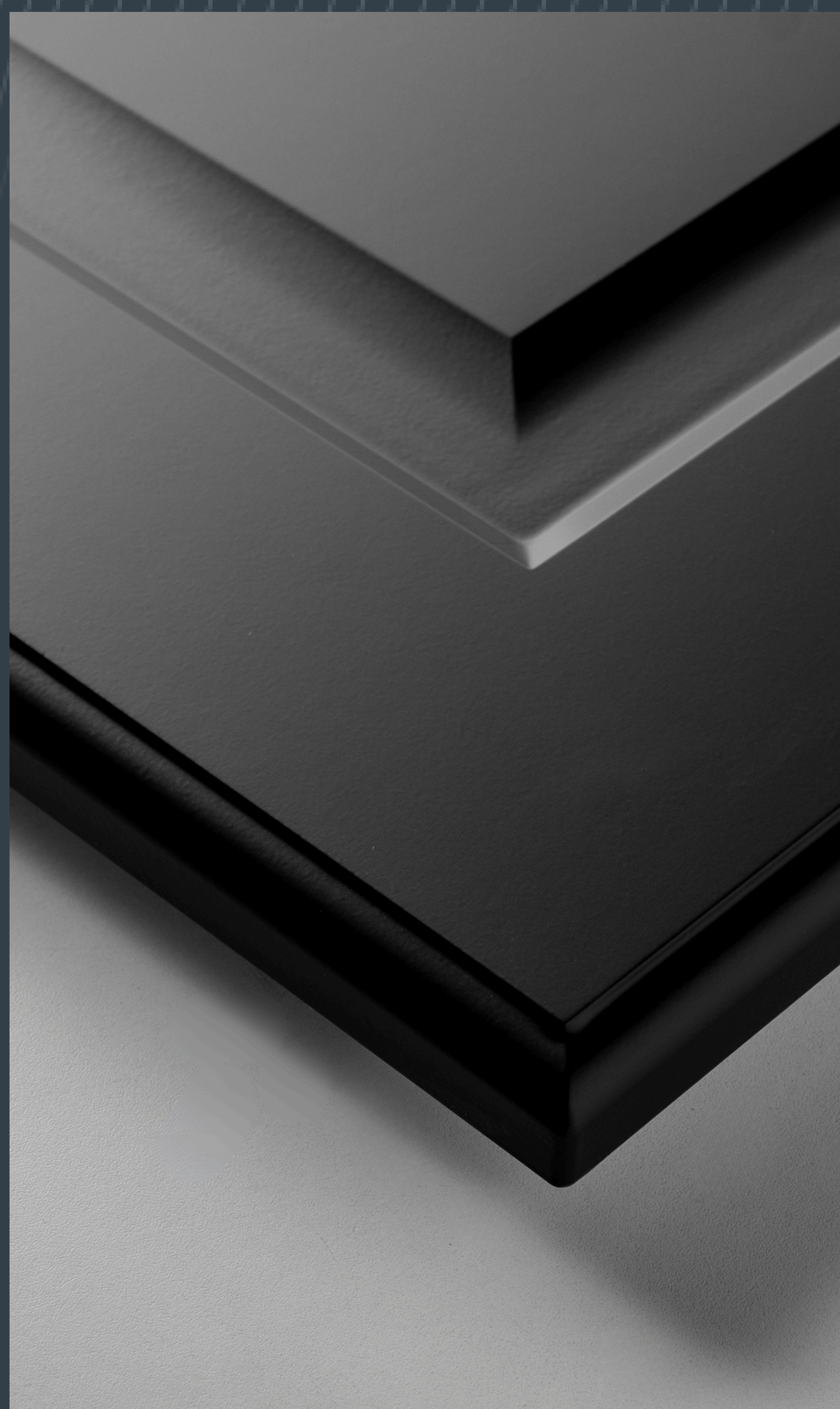


Folietec[®]

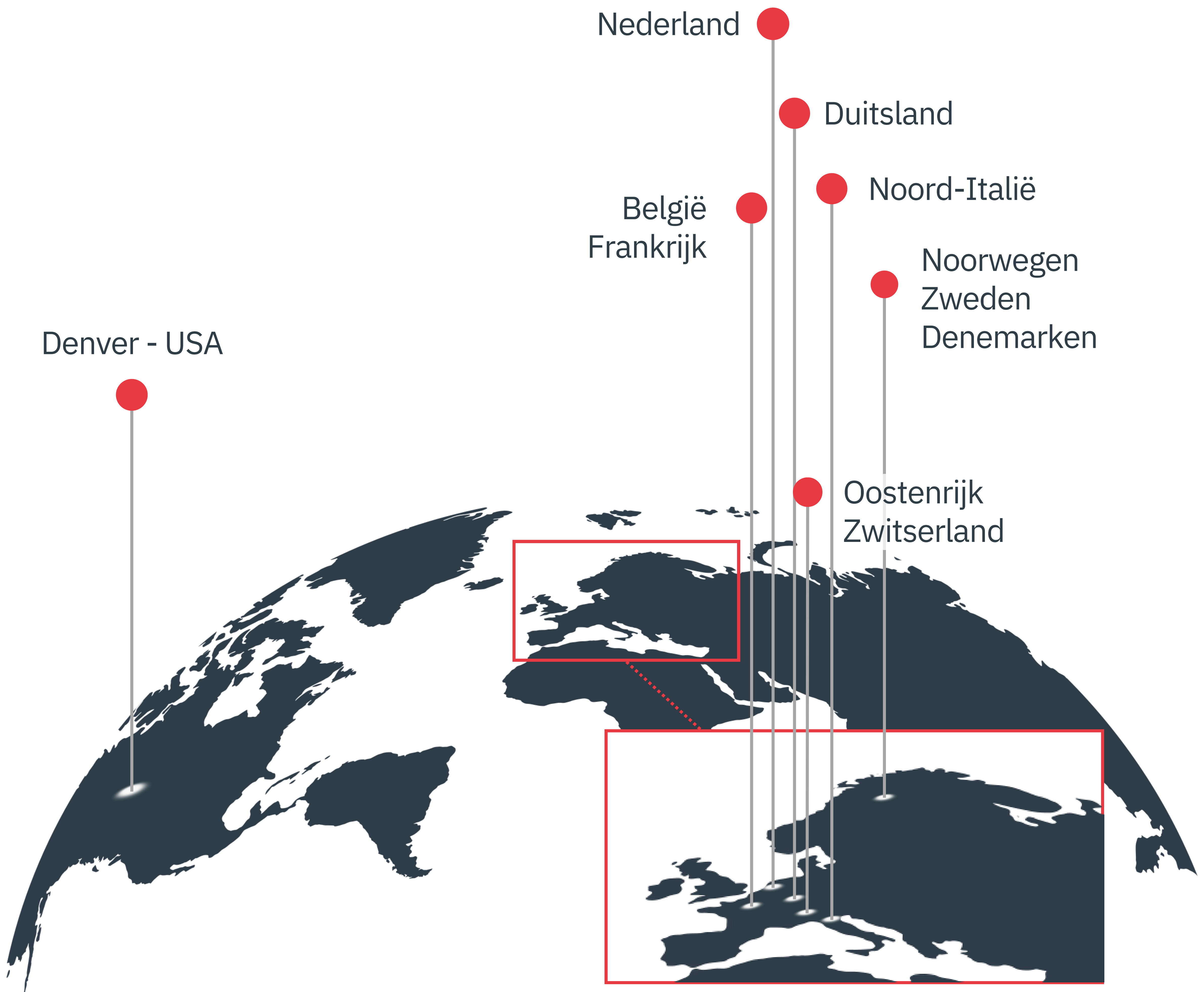


Dit zijn wij

Wij maken waar

Op tijd, goed en compleet

‘Zowel nationaal als internationaal.’



Dit zijn wij

Over ons

Folietec BV is sinds de oprichting in 1997 volledig in eigendom van Rien & Jaap Geluk. Broers met een afgeronde opleiding ‘technische bedrijfskunde’ en een hands-on mentaliteit. Kerels met dezelfde ouders maar met totaal verschillende karakters: ondernemer en manager. Onmisbare eigenschappen voor het starten en runnen van een onderneming. En juist die verscheidenheid maakt de broers tot een ijzersterk team: elkaar aankijken is voldoende om te weten wat er moet gebeuren en wie dat gaat doen. Bijna altijd dezelfde gedachte en met elkaar eens in besluitvorming. Als dat niet het geval is dan volgen pittige discussies. Maar altijd op de zaak, nooit op de man. Een ijzersterk team, in iedere situatie.

Aanleiding

Het plan om een dergelijke onderneming te starten kwam van de oudste van de broers. In zijn functie als operationeel directeur bij een Nederlandse keukenfabriek maakte hij de introductie van foliefronten mee en vervolgens de explosieve groei. Een paar jaar na de introductie van dit nieuwe product, rond de eeuwwisseling, was meer dan 80% van de uitgeleverde keukens voorzien van een foliefront.



Een gevolg van deze extreem toenemende vraag naar foliefronten waren diverse bottlenecks bij de keukenproducenten: gebrek aan flexibiliteit voor de inkoop, onmogelijk voorraadbeheer, complexe aansturing van de productie en montage vanwege ontbrekende fronten (manco's).

Deze bottlenecks werden veroorzaakt door gebrek aan flexibiliteit bij de producenten van de foliefronten en de producenten van de machines. Het machinepark was volledig ingericht voor grote series. Per model/kleurcombinatie moest een bestelling geplaatst worden van minimaal 1.500-2.000 deuren en daarbij minimaal 100-200 stuks per maat.

De impact hiervan voor de keukenproducenten was groot:

- Ruimtebeslag (ca. 40 m² per model/kleurcombinatie)
- Kapitaalbeslag en rentekosten (ca. € 20.000,- per model/kleurcombinatie)
- Incourante voorraad (beschadigde fronten door handling, kleurverschil tussen verschillende leveringen, etc.)
- Faalkosten door manco's (extra bezoek montageploeg)
- Omzeterderving en margeverlies (door gebrek aan flexibiliteit in het assortiment, alle keukens dezelfde uitstraling)

Droomsценario

Vanuit de disciplines verkoop, inkoop en productie ontstond er bij de keukenproducenten een droomsценario: bestellen op order.

Dus alleen die fronten bestellen die nodig zijn voor een verkochte keuken. Daarmee zouden de eerder genoemde nadelen niet meer aan de orde zijn.

Dit droomsценario stelde forse eisen op het gebied van productkwaliteit, compleetheid en leverbetrouwbaarheid. Een commissie-order moet in één keer op tijd, goed en compleet geleverd worden om verstoring in de planning en faalkosten (extra montagetijd) te voorkomen. Dat vroeg om een compleet andere denkwijze met betrekking tot de logistieke beheersing (productie-aansturing), het machinepark, het productieproces, de verpakkingswijze en de kostprijscalculatie. De grootste uitdaging was echter om het geheel aan te bieden tegen een commerciële prijs. Vanuit de markt werd dit scenario gezien als een onmogelijkheid.

Toch is één van de broers met deze visie in Europa op zoek gegaan naar de juiste productiemiddelen. Het idee ontwikkelde zich tot een plan, er werden machinebouwers bezocht en er werden machines en grondstoffen getest. Op basis van de resultaten is een businessplan geschreven om een onderneming te starten die bestaansrecht heeft als toeleverancier binnen de keukens en badmeubel industrie.

Het resultaat van het businessplan en de presentatie daarvan was een akkoord voor de noodzakelijke financiering. Mede op basis van de intentieverklaring van twee Nederlandse keukenproducenten om na de installatie bij ons te gaan inkopen. De onderneming was op papier een feit.

Startfase

Het geselecteerde machinepark werd gekocht en geïnstalleerd, grondstoffen besteld en aangeleverd en de eerste afnemers plaatsten hun bestellingen.

Achteraf kunnen we gerust stellen dat de startfase ook onze testfase was. In theorie is altijd alles duidelijk maar hoe realiseerden we in de praktijk een constant en kwalitatief goed eindproduct? Optisch in orde en met de juiste hechting en warmtebestendigheid. Het was voor ons een zeer moeizame periode.

We werden door bestaande producenten van foliefronten met argusogen gevolgd en waar mogelijk werden we gedemotiveerd: “Wat jullie gaan doen is onmogelijk” en “Bist du davon überzeugt?”.

Onze hands-on mentaliteit bracht ons dagelijks een stap verder, daarbij niet gehinderd door enige kennis of welke twijfel dan ook. De broers hadden een simpel principe: wij gaan dit fixen! We willen niet de grootste worden, wel de beste. En dat willen we blijven!

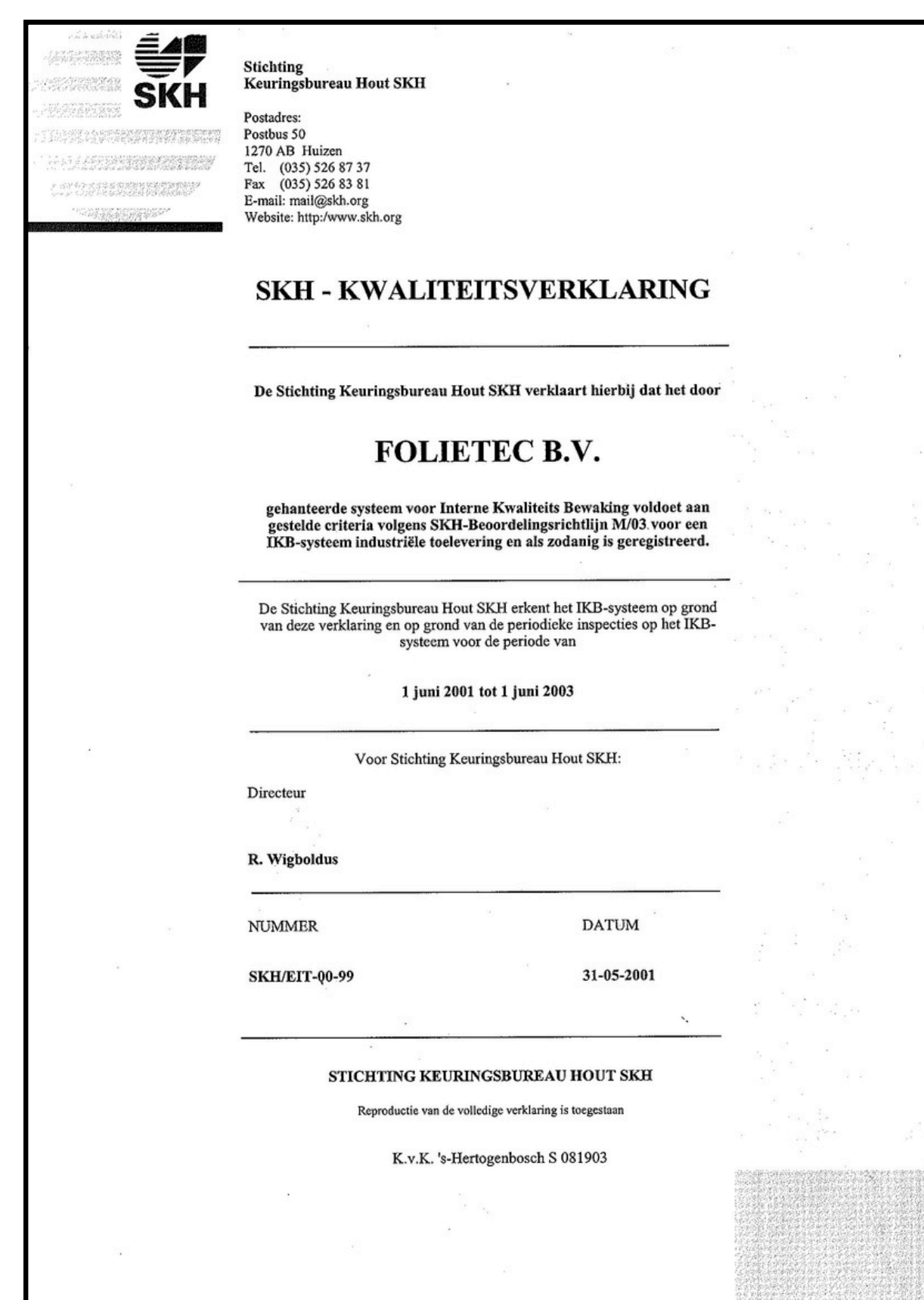
Kwaliteit begint bij schoon.
Vader Geluk - redder in nood.



Groeifase

Zeg wat je doet en doe wat je zegt. Dat was de reden dat we in de markt een goede naam kregen: kwaliteit, leveren op order, per stuk, op maat. Nieuwe aanvragen van keuken- en badmeubelproducenten volgden en we begonnen aan de volgende fase: groeien.

Groei stelde ons voor nieuwe uitdagingen: kunnen we de capaciteit aan en hoe geven we de logistieke beheersing vorm? De taken tussen de broers waren als volgt verdeeld: Rien nam de verkoop en productie voor zijn rekening en Jaap de werkvoorbereiding, logistieke beheersing en de automatisering. Ook die uitdagingen hebben we samen mogen realiseren met als resultaat het certificaat ‘Erkend Industrieel Toeleverancier’. Als eerste in Nederland. Dat certificaat geeft aan dat onze bedrijfsprocessen op orde zijn.



Team

Niemand is belangrijker dan het team. Want alleen kan je niets en samen kan je veel. Om die reden laten wij het groepsbelang altijd prevaleren boven persoonlijk belang.

We krijgen nog wel eens te horen dat we de lat altijd hoog leggen. Voor onszelf, voor ons team, voor ons product en voor onze leveranciers. Dat is correct, maar dat doen we realistisch en we laten de verantwoordelijkheid daar waar het hoort.

Bij Folietec werken we allemaal samen, in een ultra platte organisatie. Als werkgever nemen wij de verantwoordelijkheid voor ons team, gaan we als leiders voorop en zorgen we goed voor onze mensen. Dat doen wij niet door te pleasen in de vorm van cadeautjes en feestjes, maar door een duidelijk beleid en de juiste machines en hulpmiddelen. De ervaring van ons team is niet te koop en staat niet op de balans, maar dat is het kapitaal van onze onderneming (gemiddelde arbeidsduur op het moment van schrijven is 15 jaar).



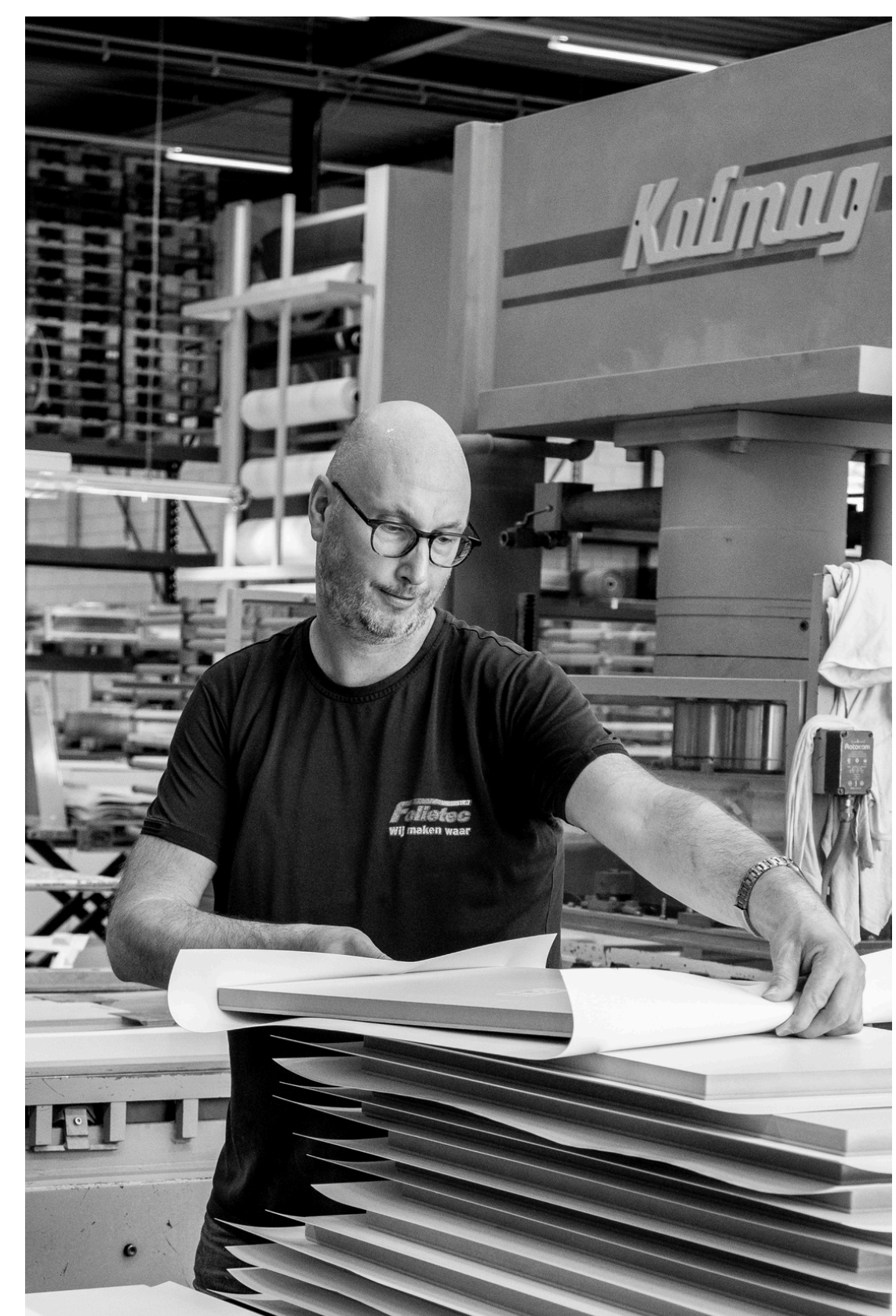
Consolidatie & innovatie

Nu, is Folietec niet meer weg te denken als toeleverancier van meubelfronten op maat. Naast de Nederlandse markt worden keuken- en meubelfronten geëxporteerd naar Noorwegen, Zweden, Denemarken, België, Frankrijk, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en de USA. De commerciële activiteiten worden buiten Nederland gerealiseerd met behulp van zelfstandige dealers. De combinatie van partnership en focus blijkt ijzersterk. Maatwerk en 'leveren op order' is mede dankzij Folietec de standaard geworden. Logistieke beheersing en een optimaal productieproces zijn voorwaarde om aan deze vraag te kunnen voldoen. Just-in-time: op tijd, goed en compleet. Dat is waar Folietec voor staat. In de keuken- en interieurbouw staat op maat gemaakt meubilair centraal. Dit maatwerk in combinatie met schaarste aan vakmensen zorgt in veel bedrijven voor een bottleneck. Om die reden gaan steeds meer bedrijven producten inkopen. Ook dat blijkt een voortgaande trend: minder zelf maken, uitbesteden bij de specialisten, verkoop en montage in eigen hand.

Gezondheid & milieu

Naast productkwaliteit en logistieke beheersing is ook duurzaamheid een focusgebied van Folietec. Naast het PEFC-keurmerk op al onze producten (voor een verantwoorde boskap) hebben we ons product laten testen voor het label 'Indoor Air Comfort Gold'. Dit certificaat staat voor een product met uitzonderlijk lage emissiewaarden en geeft aan dat onze producten aan de strengste emissienormen voldoen.

Wat we leveren begint bij de bron. Om die reden hebben we een zorgvuldig selectiebeleid van onze grondstoffenleveranciers. Duurzaamheid, stabiliteit, innovatiekracht en betrouwbaarheid zijn daarbij onze belangrijkste selectiecriteria.





Folietec staat. Zowel nationaal als internationaal.

Om de onderneming en het product op het niveau te houden waar het gekomen is blijven we investeren in machines en automatisering. Alleen op die manier kunnen we een maximale flexibiliteit en betrouwbaarheid aan een ongekend hoge productkwaliteit waarborgen.

Trots & bescheiden

Na een periode van voortdurend blijven leren, ontwikkelen en investeren kunnen we stellen dat we in ons marktsegment de toonaangevende toeleverancier in Europa zijn voor meubelfronten op maat.

Ons bedrijf kenmerkt zich door een platte organisatie, hands-on-mentaliteit, degelijk en betrouwbaar, discipline, bescheiden. Zeggen wat je doet, geen geroepstoeter.

Want als trots omslaat in arrogantie, is dat het begin van het einde.

Uiteindelijk hebben we onze talenten ook maar gekregen.

Folietec. Dat zijn wij. Wij maken waar.

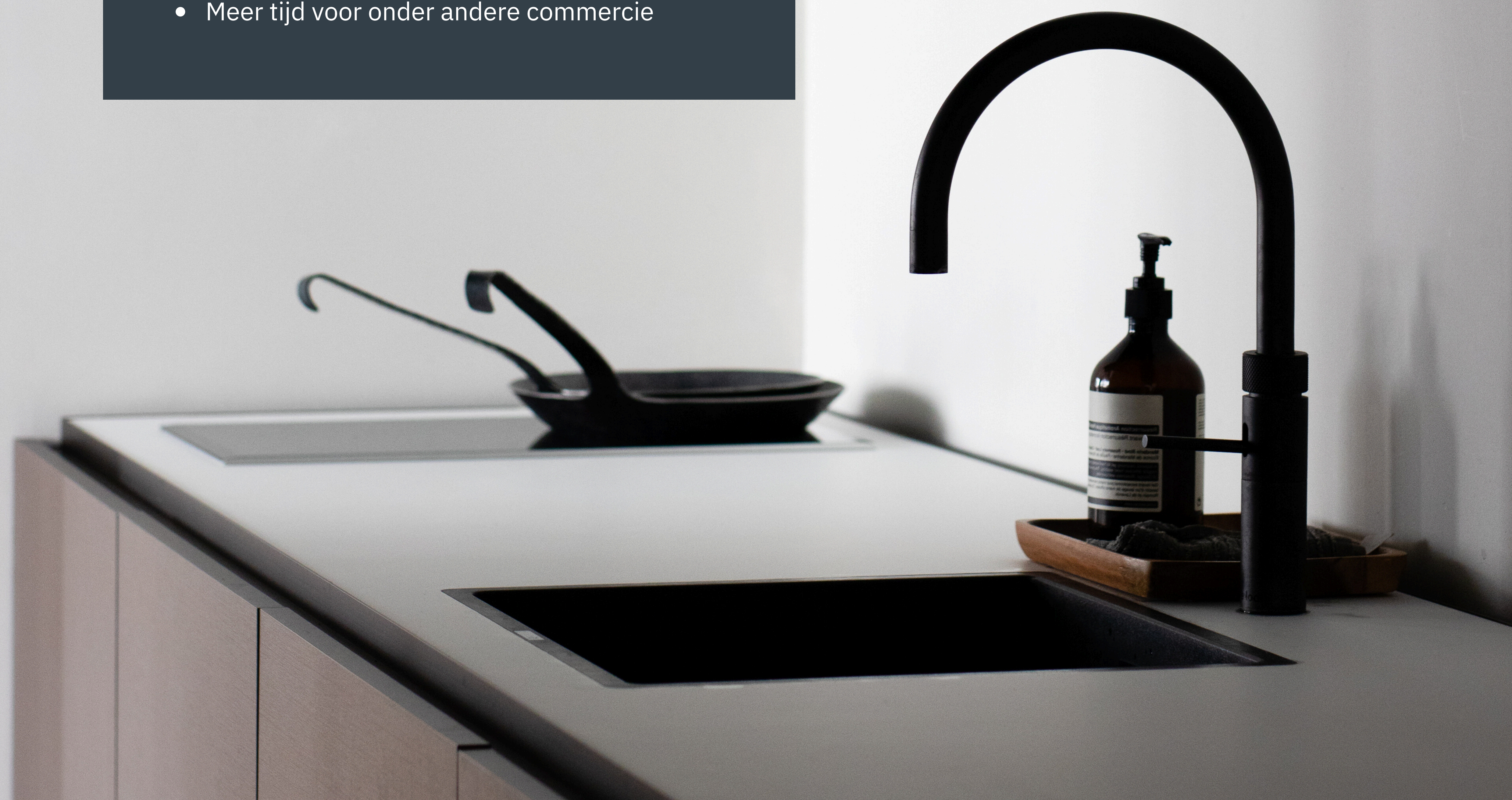


Onze toegevoegde waarde

Wij zijn toeleverancier met **toegevoegde waarde**. Wij bieden meubelfronten en -panelen aan als maatwerk en ontzorgen daarmee onze afnemers door onze maatwerkproducten op de afgesproken tijd, kwalitatief goed en compleet te leveren. Indien gewenst als co-maker, maar altijd als partner.

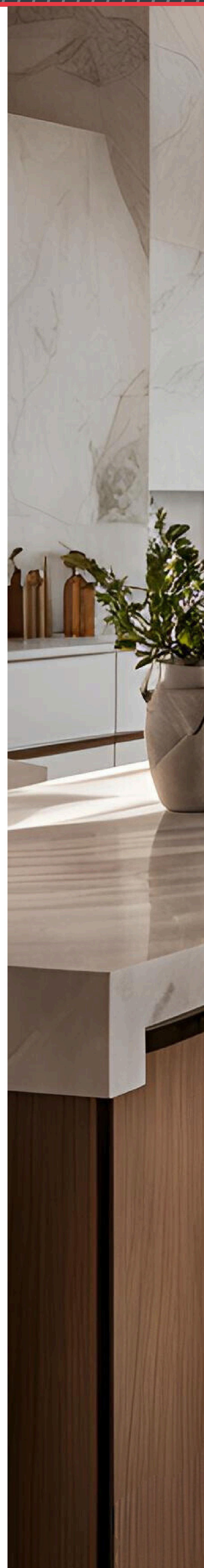
Ons maatwerk in combinatie met de toenemende schaarste aan vakmensen creëert steeds meer toegevoegde waarde. Door bij ons in te kopen en met ons samen te werken creëert u voor uzelf de volgende voordelen:

- Geen voorraadkosten
- Geen restantmateriaal
- Geen faalkosten
- Minder ruimtebeslag
- Minder handling
- Hogere kwaliteit door specialisatie
- Meer tijd voor onder andere commercie



Ons assortiment

Ons assortiment 'meubelfronten op maat' bestaat uit producten die zijn geselecteerd op reproduceerbaarheid wat betreft afwerking, glansgraad en kleur. Daarmee voorkomen we mogelijke teleurstellingen over het geleverde product. In tegenstelling tot bijvoorbeeld lak, fineer en massief hout zijn onze producten altijd identiek aan het gekozen kleurmonster. Vandaar onze keuze voor 3D-Laminaat, Cleaf, Fenix, Senosan® en Senosan® GLASS.





3D-Laminaatfronten

Made in Holland

Fronten in 3D-Laminaat werden in het verleden aangeboden als ‘foliefronten’.

Tegenwoordig doet die productnaam afbreuk aan het product wat betreft duurzaamheid, kwaliteit en uitstraling. Naar onze mening is er maar één treffende naam voor dit product: TINA.

TINA= There Is No Alternative.



— Naadloze overgang van het frontoppervlak naar de zijkanten —

TINA vanwege de producteigenschappen:

- Keuzevrijheid in vorm en kleur waardoor iedere gewenste keukenstijl is te realiseren.
- Het product heeft een naadloze overgang van de voorzijde naar de kopse kanten, waardoor er geen zichtbare, vervuilende lijmnaad aan de voorzijde kan ontstaan.
- Het product is goed en eenvoudig te reinigen. Door de reinigingsvriendelijkheid wordt het oppervlak van het materiaal minder belast tijdens het reinigen wat de levensduur verlengt.
- Hoge lichtechtheid waardoor het product bijzonder kleurvast is en er probleemloos naleveringen kunnen worden toegepast zonder kleurverschil.
- Het product heeft een hoge slijtvastheid, stootvastheid en chemische bestendigheid wat de levensduur verlengt en waardoor het product uitstekend geschikt is voor toepassing in de keuken.
- Het product is duurzaam vanwege de lange levensduur door de producteigenschappen.

TINA vanwege het assortiment en de stijlkeuze. Ons assortiment fronten in 3D-Laminaat is bijzonder te noemen.

Bijzonder vanwege de hoeveelheid modellen en kleuren, waarbij iedere model/kleurcombinatie mogelijk is.

Bijzonder vanwege de afwerkingskeuze in mat, structuur, hoogglans of houtdecor.

Bijzonder vanwege de mogelijkheid die wij bieden om met ons assortiment iedere gewenste stijl te realiseren: modern, landelijk, klassiek, tijdloos of greeploos.

TINA vanwege de kwaliteit.

‘Folie laat los’ was een veelgehoorde opmerking. De oorzaak ligt in de beginperiode van de productie van foliefronten. De explosieve vraag naar foliefronten ontstond door de grote voordelen die het product had ten opzichte van gelakte en massieve fronten: een lagere prijs, een kortere levertijd en minder kwetsbaar voor stoten en krassen in het gebruik. Echter: de grondstoffen, het product en het productieproces waren nog volop in ontwikkeling. Dit nieuwe product was nog (lang) niet uitontwikkeld, met delaminatie (loslaten van de folie van de drager) als gevolg.

Waarom bij ons geen delaminatie?

Folietec heeft het probleem van delaminatie niet gehad door een aantal oorzaken:

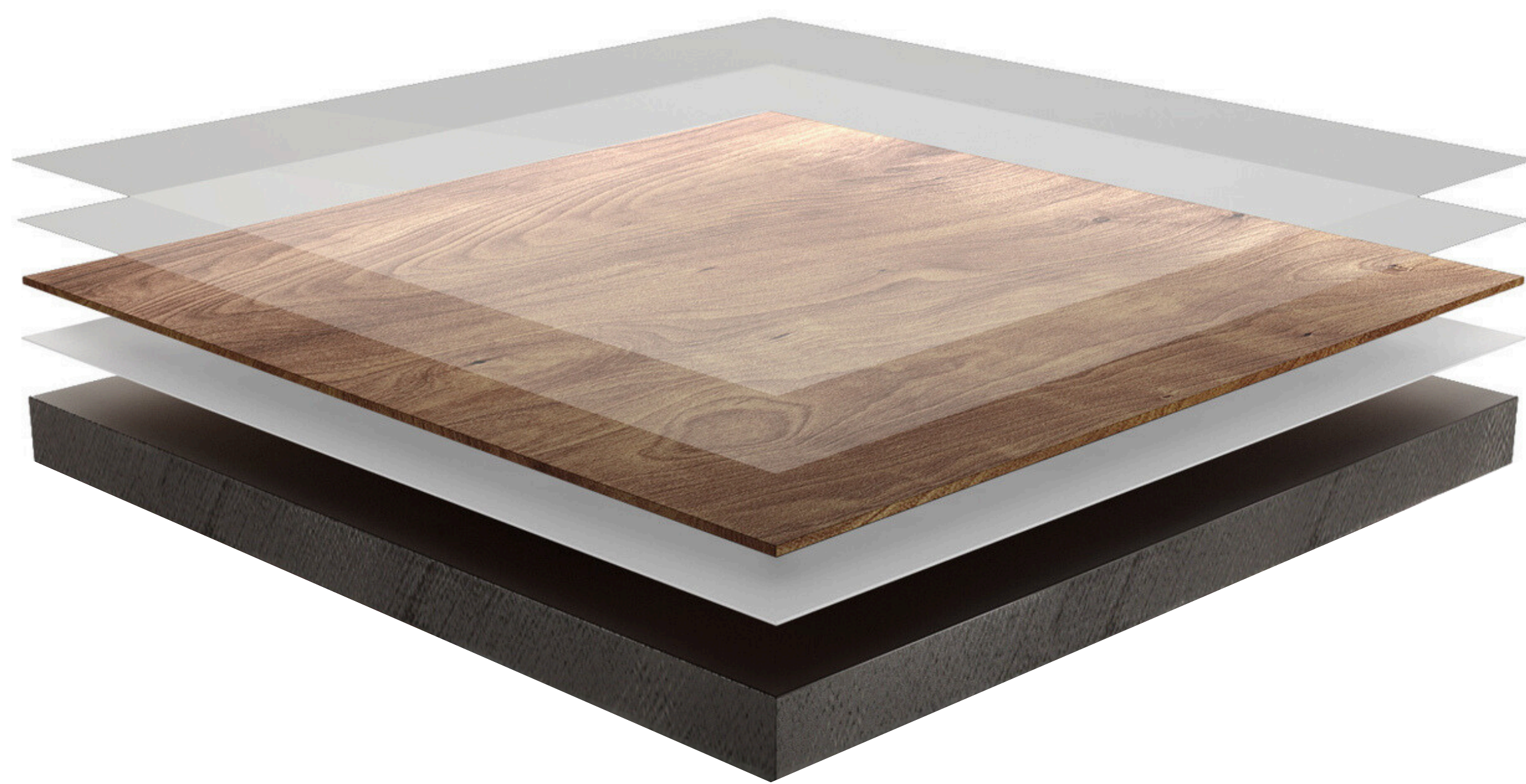
Wij zijn als laatste gestart als producent van foliefronten waardoor wij de beschikking kregen over betere grondstoffen dan tijdens de introductie medio jaren 90. De grondstoffen MDF, lijm en folie zijn ook voortdurend verbeterd en volledig op elkaar afgestemd.

Wij hebben voor een wezenlijk ander productieproces gekozen: opslag, nesting, lijmrobot, droogcabine en vloeistofpers.

Onze focus lag altijd op kwaliteit in plaats van kwantiteit. “De beste willen worden en de beste blijven, niet de grootste”. Dat was ons doel en dat doel hebben we gerealiseerd.

Vanwege de actuele kwaliteit van de grondstoffen, de opbouw van de folie, de nieuwste productietechnieken, onze kennis/ervaring en onze kwaliteitsfocus noemen wij ons foliefront **3D-Laminaat**.

De opbouw van 3D-Laminaat



3D-Laminaat decor

1. Optioneel: beschermfolie
2. Lak
3. Basisfolie
4. Primer
5. MDF

TINA vanwege Folietec: waarom kiezen voor een 3D-Laminaatfront van Folietec?

Omdat we u met ons productieproces en onze grondstoffen een excellente kwaliteit en flexibiliteit bieden. En om die reden standaard 5 jaar garantie op ons product geven. Wij leggen de lat hoog met betrekking tot:

- De kwaliteit en beschikbaarheid van de grondstoffen.
- De performance van onze (machine)leveranciers wat resulteert in een betrouwbaar productieapparaat.
- Het commitment van ons ervaren team. Bij ons is niemand belangrijker dan het team.
- De logistieke beheersing door middel van ons ERP-systeem.
- Onze focus: eigen koers varen, durf te kiezen, kwaliteit begint bij schoon (van productiefaciliteit tot en met verpakking), flexibiliteit: maatwerk per stuk, betrouwbaarheid en toegevoegde waarde voor onze afnemers.

Het resultaat daarvan is onze missie: op tijd, goed en compleet leveren.

Vandaar onze slogan WIJ MAKEN WAAR. En wat is er mooier dan een product ‘Made in Holland’?



The logo features the word "Folietec" in a bold, italicized, red sans-serif font. A horizontal bar with a blue-to-white gradient is positioned behind the letters "lietec". A small registered trademark symbol (®) is located at the end of this bar.

Folietec®

Folietec BV | Energieweg 44-46 | 3771 NA Barneveld
T +31(0) 342 424 799 | E info@folietec.nl
www.folietec.nl