

# Recessie? **Welke recessie?**

**Addcomp Holland BV, producent van additiefsystemen/oplossingen voor polymeren, heeft in 2005 - als eerste in zijn segment ter wereld, de ISO/TS 16949:2002 certificering behaald. Reden om bij het bedrijf in Nijverdal, Overijssel, langs te gaan. Wat is hun 'geheime' recept voor succes?**

Wie voor het eerst het kantoor van Addcomp binnenkomt, wacht een verrassing. Veel mensen, weinig ruimte, véél bedrijvigheid. Een paar verontschuldigende woorden volgen: 'Let maar niet op het kantoor. Dat verandert binnenkort.' Aan het woord is Paul Stassen, Directeur Marketing & Sales. Samen met Jan Tjihuis, Directeur Operations, vormt hij het tweekoppige management van Addcomp. Stassen en Tjihuis beseffen dat dit geen werkbare situatie is: 'We groeien uit ons jasje.'

### Sterke groei

Addcomp Holland BV, leverancier van 'Polymer Additive Solutions', werd in 1997 opgericht. Sindsdien heeft het bedrijf een enorme groei doorgemaakt, zowel wat omzet als wat productontwikkeling betreft. Om deze groei bij te kunnen benen, wordt op dit moment een compleet nieuw fabrieks- en kantorencomplex gebouwd in Nijverdal, dat begin 2006 gereed zal zijn.

De sterke groei van Addcomp heeft geleid tot een 'Technology Fast 50 status' in Nederland, waarin Addcomp een vijftiengste positie behaalde. Deze competitie, een initiatief van Deloitte in samenwerking met ING, Euro-next en FEM Business, behelst een top 50 op basis van technologie en groei.

Om in aanmerking te komen voor een *Technology Fast 50* status moeten bedrijven een *track record* van vijf jaar hebben, aan kunnen tonen dat vernieuwende eigen technologie ontwikkeld wordt, substantieel investeren in R&D en een uitzonderlijke groei tonen in de laatste vijf jaar (2000-2004) vergeleken met alle andere Nederlandse 'groeiers'. Ter illustratie: Addcomp realiseerde in 2004 een meer dan verdriedubbeling van de omzet ten opzichte van 2000.

De heren zijn zichtbaar trots op het behalen van deze status. 'Overigens komt dat niet uit het niets', zegt de heer Stassen. Hij doelt hiermee op de start van Addcomp, in een lege productiehal met slechts een handvol machines. 'Door onze achtergrond - beiden hebben jarenlang in de kunststofindustrie gewerkt, onder andere bij Shell Chemie en Ten Cate - beschikken wij over een groot netwerk van mensen in de branche. En dus van meet af aan over een groep klanten.'

### Additiefoplossingen

Groei is mooi. Maar wat doet Addcomp eigenlijk? 'We bieden een reeks polymeeradditieven in masterbatch- of geconprimeerde vorm voor de polymeerindustrie, zowel pro-



*Addcomp helpt klanten om eisen ten aanzien van de kwaliteit te realiseren, waarbij te denken valt aan brandwerende en anti-statische eigenschappen of UV-bescherming van kunststof.*

ducenten als verwerkers van polymeren. Enkele eindmarkten zijn: auto-industrie, landbouw, consumentenproducten (onder meer verpakkingen) en de sportsector (kunstgras)', verklaart Tjihuis. 'Additieven vormen een gecompliceerde business. Een klein beetje stof bepaalt de kwaliteit en de eigenschappen van het totale eindproduct. Ontwikkelingsprojecten met een looptijd van een of twee jaren zijn geen uitzondering.'

Addcomp ontwikkelt en produceert *one-pack* additiefsystemen voor toepassing in polyolefinen, polystyreen, PET, PA enzovoorts. Het kan gaan om UV-stabilisatie of brandvertraging, maar ook om antistatische of antiblokkerende eigenschappen behoren tot het productengamma. De nadruk ligt daarbij op innovatieve projecten en geholpen door zelf ontwikkelde productieapparatuur worden unieke maatwerkoplossingen gerealiseerd. Tjihuis: 'Wij bouwen zelf onze dubbelschroefextruders en compacteerlijnen en hebben daardoor oplossingen ontwikkeld die, voor zover

wij weten, nergens anders ter wereld gemaakt worden. Honderd procent leveringsbetrouwbaarheid is dus enorm belangrijk! Daarom investeren wij in nieuwe capaciteit vóórdat er *bottlenecks* ontstaan. Daarnaast willen wij voldoende capaciteit reserveren voor alle ontwikkelingsprogramma's. De ene keer moet een oplossing gevonden worden om een additievencombinatie te realiseren in korrelvorm, de andere keer wordt de prestatie van een bepaald polymeer gericht verbeterd.'

Het bedrijf is nadrukkelijk geen leverancier van kleurmasterbatches of mineraalgevulde compounds. Om een indruk te geven hoe gecompliceerd de additieven business is: het bedrijf biedt alleen al voor UV-bescherming vijf verschillende systemen aan, vaak ook als *tailor made* oplossingen. De toepassing varieert van polyolefinen tot TPE. De keuze voor een UV-stabilisatiesysteem hangt vervolgens af van (onder meer) het basispolymeer, de gewenste levensduur van het product en de omstandigheden in de beoogde toepassing.

### Onzichtbaar

De kwaliteit van een product staat of valt met de kwaliteit van een additief en de additiefmulering die gekozen is. Doordat er slechts een klein percentage van het materiaal nodig is op het totaal, zijn de functie en de meerwaarde van een additief - althans voor de 'leek' - niet altijd duidelijk. 'Ons product is een halffabriekaat en verdwijnt in producten zoals boterkuipjes. Als gevolg van het toegevoegde antistaticum staan de boterkuipjes altijd 'fris' in het schap omdat de kunststof geen stof meer aantrekt' aldus Tjihuis, 'maar veel consumenten zijn hiervan niet op de hoogte'.

Zo levert Addcomp additiefsystemen voor glasvezelversterkte composieten ten behoeve van de auto-industrie. De heer Stassen wijst zijn echtgenote regelmatig enthousiast op een voorbijrijdende Volkswagen, Audi, Seat, BMW, Renault of Mercedes, waarvan de bodemplaat, het

frontje, de deurmodule of de dashboarddrager Addcomp-systemen bevat. Onzichtbaar zorgen deze ervoor dat de functionaliteit en levensduur gewaarborgd blijven. Stassen vertelt: 'Addcomp is marktleider met additiefsystemen voor glasvezelgevulde polymeren ten behoeve van de auto-industrie. Door hun goede prijs/kwaliteitverhouding hebben glasvezelgevulde thermoplasten als constructief materiaal hun weg gevonden in een groeiend aantal toepassingen. Door te blijven innoveren en tegelijkertijd de kosten voor de klant te verlagen, hebben wij een leidende positie verkregen in dit segment. Wij zeggen dan ook wel eens: de grootste concurrent van Addcomp is Addcomp zelf!'

### Klanten

Addcomp levert aan drie afnemersgroepen: polymeerproducenten, polymeerverwerkers en additiefproducenten. Deze groepen hebben een ding gemeen: het gaat om innovatieve bedrijven. De reden: 'Wij vinden de beste aansluiting bij innovatieve bedrijven. Soms is het moeilijk om mensen te bewegen een andere werkwijze aan te nemen. 'Dat doen we al 25 jaar zo' is een veel gehoorde kreet. Innovatieve ondernemingen, oftewel bedrijven die zich met innovatie bezighouden, staan meer open voor nieuwe ideeën.'

Polymeerproducenten willen vaak samengestelde producten in een mooie korrel, maar beschikken niet over voldoende kennis. Tjihuis: 'Die kennis is zeer specialistisch, iets waar Addcomp sterk in is.'

Additiefproducenten hebben weer hun eigen wensen. Addcomp levert deze klanten vaak een combinatie van op maat gemaakte additieven. Bijvoorbeeld een kunststofkorrel waarin een vloeistofingrediënt verwerkt kan worden.

Kunststofverwerkers zoeken een betrouwbaar advies in combinatie met een oplossing voor verbetering van verwerkings- en/of producteigenschappen. Addcomp helpt



*In de acht jaar van zijn bestaan is Addcomp uit zijn jasje gegroeid. In maart 2006 verhuist het bedrijf naar een nieuw fabrieks- en kantorencomplex in Nijverdal. Jan Tjihuis (links) en Paul Stassen (rechts) bij het nieuwe gebouw, dat vanwege de strenge brandveiligheidseisen geheel uit beton is opgetrokken.*