

Glassolutions Sas Glas

kleurrijk visitekaartje



Afgelopen juli is het nieuwe kantoor van Glassolutions Sas Glas geopend. Terwijl buiten de laatste hand wordt gelegd aan de sloop en sanering van de oudbouw, vertelt algemeen directeur John de Baere over het visitekaartje van vlakglas dat het kantoor nu is en het succesvolle businessmodel in productie en verkoop.

Glassolutions Sas Glas, gespecialiseerd in de verwerking van vlakglas tot onder meer geëmailleerd, zonwerend, isolerend en gehard veiligheidsglas, is sinds 1899 op de huidige locatie in Sas van Gent gevestigd. Van de acht hectare grond in Zeeuws Vlaanderen zijn er nu drie verkocht aan Zeeland Seaports, het havenschap. De Baere: 'In een open, constructieve samenwerking met de provincie hebben we een voor alle partijen optimale oplossing bewerkstelligd. Door de verkoop van de grond en subsidie voor de herstructurering van bedrijfsterreinen was het mogelijk het kantoor en de sloop van de oude fabriek grotendeels te financieren. Sas

Glas beschikt nu over een nieuw kantoor en het havenschap straks over een nieuw te verkopen terrein.'

Innovatief en tijdloos

De uitgangspunten van de nieuwbouwwaren, mede als voorwaarde voor de subsidie: het regionale karakter, innovatief, strak en tijdloos. De aannemer kwam met een rechthoekige doos, waarvan binnenhuisarchitecte Nathalie de Bruyne een spannend kantoor wist te maken. 'Vanaf het kanaal loopt over de hele lengte van het kantoor als het ware een steiger door tot aan de andere zijde, waar zich mijn kantoor bevindt', maakt De Baere duidelijk. 'De

begane grondgevel heeft een pallet aan zeefdrukken in Noordzee kleuren. De rest van de buitengevel bestaat uit damwandprofiel; daar waar zich het glas bevindt, verlopend in een zeefdruk met hetzelfde profiel. Het kleuren pallet komt in het interieur terug in een lange strook LED-glas in de vloer, die vanaf de entree tot aan het eind langs de steiger loopt. Links ervan bevinden zich de kantoren; de wanden zijn geheel van glas met daarop tweezijdig een print van helmgras.'

Foto's: Saint-Gobain

Niet alleen het kantoor zelf, maar ook de showroom, die zich onmiddellijk achter de entree bevindt, draagt bij aan het visitekaartje van vlakglas dat het kantoor is. 'Sas Glas is een essentiële schakel binnen het Glassolutions netwerk in de Benelux en een belangrijke leverancier van de gevelbouwmarkt. We beschikken over een innovatiegerichte 'project plant', waarin we ons onderscheiden door het 'custom made' ontwikkelen van nieuwe decoratieve

>>



Loopbaan in het glas

John de Baere is na het afronden van de HTS werktuigbouw en elektrotechniek zijn loopbaan bij Sas Glas begonnen. Na diverse omzwervingen bij Saint-Gobain, altijd in de glasdivisie, keurde hij in 2002 terug op het oude nest in Sas van Gent.

In 1980 startte De Baere als assistent productiechef om vervolgens vele staffuncties te doorlopen. In 1988 is hij door een Amerikaans bureau getraind voor het zelf uitvoeren van reorganisaties. Zo splitste hij in de periode van 1989 tot 1992 een isolatieglasfabriek in Wallonië in twee kleinere. 'Na de overname van Veromco zocht het concern een industriële man voor de opzet van het toekomstige model van de isolatieglasproductie. Dat heb ik tot 1997 gedaan. Aan Alphen, Gorinchem en Veenendaal voegden we de nieuwe fabriek in Emmen toe. Het nieuwe concept met de hoge mate van automatisering is in die tijd zowel van binnen als buiten flink bekritiseerd, maar inmiddels is wel duidelijk dat de industriële performance van de fabriek bovengemiddeld is.'

De volgende vijf jaar was De Baere industrieel directeur Europa in Parijs, naar eigen zeggen de meest interessante periode van zijn carrière. 'Ik was verantwoordelijk voor de grote lijnen en kwam in contact met veel verschillende mensen en productielocaties. Een periode van ontzettend veel informatie absorberen en uitdragen.' De Baere hield zich bezig met de businesssegmentatie van alles wat binnen de glasdivisie verwerkend en distribuerend was. 'Ik bracht de procesindicatoren in kaart – alle factoren die van invloed zijn op onze performance – en ontwikkelde nieuwe procesconcepten tot op productieniveau.' Mede omdat hij gemiddeld 150 dagen per jaar in hotels bivakkeerde, keerde hij in 2002 terug naar zijn roots in Zeeuws Vlaanderen. 'Tien jaar op één plek is lang voor mij ja, maar er is hier ontzettend veel veranderd en sinds 2008 heb ik er ook de gevelbouw bij. Zo heb ik zowel vanuit de productie als verkoop de uitdaging de markt te beleveren wat ze nodig heeft. De belangrijkste les die ik heb geleerd? De boodschap die je brengt, aanpassen aan de omgeving. Volg de rode draad, hou vast aan je visie en strategie, maar breng je plannen in Polen anders dan in Spanje. Pas het lokaal aan. Alleen dan win je het vertrouwen, zodat iedereen meedraait in het model dat je voor ogen hebt.'

vlakglasproducten voor binnen- en buitentoepassingen. We hebben dan ook een groot aantal wereldprimeurs op onze naam staan. Denk aan de gevel van het Nederlands Instituut voor Beeld en Geluid in Hilversum en de imposante gevel van de Money Building in Litouwen. Door de diversiteit aan producten en toepassingen hanteren we het 'one stop shop' principe.' Eén van de kenmerkende specialisaties van Sas Glas, waar totaal 110 mensen werkzaam zijn, is het printen (zowel conventioneel als digitaal) van vlakglas. Deze technieken kunnen op nagenoeg alle voorkomende glastypes worden toegepast. Onlangs is een grootfor-

maat rotatiezeefdrukmachine in gebruik genomen. De Baere: 'Deze machine verlegt de technologische grenzen van het zeefdrukken, waardoor nieuwe toepassingen kunnen worden ontwikkeld. De diversiteit aan producten en ons innovatieve karakter willen we niet alleen buiten in de gevel en in het kantoor zelf, maar ook onmiddellijk bij binnenkomst in onze showroom laten zien.'

Eindproduct

Van oudsher produceerde Glassolutions Sas Glas zonverwend en geëmailleerd glas. Pas in 2001 is de fabriek zich ook op gevelbouw gaan richten. Volgens De Baere 'een belangrijk tur-

De showroom, onmiddellijk achter de entree, draagt bij aan het visitekaartje van vlakglas dat het kantoor is. Rechts de strook LED-glas in de vloer, die 'met de steiger meeloopt'.



ning point, want oorspronkelijk maakten we alleen halffabricaten, nu alleen eindproducten.'

Het huidige machinepark omvat snijlijnen voor enkel en gelaagd glas en een slijplijn ter voorbereiding van de hardingproductie die plaatsvindt in een 100 procent convectieoven voor maten tot 2,44 x 5,50 meter. Voor het printen en emaileren beschikt Sas Glas over een emailleerlijn, twee grote zeefdruklijnen en een derde voor stukswerk. De productie van isolatieglas vindt plaats op twee lijnen die volgens De Baere onvergelykbaar zijn met de moderne 'state of the art' productie in Emmen.



De begane grondgevel heeft een pallet aan zeefdrukken in Noordzee kleuren. De brug is in feite de start van 'de steiger' die doorloopt tot aan het eind van het kantoor.

'Wij produceren hooguit 100.000 vierkante meter per jaar, maar wel allemaal specials met prijzen van boven de 100 euro per meter.' Structurele beglazing wordt eveneens in de fabriek gemaakt, inclusief het verlijmen van hengers en kaders. De groeiende vraag naar grotere glasafmetingen heeft ook voor Sas Glas gevolgen. Op termijn wordt de huidige coateractiviteit, louter voor vaste maten, stopgezet en inmiddels wordt reeds volledig overgeschakeld naar hardbare coatings. Verder wordt in 2012 geïnvesteerd in een bilaterale slijpmachine en zal de fabriek ook gelaagd glas gaan produceren tot maten van maximaal 2,5 x 5,5 meter. De uitdagingen in de productie zijn volgens De

Baere het verder vergroten van de leverbetrouwbaarheid en -snelheid. 'Om onze ambitie van one-stop-supplier waar te maken, zullen we de maatvoeringen van alle producties waar mogelijk in lijn brengen en de productie van dubbelglasspecials verder moeten automatiseren. Die automatiseringsslag hebben we ook te maken in triple glas, glas met overlap - tot vierzijdig - en het vullen met gas.'

Toonaangevende productie

Qua productie is Sas Glas onderdeel van het Glassolutions Netwerk Europe, waar ook de project plants in Eckelt (Oostenrijk) en Radeburg (Duitsland) deel van uitmaken en de isolatieglas-



productie in Emmen voor de 'commodities'. De algemeen directeur: 'Toonaangevende vestigingen voor de productie van glas voor gevels, zoals harden, lagen, zeefdrukken en isoleren. Altijd gefocust op het innovatieve, het esthetische en het design, anderzijds op het functionele, zoals spider- en speciaal gelaagd glas.' Het innovatieve karakter van Sas Glas komt volgens De Baere tot uiting in printing solutions, Crea-Lite en LED-in-Glass. 'We zijn als een van de weinige producties in staat op zijde 1 te printen en op 2 te coaten. We hebben de zeefdruk bewust naar voren gebracht daar die op zijde 2 door de reflectie van het glas soms minder zichtbaar is. Eenvoudig gezegd, maar vanwege de procesmatige gevolgen lastig uit te voeren. We zijn er met onze researchcentra in Herzogenrath bij

'Sas Glas is een essentiële schakel binnen het Glassolutions netwerk in de Benelux.'



Aken en Compiègne in Frankrijk echter in geslaagd de samenstelling van de pasta's dusdanig aan te passen dat ze prima bestand zijn tegen weersomstandigheden en vervuiling. In die kwaliteit en duurzaamheid van zeefdrukken in combinatie met het coaten van functionaliteiten, denk aan zonwering en lichttoetreding, zijn we nummer 1.'

Ook met Crea-Lite, gefused glas, al of niet voorzien van print, en LED-in-Glass behoort Sas Glas volgens de algemeen directeur tot de top van de markt. 'In Crea-Lite zijn we nog steeds koploper en dat geldt ook voor onze Lighting-productie waarmee we in feite onderdeel zijn van Quantum Glass, de businessunit voor onze actieve beglazing. Door LED-verlichting te combineren met speciale prints komen we tot spectaculaire realisaties. We werken hard aan DMF, de Digitale Media Façade, waarbij je beeld aan de ene zijde van het glas combineert met doorzicht aan de ander zijde. Op dit gebied staat ongekend veel te gebeuren.'

Balanceren

In de meest recente structuur van Saint-Gobain Glass is de verkoop voor gevelbouw Nederland gecentraliseerd in Glassolutions met Amersfoort als uitvalsbases. Verder worden België en export direct vanuit Sas van Gent bediend. De Baere is eveneens verantwoordelijk voor het team Gevelbouw NL dat uit tien man bestaat. 'We hebben er conceptmatig voor gekozen de gevelbouw centraal aan te sturen. Hoewel het ene team hiervandaan opereert en het andere vanuit Amersfoort is onze 'sales approach' eenduidig. We onderscheiden ons in innovatie, consulting en een strakke, intensieve projectbegeleiding. Een project verkoop je in feite twee maal: aan de architect en aan de opdrachtgever, veelal de



Links de kantoren; de wanden zijn geheel van glas met daarop tweezijdig een print van helmgras.

gevelbouwer of aannemer. We richten ons dan ook op beiden: we bezoeken architecten zodat we in de bestekken komen, terwijl we de gevelbouwers zijn afgegaan om onze manier van werken te laten aansluiten op die van hen. Zo laten we niet alleen zien dat we ze optimaal willen ondersteunen, maar vinden we ook een betere balans tussen de bestek- een aanbestedingsfase.'

Als belangrijkste trend ziet De Baere gevelontwerpen die om steeds grotere glasafmetingen vragen. 'De productie in Eckelt is volgend jaar klaar voor ruiten van 8 x 3,20 meter voor het in één keer beglazen van twee verdiepingen. Een trend waarvan de logistieke en daarmee ook kostentechnische gevolgen nogal eens worden onderschat. Verder zal ook de vraag naar triple glas toenemen, evenals naar glas met functionaliteiten, zoals veiligheids- en brandwerend glas, maar daar zitten we met Vetrotech bovenop. En ook van elektrochroom glas verwachten we op langere termijn veel. We hebben veel in de hand, maar veel ook niet. Over de marktsituatie is echter al genoeg gezegd en geschreven. Het is vooral zaak je organisatie erop aan te passen. In de projectenmarkt is het doorslaggevend een goede onderstroom te creëren, zodat je de fluctuaties goed aan kan. Die slag hebben we achter de rug: onze capaciteit is geflexibiliseerd en onze sleutelposities zijn goed bezet.' <