

SIG haalt HT-isolatie in huis

Partnerovereenkomst verbindt kennis en logistiek



De markt voor hoge-temperatuurisolatie is in omvang kleiner dan de lage-temperatuurmarkt. Een hot item in de isolatiegroothandel is het dan ook niet. Was het althans, want voor de SIG-bedrijven Coolag Hamar, Isolatec en Bracol is dat verleden tijd. Dankzij een partnerovereenkomst met Celsius Heat Management in Roosendaal dekken de SIG-bedrijven voortaan ook het interessante gebied van globaal 900 tot 1900 °C. af, inclusief de bijbehorende kennis. Na onder andere metaal heeft het concern nu ook HT toegevoegd aan de logistieke competentie.

SIG Technical Insulation Benelux, de paraplu boven Coolag Hamar in Waalwijk, Bracol in Zoeterwoude en Isolatec in Hasselt (België), heeft een partnerovereenkomst gesloten met HT-specialist Celsius Heat Management (CHM) in Roosendaal. CHM is een jong internationaal opererend bedrijf met exclusieve vertegenwoordigingen van grote producenten van isolatiematerialen voor hoge-temperatuurtrajecten. Voor de SIG-organisatie brengt CHM de eenheid HT-materialen en kennis binnen het bereik van het 'one stop shopping'-concept. Ook het derde belangrijke punt, prijs, is goed geregeld, omdat SIG meeprofiteert van de 'bulk'-prijzen die CHM in de internationale markt kan realiseren. Aangezien het een partnerovereenkomst is, spint ook CHM garen bij de overeenkomst: de logistieke functie van de SIG-groothandels geeft een efficiënte toegang inclusief kennisoverdracht tot de complete Nederlandse en Belgische markt voor hoge-temperatuurisolatie. Weliswaar een versnipperde markt, maar niettemin met een groot totaalvolume.

"Het is niet zo moeilijk om handelskanalen aan te boren", licht SIG-divisiedirecteur Joël Neves de samenwerking toe. "Distributie is immers de kernactiviteit van SIG. Die functie vervullen we niet als dozenschuiver. Het begint met beschikbaar stellen van kennis en oplossingen, waarbij 'kennis' heel wat verder moet gaan dan productspecificaties. Pas als dat geregeld is, brengen we een productgroep in beeld en kan onze 'one-stop-shoppende' klant volledig profiteren van onze logistieke prestaties."

Bio-soluble

Namens CHM geeft directeur Erwin de Zwart een

toelichting op het programma HT-isolatiematerialen: "CHM is in 2007 gestart met de doelstelling een wereldwijde positie op te bouwen in de markt voor hoge-temperatuurisolatie. Daarvoor zijn exclusieve distributieovereenkomsten afgesloten met vooraanstaande producenten, waaronder Nutec Fibratex." Daarmee beschikt de isolatiespecialist via de bekende SIG-kanalen over een compleet pakket HT-isolatiemateriaal, zoals dekens, isolatiestenen, platen, modules en textiel op basis van keramische vezel en bio-soluble vezel. Laatstgenoemde variant heeft de eigenschap dat het menselijk lichaam eventueel binnengedrongen vezels langs natuurlijke weg oplost en afvoert. Naast de directe isolatiesector bedient HCMCHM internationaal onder meer aluminiumproducenten, de energiesector, ijzer- en staalproducenten en -verwerkers, brandveiligheidsindustrie en de keramische bedrijfstakken. Uiteraard bedient men via de SIG-distributeurs vooral de isolatiemarkt, die meeprofiteert van de inkoop- en voorraadpositie van het totaal. In Molenstede, in België, beschikt CHM over aanzienlijke bulkvoorraden om de SIG-vestigingen snel en compleet te bedienen. Daarnaast houdt SIG voorraden aan in Waalwijk, Hasselt en Zoeterwoude.

In de isolatiewereld zijn veel bedrijven actief op het gebied van hoge-temperatuurisolatie, onder meer toegepast in projecten in petrochemie, energiecentrales en tuinbouw. Hier bevinden zich ook de huidige SIG-relaties, die voortaan dus met één JIT-levering ook hun HT-materialen op de stoep krijgen.

Training

Rond HT-isolatie leeft een specifieke kennisvraag. Enerzijds op het gebied van arbo en veiligheid, anderzijds op het specifieke applicatievlak. Via SIG verzorgt CHM daarom trainingssessies en fabrieksbezoeken om de benodigde kennis als cruciale meerwaarde te verbinden aan logistiek en distributie. Op grond daarvan verwacht SIG binnen twee jaar een fors aandeel van de HT-markt te verwerven, op de golven van de groei die men sinds de nieuwe marktbenadering reeds realiseert over alle vestigingen. De enorme belangstelling voor het recent opgenomen staalprogramma stimuleert in ieder geval het enthousiasme om ook het HT-assortiment stevig in de markt te zetten.