als een bepaalde interne service waardoor het mogelijk is om opdrachten met spoed door te voeren (vandaag aannemen, morgen leveren). Deze flexibiliteit is dan wel de enige reden om de spuiterij te behouden.

4 Discussie oplossen knelpunten

Flexibiliteit is een van de belangrijkste argumenten die wordt aangehaald, waarom lakwerk niet zou kunnen worden uitbesteed. Vandaag aannemen en morgen leveren is inderdaad zeer moeilijk als een gedeelte van het werk door derden wordt uitgevoerd. Ook in de eigen productie vergt het overigens zeer goede droogcondities en –faciliteiten om een kwalitatief goed product binnen die termijn te kunnen leveren. Ervaringen van diverse bedrijven in de meubelindustrie hebben echter aangetoond dat door goede afspraken met de looncoater het mogelijk is daar flexibel gebruik van te kunnen maken binnen gestelde termijnen. M.n. de interieurbouwers die hun lakwerk volledig uitbesteden of in ieder geval een groot gedeelte daarvan, hadden in interne planning daarop aangepast. Zodra een opdracht verstrekt was, werden hiervan eerst de onderdelen gemaakt die gelakt moesten worden. Tijdens de periode dat dat bij derden werd uitgevoerd, kon dan in de eigen productie de rest van het meubilair gemaakt worden. Vertraging in het productieproces kunnen hierdoor worden voorkomen. Het vergde wel een aanpassing van de productievолgorde, maar niet een die als belemmerend werd ervaren.

Het andere belangrijke argument dat aangevoerd werd is kwaliteit van het geleverde product. De opmerkingen hierover zijn gemaakt gedurende de gehele periode van 3 jaar dat de VOS-scans zijn uitgevoerd. Juist het afgelopen jaar is door een aantal looncoaters, vooral degenen die veel voor de meubelindustrie werken, hierin geïnvesteerd. De aanschaf van allerlei, ook nieuwe, applicatie en droogtechnieken moet het mogelijk maken snel van kleur te kunnen wisselen en binnen zeer korte tijd te kunnen leveren. Een aantal kantoormeubelfabrikanten (waarbij geen VOS-scan is uitgevoerd) heeft hier nog verder op ingespeeld door zelf een deel van de opslag van hun voorraad bij een looncoater onder te brengen. Zij kunnen dan volstaan met het doorgeven van gewenste aantal en kleur, waarna het mogelijk is de volgende dag of soms zelfs dezelfde dag producten afgelakt toe te leveren.

De bedoeling was om binnen dit onderzoek ook een bedrijf te betrekken dat de overstap naar alternatieve systemen wilde doen en daarvoor zijn procesvolgorde zou moeten aanpassen. Door de verslechterde economische situatie van de Nederlandse meubelindustrie lag de nadruk bij veel bedrijven de afgelopen tijd echter meer op overleven dan op het experimenteren met alternatieve producten of toepassingen. Dit directe voorbeeld kon dus, tijdens de looptijd van dit onderzoek, niet gevolgd worden. Eén (groter) bedrijf was wel van plan de overstap naar watergedragen lakken te

maken. Hierbij zou ook de invloed op interne procesvolgordes en logistiek meegenomen worden. De eerste stappen binnen die overschakeling zijn echter gepland voor begin 2007.

5 Conclusies en aanbevelingen

Of lakwerk uitbesteed wordt, heeft vrijwel geen relatie met de grootte van een bedrijf uit de meubelindustrie.

Door de bedrijven zijn veel redenen aangehaald om lakwerk uit te besteden en een aantal redenen om het juist niet te doen. Toch voert het merendeel van de bedrijven in de Nederlandse meubelindustrie het lakwerk zelf uit. Dit terwijl looncoaters toch een aantal voordelen hebben:

1. Omdat het verwerken van lak de enige of voornaamste bedrijfsactiviteit is, is het opleidingsniveau van het personeel en het bewustwordingsniveau over gebruik van gevaarlijke stoffen daar volledig op afgestemd.
2. Omdat meerdere bedrijven hun lakwerk hieraan uitbesteden is de totale hoeveelheid die verwerkt wordt groter. De looncoater heeft daarom vaak de mogelijkheid meerdere verwerkingstechnieken in huis te halen
3. Omdat grotere hoeveelheden verwerkt worden, zijn investeringen in milieu- of arbomaatregelen vaker sneller rendabel

Eenzelfde voorbeeld geldt overigens voor bedrijven waar het lakken een aanzienlijk deel van de productieactiviteit uitmaakt of de vereiste kwaliteit bovengenoemde investeringen ook al noodzakelijk hebben gemaakt.

Voor alle argumenten waarom uitbesteden niet zou werken, zijn voorbeelden uit de meubelindustrie aan te dragen die het tegendeel bewijzen. Met name ervaringen uit het verleden en geen of onvoldoende voorbeelden van een positieve uitbestedingsrelatie lijken ten grondslag te liggen aan het in huis houden van het lakwerk. Hetzelfde geldt voor een aanpassing van de procesvolgorde. Een belangrijke bijdrage aan de bijstelling van dat beeld zou kunnen bestaan uit meer publiciteit rondom positieve voorbeelden ervan bij collega-bedrijven. Een goede gelegenheid hiervoor vormen de workshops die aan het einde van het Arboconvenant gehouden worden. De ondernemers die wel en niet succesvol hebben uitbesteed of hun procesvolgorde hebben aangepast, hebben dan ook de mogelijkheid hier verder over te praten.