

Wat betekent de overname van Air Liquide Welding door Lincoln Electric?

‘We zullen niet alles rood met zwart gaan kleuren’



In juli 2017 werd Air Liquide Welding overgenomen door Lincoln Electric. Aanvankelijk was het nog niet helder wat de gevolgen van deze overname zouden zijn voor merken als Oerlikon en SAF-FRO. We brachten een bezoek aan Lincoln Smitweld in Nijmegen. In een interview geven commercieel directeur Patrick Hendrickx en regionaal sales manager Martin van der Heiden duidelijkheid. “Onze verschillende sterke merken blijven naast elkaar bestaan en daar zijn we trots op.”

door Margriet Wennekes

Ze begonnen hun carrière bij Air Liquide Welding. Beiden waren een tijdje werkzaam in Duitsland, nu zijn ze opnieuw collega's. Patrick Hendrickx maakte in 2014 de overstap naar Lincoln Electric; Martin van der Heiden is hier sinds juli 2017 in dienst. “Het leuke is dat we eigenlijk altijd met elkaar gewerkt hebben. We hadden daardoor geen tijd nodig om elkaar te leren kennen: ook de klanten en het distributienetwerk waren bekend.”

We praten met beide managers over de belangrijkste speerpunten van Lincoln Electric en de positionering van de merken die na de acquisitie van Air Liquide Welding zijn toegevoegd aan het portfolio. Eerst een korte introductie.

Patrick Hendrickx is naast commercieel directeur ook country manager voor Noord-Europa. Als commercieel directeur is hij verantwoordelijk voor de sales operations in Vlaanderen, Nederland, IJsland, Denemarken, Noorwegen, Zweden en Finland. Als country manager coördineert hij voor deze landen de integratie in andere functies zoals productie, bevoorrading, personeelsmanagement, verkoop, enzovoort.

Martin van der Heiden werkte veertien jaar voor Air Liquide Welding. Hij startte als sales manager in Rotterdam en werd daarna verantwoordelijk voor de verkoop in Nederland. Sinds de overname is hij bij Lincoln Electric als sales manager verantwoordelijk voor Nederland en Vlaanderen.

Integratietraject

“In de Verenigde Staten is Lincoln Electric onbetwist marktleider op het gebied van lasapparatuur, lastoebehoren en toevoegmaterialen”, vertelt Hendrickx. “De Europese markt is gefragmenteerder en dat vraagt om een andere benadering.” Op het moment van ons interview zit Lincoln Electric nog volop in het integratietraject als gevolg van de overname van Air Liquide Welding. “Er gebeurt vooral veel achter de schermen, zodat de klant er zo weinig mogelijk last van heeft. Het allereerste wat we gedaan hebben, is het zo snel mogelijk op poten zetten van een gecombineerde verkooporganisatie. Dit had voorrang.

Het allereerste wat we gedaan hebben, is het zo snel mogelijk op poten zetten van een gecombineerde verkooporganisatie. Dit had voorrang.

Eind vorig jaar waren we zover dat we ons verkoopapparaat en onze klantenservice hadden gecombineerd. Op verkoopgebied hebben we een aantal beslissingen moeten nemen. De sterke merken van Air Liquide Welding, een solide bedrijf met een ijzersterke reputatie, gaan we absoluut behouden: Oerlikon, SAF-FRO en Weldline.” Van der Heiden vult aan: “De dealers van Lincoln en Air Liquide Welding zijn eigenlijk altijd concurrenten van elkaar geweest, maar we willen nu dat ze elkaar als collega's gaan

zien. Niet door het mixen van merken, maar door bijeenkomsten te organiseren waarin we gezamenlijk onze strategie bespreken. Het hangt een beetje af van de regionale situatie hoe we daarmee omgaan. Ook in het management hebben we een gezonde mix van mensen van Lincoln en mensen van Oerlikon en SAF-FRO.”

Oplossingen

Lincoln presenteert zichzelf vooral als een ‘solution provider’. Naast de regionale verkooporganisaties kent het bedrijf een uitgebreide structuur van ervaren mensen die bedrijven technische ondersteuning kunnen bieden. Het betreft product- en applicatiespecialisten die bedrijven helpen en adviseren bij het optimaliseren van productieprocessen en hen begeleiden bij nieuwe applicaties. Hendrickx vat dit samen: “We hebben een compleet pakket aan producten en de mogelijkheden om deze verschillende componenten met kennis en ervaring te bundelen tot een oplossing.” Hij licht dit toe met een voorbeeld.

Al jaren ondersteunt Lincoln Electric jong talent, door het beschikbaar stellen van lasmachines voor de vakwedstrijden Skills. Ook op vakbeurzen probeert het bedrijf zoveel mogelijk de interesse van jonge mensen te wekken voor de lastechniek.

“Een applicatie waar we bijvoorbeeld recent aan gewerkt hebben, is het automatisch lassen van hooggelegeerde pijpen voor de chemische procesindustrie. Een combinatie van automatisering in de vorm van een orbitaallasmachine, speciaal voor dit doel ontwikkelde toevoegmaterialen en geavanceerde procesvarianten in de stroombron. Het productieproces kon geoptimaliseerd worden door de eerste run te lassen met STT in plaats van TIG, en door gevulde draad te gebruiken in plaats van massieve draad. Onder de streep komt daar productiviteitswinst uit. Dat is de manier waarop we onze producten in de markt willen zetten. Als onderdeel van een complete oplossing.”

Speciale toevoegmaterialen

In het verleden produceerde Smitweld vooral courante toevoegmaterialen in grote volumes. Die productie is naar andere landen verplaatst. Gaandeweg heeft Lincoln Smitweld zich gespecialiseerd in toevoegmaterialen voor kritische toepassingen in bijvoorbeeld de offshore-industrie, met hoge sterkte-eisen en toepassingen bij lage tempera-

tuur en corrosieve omstandigheden, of opslag en transport van lng (liquefied natural gas). “Recent zijn we ook de toevoegmaterialen gaan produceren van het bekende merk Metrode, die eerder toegepast worden op hogetemperatuurtoepassingen in bijvoorbeeld de thermal power, de chemische en petrochemische industrie. Dit versterkt het belang van de afdeling support, ondersteund door productontwikkelaars en een kwaliteitsafdeling.”

Werkomgeving lasser

Een ander belangrijk speerpunt, dat Lincoln voor een deel heeft overgenomen van Air Liquide Welding, is het verbeteren van de werkomgeving van de lasser. “Dat betekent in de eerste plaats dat onze producten ertoe moeten bijdragen dat er minder, of minder schadelijke, lasrook ontstaat”, licht Hendrickx toe. “Zo hebben we al een lasdraad voor rvs ontwikkeld die een gevoelige verlaging geeft van de Cr(VI)-emissie. Ook hebben we een gevulde draad met lage rookemissie.” Van der Heiden: “Dat kunnen we combineren met luchtbehandelingssystemen en persoonlijke beschermingsmiddelen. Voor deze accessoires hebben we het transversale merk Weldline, dat alles op het gebied van PBM’s vertegenwoordigt.”

Stimuleren jong talent

Al jaren ondersteunt Lincoln Electric jong talent, door het beschikbaar stellen van lasmachines voor de vakwedstrijden Skills. Ook op vakbeurzen probeert het bedrijf zoveel mogelijk de interesse van jonge mensen te wekken voor de lastechniek. Van der Heiden: “We laten zien dat het vak veel meer inhoudt dan het lassen van een draadje. Onze demonstrateurs kunnen daar op een vlotte en leuke manier over vertellen. Jongeren blijken ontzettend handig te zijn met digitale lasmachines: ze zijn opgegroeid met digitale apparatuur.” Actief opleiden doet Lincoln ook. Dat gebeurt in het Weld Tech Center. Hendrickx: “We verzorgen trainingen en cursussen en hebben daar alle faciliteiten om dat op een professionele manier te kunnen doen. We gebruiken het Weld Tech Center ook om applicaties te demonstreren voor klanten. En regelmatig nodigen we cursisten uit die bezig zijn met een opleiding tot lastechnicus.”

In ons gesprek is duidelijk geworden dat de acquisitie van Air Liquide Welding niet leidt tot het verdwijnen van de merken Oerlikon en SAF-FRO. Wel brengt een overname altijd een zekere onrust met zich mee. Om die onrust zoveel mogelijk weg te nemen, heeft Lincoln het afgelopen jaar aan veel beurzen deelgenomen. De allerbelangrijkste boodschap: “We zullen niet alles rood met zwart gaan kleuren. Onze grote merken zijn er nog steeds: Lincoln, Oerlikon, SAF-FRO. Deze labels blijven bestaan en daar zijn we trots op.”