



Dit jaar viert EUROFINISH zijn 10de verjaardag. Als dank voor het vertrouwen zetten wij graag de exposanten die deel genomen hebben aan alle edities in de kijker!

Tiende EUROFINISH deelname van Packo Surface Treatment

Packo Surface Treatment zal in oktober voor de tiende opeenvolgende keer deelnemen aan EUROFINISH. De redactie stelde in dat verband een aantal vragen aan Marc Quaghebeur, manager van Packo Surface Treatment.

VOM: Hoe is Packo bij de activiteit van oppervlaktebehandelingen terecht gekomen?

Marc: In 1973 werd Packo Diksmuide opgericht met als doel het fabriceren van inox (RVS) onderdelen voor melkmachines. Initiatiefnemers waren het Engelse Fullwood die hun kennis van melkmachines inbrachten en de familie Packo, die het nieuwe bedrijf onmiddellijk startte met een behoorlijke kennis en ervaring in roestvast staal.

Vrij snel werd vastgesteld dat de omstandigheden in de landbouw (ammoniak van de dieren en chloorontsmetting bij de reiniging) behoorlijk corrosief voor RVS waren. Men ging op zoek naar de betere afwerking van de RVS onderdelen en er bleek dat enkel elektro-polijsten de corrosievastheid gevoelig kon verbeteren. Tot op heden is dit nog altijd de succesvolle behandeling die het corrosiewerend vermogen van RVS kan verbeteren. Packo Diksmuide investeerde onmiddellijk in een elektropolijst lijn voor eigen producten. Deze installatie werd reeds opgestart in 1974, met alles er op en er aan, inclusief een automatische en performante waterzuiveringsinstallatie. Blijkbaar was de landbouw niet de enige branche met corrosie- of hygiëne problemen. Packo Diksmuide werd binnen de eerste maanden na in gebruik name van de elektro-polijst lijn door diverse Belgische bedrijven gecontacteerd om voor hen onderdelen in toelevering te behandelen. Het toenmalige Etap Yachting was – om evidente redenen – de eerste klant voor deze toelevering activiteit.



VOM: Welke zijn de differentiële voordelen die uw bedrijf aanbiedt, m.a.w. bedrijfsaspecten, productvoordelen, speciale diensten, enz. die het verschil maken en de klant aanzetten om met uw bedrijf zaken te doen.

Marc: Een belangrijke sterkte van ons bedrijf is dat we zowat alle types van onderdelen en afmetingen kunnen behandelen en dit volgens de meeste normen en procedures. Een andere sterkte is ons ervaren team. Iedereen met relevante kennis en ervaring blijft aan boord. Ik veronderstel dat het goed om werken moet zijn bij Packo.

VOM: Wat zijn de belangrijkste uitdagingen voor uw bedrijf in de komende jaren?

Marc: Ten eerste onze kennis, ervaring en ontwikkelingen borgen en vastleggen voor de toekomst en deze kennis verder gestaag uitbreiden, m.a.w. groeien en bloeien. Ten tweede, de markt laten weten dat Packo Surface Treatment over deze kennis beschikt. Ieder bedrijf met vragen en/of problemen in verband met corrosie, hygiëne,

reinigbaarheid, hechting of aankleven, glij-eigenschappen, slijtage, uitzicht,... kan bij Packo Surface Treatment terecht.

VOM: Ziet u belangrijke nieuwe trends in de oppervlaktebehandeling? Hoe kan uw bedrijf daarop inspelen?

Marc: We zijn steeds op zoek naar nieuwe niches en toepassingen voor onze oppervlaktebehandelingen. De evolutie die we zien in het domein van de oppervlaktebehandeling ligt vooral op het vlak van het problem solving. Men komt niet meer uitsluitend met de vraag voor een bepaalde afwerking, men komt ook met een operationeel of visueel probleem, waar wij dan een oplossing voor bedenken.

VOM: Hoe belangrijk is de deelname aan vakbeurzen in uw marketing mix?

Marc: De meerwaarde die producten verkrijgen door elektro-polijsten was en is enorm. De mond aan mond reclame deed zijn werk en de divisie oppervlaktebehandelingen werd



een zelfstandige business unit – Packo Surface Treatment. Er volgden opdrachten uit steeds meer marktniches, hetgeen Packo noopte tot investeringen, niet alleen in grotere baden maar ook voor zowat alle afwerkingen voor RVS (beitsen, passiveren, stralen, mechanisch polijsten, enz.). Om een en ander te rentabiliseren kwam marketing om de hoek kijken en zodoende begon Packo Surface Treatment o.a. met beursdeelnames.

VOM: Welke is uw doelgroep? Hoe wordt deze bereikt?

Marc: Het is moeilijk om een niche te bedenken waar we niet actief zijn. Van eenvoudige leuning, trech-

ters voor de voedingsindustrie tot high-tech onderdelen voor nucleaire geneeskunde of micro-elektronica. Of gewoon voor mensen die beter, goedkoper en efficiënter willen werken en hun afwerkingen uitbesteden om zich op hun eigen kernactiviteiten te concentreren.

VOM: Wat is uw bedrijfsfilosofie inzake vakbeurzen?

Marc: Gebruik makend van onze enorme ervaring in heel veel toepassingen behoort advies ook tot onze service activiteiten. Deelnemen aan beurzen zoals Eurofinish is dus voor ons nog steeds een hoeksteen van onze verkoopactiviteiten. Persoonlijk contact in

een losse sfeer is belangrijk om informatie te verwerven.

VOM: Wat verwacht u als resultaat van een vakbeurs?

Marc: Beursdeelnames zijn volgens ons een belangrijke hulp om de markt te bereiken. Iedere beursdeelname resulteert voor ons dan ook in nieuwe toepassingen en klanten.

VOM: Zijn er interessante producten en/of diensten waarop uw bedrijf de aandacht wil trekken tijdens de komende EUROFINISH?

Marc: Wat Packo Surface Treatment aanbiedt is veel meer dan louter elektro-polijsten. Behandelingen als elektrochemisch ontzwaren, non-finger-print, micro-ondulatie, anti-bakteriële finish, amorfiseren, elektrochemisch ontzwaren, e-polidur harden, micro-ontbramen, lage wrijvingscoëfficiënt, lotus effect finish, FDA geaccepteerde anti-kleef finish, luchtkussen-effect, enz. zijn ontwikkeld als oplossingen voor diverse problemen in de industrie. Maar ook voor visuele aanpassingen kunnen klanten bij ons terecht: soft-tone polijsten, spiegelaafwerking, satijn-glans MacBook finish, enz. Op onze stand op Eurofinish zullen diverse van deze afwerkingen te zien zijn.

VOM: Waarom moeten de EUROFINISH bezoekers zeker een bezoek brengen aan uw stand?

Marc: Het is veelal moeilijk om een afwerking met woorden of met een foto te beschrijven. Daarom nodigen we de bezoeker uit voor een look and feel op onze stand. Als we dan nog eens een leuke babbel kunnen houden bij een Belgisch bier, dan is de dag goed geweest.

VOM: Hebt u leuke herinneringen of anekdotes van vorige EUROFINISH edities?

Marc: Eigenaardig, maar we hebben al meerdere keren mogen ervaren dat de laatste bezoeker op de stand de belangrijkste is op vlak van opdrachten. Waarom die tot het laatste moment wachten, is een raadsel.

