

li Limoco news

Nieuwsbrief voor klanten, medewerkers en relaties
Jaargang 14 - Nr. 1 - Juni 2021



In dit nummer:

- Onze visie en waarden voor de toekomst ● Testimonials van klanten en partners ●
- Booming business in de houtsector ● Projecten in verschillende sectoren en toepassingen ●
- Woningventilatie: virtuele bouwbeurs & nieuwigheden ● Begin en einde van carrières bij Limoco ●
- Buiten de uren: de 'Leider' ● Nieuws en foto's uit eigen huis ●



Beste lezer,

Laat ons deze nieuwsbrief beginnen met onze hoop uit te drukken. Wij hopen dat het, ondanks de vreemde omstandigheden, goed met u gaat. Met uzelf, met uw familie, met uw medewerkers en collega's en natuurlijk ook met uw bedrijf. We beseffen tegelijk dat dit allemaal niet zo vanzelfsprekend is. Dat eigenlijk niets vanzelfsprekend is. Zeker niet na zo'n jaar zoals we achter de rug hebben.

En toch... al bij al mogen we bij Limoco nog absoluut niet klagen. In geen enkel opzicht. In tegenstelling tot andere, zwaar getroffen sectoren hebben wij altijd kunnen verder werken. Dat is in de eerste plaats omdat we bij onze medewerkers weinig uitval wegens ziekte gehad hebben. Op een beperkt aantal na, is haast niemand besmet of ziek geweest met COVID-19. Gelukkig maar. Dat is ook dankzij het respecteren van alle maatregelen. Iedereen heeft zijn uiterste best gedaan, voor zichzelf, maar ook voor de collega's. En natuurlijk konden we ook alleen maar verder werken omdat onze klanten toegestaan hebben dat wij in hun bedrijf aan de slag waren. Al die omstandigheden bij mekaar genomen, hebben we ons boekjaar zelfs op een stabiele manier kunnen afsluiten. Weliswaar zonder de omzetgroei zoals we die de voorgaande jaren gekend hebben, maar we bekijken het met een positieve blik en we zijn bijzonder dankbaar voor wat we wél gerealiseerd hebben en voor waar we vandaag staan.

In deze nieuwsbrief hebben we weer een verzameling van mooie verhalen. Over bijzondere projecten en speciale samenwerkingsbanden. Verhalen uit de houtsector, die het afgelopen jaar een boost kende, doordat mensen gingen investeren in hun huis en hun tuin. Investeren in hun eigen bubbel, omdat dat de enige optie was.



We hebben ook weer veel nieuws uit eigen huis. Ook al waren er het afgelopen jaar geen feestjes, geen familiedag in een pretpark en geen andere uitstappen, toch hebben we er samen een goed jaar van gemaakt. Er zijn nieuwe mensen, die aan het begin van een carrière staan en er zijn er die met pensioen gaan na een jarenlange loopbaan bij Limoco.

Zelfs in een jaar dat er op heel veel vlakken weinig of niks lijkt te gebeuren, staat de wereld niet stil. Het tempo ligt hoogstens een beetje lager. Om vanaf nu weer helemaal naar normale snelheid te gaan. Daar zijn we van overtuigd.

Laat ons afsluiten met het voornemen om er een mooie zomer van te maken. Een zomer waarin we weer samen een terrasje kunnen doen, samen een glas heffen en genieten van de dingen die het leven aangenaam maken!

Veel leesplezier!

TIM en JAN STINKENS



Testimonial Samenwerking

“Er lopen dag in, dag uit verschillende lijnen tussen Limoco en VDL Groep.”



'VDL Groep. Kracht door samenwerking.' Zo staat te lezen op de website van één van de grootste en meest bekende familiebedrijven van Nederland. Sinds de oprichting in 1953 is dit familiebedrijf uitgegroeid tot een internationale, industriële onderneming. Inmiddels heeft de derde generatie van de familie Van der Leegte de leiding van de groep, die wereldwijd meer dan 100 bedrijven telt en meer dan 15.000 mensen tewerkstelt.

De VDL-bedrijven zijn opgedeeld in vier divisies: Toeleveringen, Autoassemblage, Bussen en Eindproducten. Het is in die laatste divisie, nl. die van eindproducten dat we de heren Carlos Ooijen, Directeur, en Sander Brands, Sales Engineer, treffen voor een gesprek. Hun divisie specialiseert zich in handling van bulkproducten en daaraan gekoppeld afzuiging van stoffen, dampen, enz. Precies daarvinden we de link met Limoco.

Carlos Ooijen heeft een historiek van meer dan 30 jaar bij VDL en de relatie met Limoco duurt al even lang. “Ik ontmoette Jan Stinkens voor het eerst tijdens een dealermeeting van JKF in Denemarken, toen ik amper 3 weken bij VDL werkte en als 'broekie' mee mocht naar die meeting. Limoco bouwde toen al installaties met producten van JKF. Toen VDL later partner van JKF werd voor de Benelux, is de samenwerking gebleven en ook alleen maar nauwer geworden. Laat ons zeggen dat er een 'klik' is tussen beide bedrijven. Niet alleen op het niveau van het management, maar op alle niveaus. Er is heel veel wederzijds vertrouwen, ook en vooral op het vlak van kennis en kunde. Daardoor ontstaan veel mooie projecten, in co-creatie.”

Spin in het web

“Onze projecten situeren zich voornamelijk in stofafzuiging en dampafzuiging, veelal bij bedrijven binnen de VDL Groep. We werken daarbij samen met

verschillende leveranciers, waardoor je onze rol kan vergelijken met die van 'spin in het web'. Wij overzien en sturen het geheel. De expertise van Limoco wordt ingezet voor écht klantspecifieke en specialistische dingen. Zij hebben die bijzondere kennis in huis om alle aspecten van een installatie tot een geheel te combineren, hetgeen voor de klant een oplossing voor zijn specifieke situatie betekent. De kennis en de kunde die Limoco in huis heeft, is voor ons een doorslaggevende en cruciale factor voor de samenwerking. De kennis om een oplossing te bedenken en de kunde om het materiaal in eigen atelier zodanig op maat te maken dat het precies doet wat het moet doen. Hun expertise gaat veel verder dan 'installaties bouwen'.”

Enkele projecten als voorbeeld

Bij **VDL Weweler** worden onderdelen voor trucks en trailers geproduceerd. Eén van hun processen is het harden van veerbladen in zoutbaden.



(vervolg van p. 3)

Bij dat proces komen dampen vrij en die zorgen dan weer voor een zoutaanslag en warmteontwikkeling in de productieruimte. Dat probleem wilde men bij de installering van een tweede hardingslijn vermijden. De grote moeilijkheid was echter het exact berekenen van de hoeveelheid lucht die afgezogen diende te worden. Niet te veel, om het proces niet te beïnvloeden, maar ook niet te weinig. In het proces wordt immers ook gewerkt met robots die bijzonder gevoelig zijn voor (te) hoge temperaturen. Dure installaties die defect kunnen gaan als de temperatuur niet optimaal is. De technische mensen van Weweler hadden van verschillende leveranciers al theoretische berekeningen gekregen voor de afzuiging, maar ze stonden daar toch behoorlijk sceptisch tegenover en zagen graag een meer onderbouwd oplossingsvoorstel. Carlos Ooijen: “Toen hebben we Limoco bij het project betrokken. Rudi Geerits kon de mensen van Weweler exact uitleggen hoe de afzuiging gebouwd moest worden. Met zijn kennis over thermiek kon hij precies berekenen hoeveel m³ lucht er nodig was om tot een

optimale werkomgeving te komen. Zijn onderbouwde uitleg overtuigde de klant. En zijn berekeningen bleken ook helemaal te kloppen. Omdat hij zoveel kennis en ervaring heeft, noemen wij hem wel eens 'Doctorandus Luchttechniek'. Hij heeft bovendien de natuurlijke overtuigingskracht om mensen over de streep te trekken.”

Sales Engineer Sander Brands heeft een bijzondere expertise in brand- en explosiebeveiliging bij stofafzuiging en ventilatie, maar adviseert ook bij luchttechnische vraagstukken binnen de VDL Groep. Hij vertelt over de samenwerking met Limoco in een project bij **VDL Fibertech Industries**, producent van lichtgewicht composietproducten. Bij de productie van koolstofvezel- en glasvezelversterkte materialen worden harsen gebruikt, een proces waarbij styreen-dampen vrijkomen.

“In de nieuwbouw in Hapert werd een afzuiginstallatie op maat uitgewerkt. Voor de 'specialistische dingen', zoals de warmterecuperatie, het aansluiten van de mengmachines op de afzuiging, het leidingnet, enz. werkten we samen met Limoco. Maar ook voor de afzuiging van het stof dat vrijkomt bij het zagen en frezen van de composietproducten. De vezels zijn vergelijkbaar met hout en dus konden we een beroep doen op de expertise die Limoco heeft inzake stofafzuiging in de houtbewerkingsindustrie, om een JFK blowerfilter te installeren. Nadien zijn er nog verschillende uitbreidingen gedaan op het systeem. Zo'n samenwerking is eigenlijk een continu proces.”

Carlos Ooijen vult aan: “Dit was een groot investeringsproject voor het bedrijf, dat nog bovenop de grote investering in het nieuwe pand kwam. Zo'n project verkopen, gebeurt niet zo maar. De eerste opmerking van de bedrijfsdirecteur was dan ook: “Het geld klotst hier niet tegen de plinten aan”. Maar de reacties bij de klant zijn zeer positief en de mensen die elke dag aan het werk zijn in de hal, zeggen dat het veel aangenamer werken is. Zo'n installatie verdient zichzelf dus onrechtstreeks wel terug, maar we moeten toch altijd eerst samen met Limoco ons uiterste best doen om ze te verkopen.”

“Bij elk project dat we samen met Limoco doen, zijn altijd verschillende mensen betrokken. Je kan bijna zeggen dat er dag in, dag uit verschillende lijnen lopen tussen mensen bij ons en mensen bij Limoco. Een letterlijke vertaling van onze bedrijfsvisie, 'Kracht door Samenwerking!', vat Carlos Ooijen het moeisamen.



Omvangrijk investeringsproject

Knap staaltje maatwerk bij inrichting van nieuwe werkplaatsen MIVB



MIVB, of voluit Maatschappij voor Intercommunaal Vervoer te Brussel, moeten we wellicht niet meer voorstellen. De vloot van MIVB bestaat uit zo'n 1.200 bussen, trams en metro's. Die moeten natuurlijk ook continu onderhouden worden. Om op een moderne en efficiënte manier te kunnen werken, werd in Haren (Brussel) een gloednieuw gebouw opgetrokken, met o.a. 4 werkplaatsen voor het onderhoud van al het rollend materieel.

Limoco mocht de nieuwe werkplaatsen voorzien van ventilatie-infrastructuur, volgens de specificaties van de opdrachtgever. Maar tevens met veel ruimte voor inbreng van de gespecialiseerde know-how van Limoco voor het uitwerken van 100% maatwerkoplossingen.

In totaal zijn er 8 verschillende zones waar diverse werkzaamheden worden uitgevoerd. Het lastenboek bevatte specificaties omtrent afmetingen én voorzieningen die er aanwezig moesten zijn. Voor elke zone werd een cabine ontworpen, volledig ingericht met alle nutsvoorzieningen én met elk een eigen ventilatiesysteem op maat.

- Cabine 1: Ontstoffingscabine.

In deze cabine worden grote onderdelen ontstoft en gereinigd m.b.v. perslucht, vb. grote airco's. Bij het ontstoffen wordt de lucht afgezogen, gefilterd en daarna opnieuw in de ruimte geblazen.

- Cabine 2: Explosieveilige (ATEX) slijpcabine, grenzend aan cabine 1.
- Cabines 3 en 4 zijn eveneens twee aan elkaar grenzende zones waar diverse werkzaamheden uitgevoerd worden, zoals schuren en slijpen van ijzer, RVS en polyester. Voor de ene zone (cabine 3) is een explosieveilige (ATEX) filterkast gebouwd waarbij de afzuiging voorzien is van een vonkenvanger én met filtratie van de afgezogen lucht tot HEPA niveau. Een zéér fijne graad van luchtzuivering dus.



In de andere zone (cabine 4) gebeurt de montage van rollagers. Hier wordt stofvrij gewerkt. Dat betekent dat er niet alleen luchtzuivering is, maar dat eerst gefilterde lucht wordt ingeblazen om continu stofvrij te kunnen werken.

- Cabine 5: Opslagcabine voor kalibratie instrumenten. Dit is een geklimatiseerde ruimte waar constant bij een temperatuur van 20 °C gewerkt wordt. Hier is een airco-installatie geplaatst om de temperatuur te controleren en op peil te houden.
- Cabines 6 en 8: Explosieveilige (ATEX) slijp- en polijstcabines.
- In cabine 7 staat een ponsmachine. Geluiddemping is hier een belangrijke feature.

Dit was allesbehalve een standaard project. Noch qua omvang, noch qua inhoud. Werkelijk alles was maatwerk, vanaf de ontwikkeling tot en met de installering. Met bijzonder veel aandacht voor details om de werkplaatsen zo functioneel mogelijk in te richten en volledig afgestemd op de specifieke

werkomstandigheden. Maar ook met features om het onderhoud van de ventilatiesystemen zo gebruiksvriendelijk mogelijk te maken. Zoals bijvoorbeeld het elektrisch monitoren van de filters, met een signaal dat aangeeft wanneer deze vervuild zijn. Zo'n groot maatwerkproject is een bijzonder mooie opsteker voor Limoco. We willen tevens onze partner Unisol, fabrikant van sandwichpanelen, vermelden en bedanken. We hebben met hen een fijne samenwerking om dit type van cabines volledig naar wensen en noden van de klant te bouwen.





Bezoek ons op Prowood 2021!

Testimonials Houtsector

Booming business in de houtsector leidt tot schaarste en ongeziene prijsstijgingen



Het was veelvuldig in het nieuws de afgelopen tijd: de houtprijzen swingen de pan uit en voor sommige producten is er een lange wachttijd omwille van schaarste. De oorzaken zijn tweërlei, doch ze zijn allebei gerelateerd aan COVID-19. Bij het uitbreken van de coronacrisis, in het voorjaar 2020 viel de handel plots stil. Bedrijven, waaronder ook de groothandels in hout, moesten verplicht de deuren sluiten. Maar ook het (internationaal) transport viel volledig stil, zodat er geen aanvoer meer was. Een wereldwijd gegeven waardoor een schaarste is ontstaan. Daarbij kwam nadien nog dat mensen, omdat ze 'verplicht' thuis moesten blijven, beslisten om in hun eigen 'bubbel' te investeren. Klussen in de tuin, op zolder en in de rest van het huis, die vaak al lang gepland waren maar altijd bleven liggen, werden nu plots wel aangepakt. Voor onze klanten in de houtsector was het alle hens aan dek.

IDE WOODS

Bij IDE WOODS in Zulte (vroeger gekend als houtzagerij Lefibo en later als producent van tuinhuisen en tuinhoutproducten SOLID) kunnen ze meespreken van de hectiek die het afgelopen jaar ontstaan is in de houtsector.

Zaakvoerder Steven Ide, samen met zijn broer Peter de

tweede generatie in het familiebedrijf, vertelt.

“Wij leveren bouwhout en tuinproducten aan professionele gebruikers en verkopers. Onze business draait nu al een gans jaar op 120%. In 2020 is de verkoop na het 'normale' seizoen niet stilgevallen. In de periode van eind september tot december, waar het gewoonlijk veel rustiger is, is die hoge trend aangehouden. Daardoor hebben we de prijzen van het hout ook in zes maanden tijd zien verdubbelen.

De productie die continu op volle toeren draaide, noopte ons om investeringen te doen in functie van efficiëntie in onze stofafzuiging. Waar we vroeger één grote filterinstallatie (cycloonfilter) hadden voor de ganse hal, hebben we nu twee aparte filters, elk met een capaciteit van 35.000 m³/u. We zaten met onze oude installatie aan de limiet qua capaciteit, maar er zijn nog andere voordelen dankzij de nieuwe installatie. Eerst en vooral hebben we een opsplitsing gemaakt in functie van de houtsoorten die we gebruiken. We kunnen nu rode en witte houtkrullen apart afzuigen. De prijs die we krijgen voor gescheiden houtafval is hoger dan voor gemengd afval, en dat maakt dat de gescheiden afzuiging dus interessanter is. Bovendien hebben we met de nieuwe installaties ook de nieuwste technieken voor het beheersen van stofemissie in huis. Ze zijn ook frequentiegestuurd en dus energiezuinig. Bij de berekening van de nieuwe afzuiging hebben we rekening gehouden met reservecapaciteit voor eventuele toekomstige uitbreidingen.

Het meest cruciale moment in zo'n project is altijd de plaatsing en de installering. Normaal gezien gebeurt dat in een periode dat het kalmer is, maar dat was in de gegeven omstandigheden dus niet mogelijk, aangezien het continu druk was. De mensen van Limoco hebben dat echter goed aangepakt. Zij hebben alle voorbereidingen heel grondig gedaan. Onze productie was uiteindelijk slechts gedurende één week verstoord om alle machines om te schakelen van de oude naar de nieuwe afzuiging. We zijn alleszins tevreden met het resultaat: de afzuiging is véél performanter dan voordien, het is een hele verbetering in onze productiehal.”



Habo

Ook bij Habo in Genk en in Weert zagen ze een 'ongewone' curve in de verkoop van parketvloer. Op beide locaties heeft Habo Group een groothandel: Holz-Bois is de Belgische vestiging in Genk en Albers Parket is de groothandel voor Nederland. Op beide plaatsen wordt ook geproduceerd. 60% van hetgeen verkocht wordt, is eigen productie en de afnemers zijn enkel professionele parketplaatser.

Bedrijfsleider Stefaan Luykx vertelt over de investering in de stofafzuiging die eind 2020 in de vestiging in Weert gebeurde.

“Bij het begin van de pandemie hebben we eerst een serieuze dip in de verkoop gezien. Alles viel plots stil. Onze klanten zijn professionele parketplaatser en aangezien zij het werk moesten stilleggen, stond onze verkoop ook on hold. Maar nadien is die achterstand snel ingehaald en zette die tendens zich verder. Mensen investeren nu meer in hun huis en dus ook in de renovatie van hun vloer. Dat merken we zeker en vast.

De investering die we in de stofafzuiging in Weert gedaan hebben, is eigenlijk een vervolg op hetgeen al enkele jaren geleden gebeurde. Toen hebben we één nieuwe filterinstallatie gezet. Nu hebben we een andere installatie volledig vervangen omdat ze versleten was. Het gaat om een nieuwe filter van 44.000 m³/u. en nieuwe leidingen. Alles is voorzien van pneumatische kleppen om zo efficiënt

mogelijk met het energieverbruik om te springen. Op de installatie zijn een tiental machines aangesloten en er is reservecapaciteit voorzien.

In totaal hebben wij nu vier cycloonfilters van Limoco, twee in onze vestiging in Weert en twee in Genk.

Ik denk dat wij met ons bedrijf één van de eerste klanten waren van Limoco. We hebben nooit met een andere leverancier gewerkt. Meer nog, we vragen zelfs nooit een offerte bij een ander bedrijf. We weten dat we altijd op Limoco kunnen rekenen, dat ze altijd correct zijn als zakenpartner en dat maakt dat wij een tevreden klant zijn. Jan is nog steeds onze contactpersoon; in zoveel jaren bouw je meer dan een puur zakelijke relatie op. Maar ook de techniekers blijven dezelfde. Je merkt aan alles dat het bedrijf géén 'duiventil' is, bij manieren van spreken.

Stofafzuiging is een zeer belangrijk onderdeel van onze productie. Als ze niet goed of helemaal niet werkt, ligt alles stil, want zonder afzuiging kan de productie niet draaien. En bij een storing is het belangrijk dat er snel een interventie gebeurt. Bij Limoco zijn ze daar heel erg mee begaan. Zo ook bij de plaatsing van onze nieuwe installatie. Alles werd zo goed mogelijk voorbereid, opdat onze productie zo weinig mogelijk hinder zou ondervinden. Enkel voor het omschakelen van de oude naar de nieuwe sturing hebben de machines één dag stilgelegen. We hadden onze planning daarop aangepast, zodat we helemaal geen verlies geleden hebben. Het maken van een goede planning en afspraken is voor ons een hele fijne manier om samen te werken,” besluit Stefaan Luykx.



Project Houtbewerking

Jones Binnendeuren (Hechtel-Eksel)



Moeilijk gaat ook. Dat hebben we samen met onze klant Jones Binnendeuren bewezen. Het bedrijf is gevestigd in Hechtel-Eksel, op een locatie in een gesloten bebouwing. Dat zorgde voor een aantal praktische belemmeringen.



Binnen in de hal stond een stofafzuiginstallatie die de klant wilde optimaliseren. De capaciteit, 6.000 m³/u., was beperkt en de installatie zorgde tevens voor lawaaihinder. Voor het plaatsen van een nieuwe, grotere installatie was maar één oplossing: achteraan het gebouw een ruimte bijbouwen. De nieuwe ruimte, met een oppervlakte van ongeveer 100 m², was net groot genoeg om de nieuwe filterinstallatie en bijhorende stofcontainer te plaatsen. De nieuwe onderdrukfilter, met 3 ingebouwde ventilatoren, heeft een capaciteit van 10.000 m³/u. en er zijn vier machines op aangesloten.

Dankzij het verhuizen van de afzuiging naar de aparte ruimte, is er meer plaats én minder lawaaihinder in de werkplaats. Bovendien wordt de afgezogen warme lucht gerecupereerd, waardoor het meteen ook een energiezuinige oplossing is. De enige moeilijkheid was het plaatsen van de installatie, helemaal achteraan in het gebouw dat geen toegang langs de zijkant of aan de achterzijde heeft. Gelukkig beschikt de hal wel over twee grote poorten (één vooraan en één achteraan), zodat al het materiaal via de hal zelf ter plaatse kon geraken. Voor elk probleem zoeken we een oplossing bij Limoco!

Industrieel project

ViskoTeepak (Lommel)



Een 'booster fan' in polyester vervangen door een full inox axiale ventilator met een diameter van 1.225mm en met een gewicht van 700 kg, dat was de uitdaging bij Visko Teepak in Lommel.

De oude booster fan deed al meer dan 40 jaar dienst in de productiehal van Visko Teepak, om de lucht te scrubben en het zuur te neutraliseren bij het nitreren van de cellulose voedingsverpakkingen. De nieuwe ventilator, met een debiet van 45.000 m³/u., is door Limoco volledig zelf en op maat gebouwd, naar analogie met de bestaande ventilator en volgens de specificaties van de klant. De riemen kunnen eenvoudig vervangen worden, en water dat binnendringt wordt goed gedraineerd.

Het was belangrijk dat het afgevoerde water niet in contact kan komen met de aandrijving en de motor van de installatie. Daarom zijn zowel de aandrijving als de motor (30 Kw) volledig uitwendig geplaatst en er zijn speciale dichtingen voorzien om ervoor te zorgen dat deze te allen tijde gevrijwaard blijven van water.

De montage was eveneens een huzarenstukje: alle flenzen en aansluitingen moesten immers kloppen om ze één op één te kunnen wisselen op de bestaande installatie.



Industrieel project

Nyrstar (Balen)



Nyrstar in Balen produceert, naast hoogwaardig zink, ook ultrafijn zinkpoeder dat intern gebruikt wordt in het zuiveringsproces. In de productievestiging in Balen zocht men, in het kader van orde en netheid, een systeem dat zinkpoeder opzuigt en zo voorkomt dat het naast de installaties terecht komt. Geen alledaagse opdracht als je weet dat zinkstof zeer fijn en zwaar is. De behandeling dient daar dus op afgestemd te zijn.

Volgens de specificaties moest een hoeveelheid gelijk aan een emmer van 10 liter opgezogen kunnen worden in een tijdspanne van 9 minuten. Zo wordt de werkplek veilig en schoon gehouden, wat centraal staat in Nyrstar's manier van werken.

Limoco installeerde 4 afzuigpunten: één op elk van de 4 verdiepingen in de productiehal. We kunnen als het ware spreken van een zéér krachtige 'stofzuiger', met stoffilter, vacuümpomp en aansluiting op elk bordes. Het zinkstof wordt opgevangen in een kipcontainer.

Omwille van de specifieke eigenschappen van het zinkpoeder werd de installatie dan ook volgens de ATEX-reglementering uitgevoerd.

Met de hulp en het advies van AIB Vinçotte zijn we erin geslaagd om een stofzuigsysteem af te leveren dat aan alle voorwaarden en specificaties van de klant voldoet.



Project logistieke sector

Katoen Natie



Voor Katoen Natie ontwikkelen we regelmatig oplossingen op maat voor hun logistieke processen. Dit keer ging het om een filterinstallatie die dient om de lucht af te zuigen die vrijkomt bij het drogen van de inhoud van bulkwagens.



Het afzuigen boven de bulkwagens gebeurt d.m.v. door Limoco ontwikkelde afzuigarmen.

Omdat de afgezogen lucht zeer warm en vochtig is, werd de filter overgedimensioneerd om een zeer lage filterbelasting te hebben. Bij een hoge filterbelasting zouden de filterelementen snel verstopten en dikwijls vervangen moeten worden.

Met deze technische redenering zaten we op een andere denkpiste dan andere aanbieders. De klant is toch meegegaan in het voorstel van Limoco en heeft voor een veilige, volledig ATEX uitgevoerde installatie gekozen, die helemaal doet wat ze moet doen.

Project Industriebouw

Bewel (Oudsbergen)



Dit was een project zeer dicht bij huis, nl. bij maatwerkbedrijf Bewel, op een paar honderd meter van onze deur. In opdracht van Rob Air werkten we mee aan de bouw van een nieuw magazijn met werkplaats en kantoren, over twee verdiepingen. Rob Air was de aannemer voor verwarming, koeling en ventilatie in het bouwproject. Zij vroegen Limoco voor het maken en installeren van de kanalen, de roosters (een 100-tal in de kantoren) en de kleppen én voor het afregelen van het geheel.

De nieuwbouw beslaat een oppervlakte van ongeveer 15.000 m². Het grootste gedeelte daarvan, ongeveer 2/3, is open tot aan het dak. Het andere 1/3 van de ruimte heeft een verdieping waar zich een productiehal (+/- 4.000 m²) en kantoren (+/- 1.000 m²) bevinden.



Het werk van Limoco verliep in verschillende fasen, afhankelijk van de vooruitgang van de installering van de technieken. Omdat de timing verstoord werd door de eerste golf van COVID-19, was extra flexibiliteit nodig. Maar juist omdat we zo dicht bij huis aan het werk waren, konden we perfect op die omstandigheden inspelen. Onze grote meerwaarde in zo'n maatwerkproject is immers dat we heel snel over en weer naar het atelier kunnen rijden, als er iets moet aangepast of bijgewerkt worden.

Dat we in zo'n groot bouwproject niet over dezelfde dimensies van kanalen en leidingen spreken als in een residentiële woning, spreekt voor zich. Om een idee te geven: de buizen die voorzien zijn in het nieuwe magazijn bij Bewel hebben een diameter van 900 mm en zijn dus véél groter dan hetgeen gangbaar is in een woning.

Industrieel project

Hortipoort (Puurs)



Hortipoort in Puurs is producent van tuinpoorten in aluminium op maat. Het lassen, polieren en slijpen van de materialen zorgt voor veel stof in het atelier, in het bijzonder wanneer al die handelingen tegelijk bezig zijn. Bovendien is er bij aluminiumstof ook explosiegevaar, dus een ATEX conforme filterinstallatie was een absolute must.

Limoco plaatste een afzuigstelsel op maat. Ter hoogte van de productie van de poorten wordt de lucht langs de zijanten op 12 punten afgezogen (zie foto). De afgezogen lucht wordt verschillende malen gefilterd, gaande van voorfiltratie klasse F9 tot niveau HEPA H13 bij de laatste filtratie. De gefilterde lucht wordt vervolgens terug in de werkplaats geblazen. De wervelingen die zo ontstaan in de luchtstroming, zorgen voor een zeer efficiënte spoeling van de lucht in de werkplaats.

Dankzij het gebruik van wegwerpfilters met een hoge filterklasse is de lucht zuiverder dan bij de persluchtgereinigde filter. Bovendien zijn de onderhoudskosten lager omdat er geen persluchtverbruik is én omdat het gebruik van de wegwerpfilters goedkoper is dan dat van patronenfilters.

Het afzuigstelsel heeft een capaciteit van 12.000 m³/u.



Residentiële ventilatie

Bouwinnovatie 2021, een virtuele beleving

Dit jaar géén Limburgse bouwbeurs 'Bouwinnovatie' zoals we dat gewoon zijn. Om de gekende reden. De organisatoren zetten echter een digitaal concept op poten, dat je virtueel en gratis kan bezoeken op www.bouwinnovatie.be.

Op de stand van Limoco vind je een overzicht van onze ventilatiesystemen. Je kan er ook brochures downloaden én contact opnemen met Jeffrey. Eigenlijk alles wat je ook op een 'normale' beurs kan doen, of toch niet, Jeffrey?



“De voorbereiding is natuurlijk een stuk eenvoudiger, want we moeten geen fysieke stand gaan opbouwen en dat scheelt ook qua kosten. Via de chatfunctie op de site van Bouwinnovatie, kunnen potentiële klanten snel en gemakkelijk contact opnemen. Maar eerlijk gezegd geef ik toch de voorkeur aan een 'echte' beurs. Ik mis het menselijk contact. En in 'normale omstandigheden' hebben we gedurende de beursdagen ook de mogelijkheid om met andere standhouders te spreken, te zien wat er allemaal leeft in de bouwmarkt en welke trends en nieuwigheden er zijn. Dat overzicht ontbreekt nu, zowel voor de standhouders als voor de bezoekers. En niet te vergeten, bij een babbel op de

beursstand hoort ook altijd een natje en een droogje. Die sfeer kan je niet creëren met een virtuele beurs. Dus ik kijk toch wel uit naar het format zoals we het al zoveel jaren gewoon zijn,” geeft Jeffrey toe.

Nieuwigheid!

Renson Sense, méér dan een gewone CO2-meter

Het monitoren van binnenlucht in afgesloten ruimtes is meer dan ooit actueel. Renson heeft een toestelletje ontworpen dat handig inspeelt op die behoefte: de 'Sense'.

De Sense monitort niet alleen het CO2-gehalte in de ruimte, het toestel geeft ook visueel aan wanneer de luchtkwaliteit slecht is en wanneer er actie moet ondernomen worden.

- Blauw betekent een goede binnenluchtkwaliteit
- Oranje betekent dat die kwaliteit te wensen overlaet
- Bij rood is er sprake van ongezonde binnenlucht



Maar de Renson Sense is veel meer dan een klassieke CO2-meter.

Het toestel monitort ook vocht, vluchtige organische stoffen (VOS) zoals geuren, geluid, temperatuur en licht. Een ideaal hulpmiddel bijvoorbeeld voor handelszaken om hun klanten met een gerust hart en op een veilige manier te ontvangen.

Hebt u vragen over dit product of over onze ventilatiesystemen? Neem contact op met Jeffrey Lemmens via 089 85 55 21 of jeffrey.lemmens@limoco.be.

Buiten de uren

In deze rubriek richten we de spots nog een laatste keer op onze medewerkers en hun (bijzondere) hobby's. In de volgende nieuwsbrief brengen we een nieuwe reeks. Daarover leest u meer op de volgende pagina.

De 'Leider' in Arno Kiggen

Arno Kiggen is 'Leider'. In het dagelijks leven Junior Project Leider en in het weekend en in de vakantie Leider bij JoChiMo, de Jongens Chiro van Molenbeersel.



"Ik ben nu 3 jaar leider. Momenteel heb ik de Speelclub, de jongens van 7-9 jaar. Eigenlijk ben ik al van kindsbeen af bij de Chiro, alleen tijdens mijn studies ben ik er even tussenuit geweest. Na mijn studies had ik weer wat meer tijd, maar bovenal goesting, want de Chiro is iets wat in het bloed kruipt en er niet meer uitgaat. Ik heb daar veel kameraden gemaakt," vertelt Arno.

"Op kamp gaan is natuurlijk het hoogtepunt van een Chirojaar. De momenten in de leiderstent zijn memorabel! Sinds vorig jaar is het een beetje anders, en moeten we ons aanpassen in functie van de coronamaatregelen. Maar omdat onze groep slechts een 40-tal leden telt, valt het voor ons nog wel mee en kan alles nog in 'redelijk normale omstandigheden' plaatsvinden. We gaan 10 dagen op kamp. De leiding vertrekt drie dagen op voorhand om alle tenten op te zetten op de kampplaats. Daarna komen de andere leden, alsook de kookouders. De twee oudste groepen doen de tocht met de fiets. Hopelijk kan ons kamp dit jaar ook gewoon doorgaan, want iedereen kijkt daar toch naar uit.

Niet alleen de praktische voorbereiding van het kamp verloopt nu moeilijker, wegens de onzekerheid. Er is ook het financiële plaatje. De activiteiten die we gewoonlijk doen om geld bijeen te krijgen voor het kamp, kunnen nu ook niet. Denk maar aan eetavonden, fuiven, enz. Gelukkig is er wel nog de papierophaling, zodat we financieel niet helemaal zonder middelen zitten.

Wat Chiro zo bijzonder maakt? Buiten het kamp is er nog het weekend met de leiding én een weekend met alle leden. Tja, Chiro zit in het hart!" vat Arno het heel mooi samen.

Nieuws uit eigen huis

Service-afdeling West-Vlaanderen

Sinds begin dit jaar hebben we een nieuwe samenwerking voor wat de Service-afdeling in West-Vlaanderen betreft. Tim Stinkens is vanaf nu de contactpersoon voor de klanten uit die regio. Voor de opvolging van de projecten wordt hij bijgestaan door Kris Menten.

Wij houden eraan Wouter Vandenberghe te danken voor zijn jarenlange bijdrage en inzet en we wensen hem veel succes in zijn verdere loopbaan.

Nieuwe contactgegevens:

- Tim Stinkens: tim.stinkens@limoco.be - 0472 21 97 78
- Kris Menten: kris.menten@limoco.be - 0460 95 68 67
- of u kunt contact opnemen via info@limoco.be - 089 85 55 21

Het blijft (in de) familie

Nieuwe medewerker

Niels Geerkens: "Het voelt als thuiskomen."

Eind 2020 verwelkomden we Niels Geerkens. Hij studeerde pas af als Bachelor Elektromechanica. In afwachting dat hij als Assistent het team van Projectleiders gaat vervoegen, werkt hij aan de opstart van ons ERP-systeem voor het stockbeheer in het magazijn. Dat magazijn was trouwens geen onbekend terrein voor hem, want hij was al jobstudent bij Limoco sinds zijn 16de.

Niels: "Het voelt inderdaad als 'thuiskomen'. Het bevalt me hier heel goed en de sfeer is aangenaam. Eigenlijk was het altijd een droom om hier bij Limoco te kunnen komen werken na mijn studies. Even dacht ik dat het niet zou lukken, gezien de omstandigheden met COVID-19. Maar het ERP-project kwam toen als geroepen en het is voor mij natuurlijk een groot voordeel dat ik de werking van het magazijn en de artikelen al ken. Samen met de externe firma KPD help ik het ERP-systeem opzetten en testen, de artikelen digitaliseren, enz."

En neen, het is inderdaad 'geen toeval' dat Niels bij Limoco terecht kwam. Niels is de zoon van Johan, die ook al 35 jaar bij Limoco werkt.

Johan: "Ik heb nooit ergens anders gewerkt. Gedurende die 35 jaar heb ik veel zien veranderen en verbeteren. Dankzij de investeringen die Jan Stinkens gedaan heeft, nadat hij het bedrijf heeft overgenomen, is het flink gegroeid en vooruitgegaan."



Mijn zoon Niels is altijd bijzonder geïnteresseerd geweest in het reilen en zeilen bij Limoco. Als 'klein manneke' vroeg hij 's avonds als ik thuiskwam altijd hoe het geweest was op het werk. Vanaf de leeftijd dat hij vakantiewerk mocht doen, is hij met mij meegegaan en zo heeft hij 'de microbe' te pakken gekregen. Eigenlijk was hij een beetje voorbestemd om na zijn studies hier terecht te komen. En nu zouden we dus samen naar het werk kunnen rijden. We wonen in Neeroeteren, op amper 16 km van het bedrijf. Ook dat is een voordeel. Ik ben blij dat Niels hier aan een carrière kan beginnen. Het is een stabiel bedrijf, er wordt geïnvesteed in de toekomst. En het is hier aangenaam om te werken. De waardering is wederzijds. Dat is ook fijn voor de toekomst van Niels. Hij komt in een goed draaiend bedrijf terecht."

Niels en Johan zijn niet de enigen bij Limoco met een familieband. En dat brengt ons bij een nieuwe rubriek die we vanaf nu in deze nieuwsbrief zullen brengen. Verhalen over familieleden die bij Limoco werken. Verhalen die de authenticiteit van ons familiebedrijf helemaal kleur geven!



Welkom, Laure!

Amper enkele uren oud en al op de foto voor onze nieuwsbrief:

Laure Nicolson (°21/05/2021)

Dochtertje van Robbert en Tanya, zusje van Alexander.

Proficiat aan de ganse familie!



Pensioenviering

Jan Colemont stoft zijn werkplek af

Carrières beginnen bij Limoco en carrières eindigen bij Limoco. Maar één ding mogen we toch wel zeggen: een carrière bij Limoco is nooit van korte duur! Vraag het maar aan Jan Colemont. Eind april mocht hij, na meer dan 20 jaar, zijn werkplek overlaten aan zijn collega's, om met pensioen te gaan.



Jan: "Voordat ik bij Limoco werkte, heb ik op verschillende plaatsen gewerkt. Maar eens hier begonnen, wou ik nergens anders meer naartoe. Ik heb altijd in het atelier gewerkt, als lasser en monteur. Ik heb in die periode van meer dan 20 jaar één en ander zien veranderen, allemaal in de goeie zin. Er is veel bijgebouwd en geïnvesteerd. Ik heb mijn werk eigenlijk altijd aangevoeld als een hobby. De sfeer is hier goed en ik ben altijd met een goed gevoel naar hier gekomen. Het zijn hier dan ook 'goeie bazen'. We zijn een relatief kleine groep maar eigenlijk één grote vriendenkring."

Een écht pensioenfeestje, zoals we dat gewoonlijk organiseren, zat er nu niet in. Maar Jan vertrok toch 'met vlag en wimpel' op zijn werkplek.

"Of ik me nu ga vervelen? Ik denk wel dat ik me zal kunnen bezighouden. Met mijn honden, maar vooral met mijn 7 kleinkinderen," glundert Jan.

En Limoco neemt afscheid van Jan met de woorden: 'Dit is niet vaarwel of dag, maar tot ziens, met een glimlach.'



Zoetigheid als troost



Geen kerstfeestje en ook geen personeelsfeest in 2020. Geen familiedag of andere gezellige bijeenkomsten, die we bij Limoco toch zo belangrijk vinden. We hebben het een heel jaar zonder verwennerij moeten stellen. Of toch niet helemaal. Zo lag er voor iedereen met Pasen een heerlijk geschenk klaar. Een pakketje zoetigheid dat iedereen, samen met een coronapremie, wel dubbel en dik verdiend heeft.

Toch hopen we dat we in de volgende nieuwsbrief weer véél foto's kunnen tonen van fijne momenten die we samen met onze medewerkers beleefd hebben.

Het DNA van Limoco, de toekomst van Limoco

Met de generatiewissel die de afgelopen jaren stap voor stap vorm kreeg, hebben we ook de tijd genomen om onze visie, onze missie en onze bedrijfswaarden te omschrijven en te visualiseren.

We hebben onze medewerkers gevraagd hoe zij de toekomst van Limoco zien en welke waarden voor hen belangrijk zijn. Het resultaat van die gesprekken hebben we aangevuld met onze eigen visie en met hoe wij onze missie voor de toekomst zien. Het is als het ware het DNA van Limoco. Het mooie is dat dit allemaal op een natuurlijke manier tot stand gekomen is. Het is eigenlijk een weerspiegeling van wat u ook telkens kunt lezen in onze nieuwsbrieven.

Limoco is vandaag in de eerste plaats een familiebedrijf. De afgelopen 45 jaar hebben we een reputatie opgebouwd als betrouwbare partner op het gebied van industriële ventilatie en stofafzuiging. We zijn vandaag een Top 3 speler in ons vakgebied in België en dat willen we ook blijven.

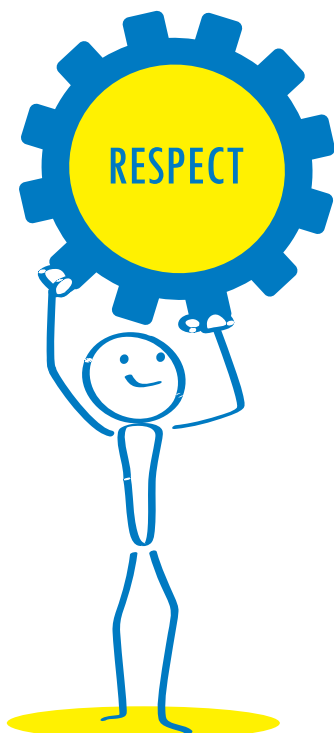
Limoco is een 'tof bedrijf om te werken' en ook dat willen we zo houden. Een goede verloning, een veilige en aangename werkomgeving, de mogelijkheid om bij te leren, dat willen we onze medewerkers blijven geven. Daarnaast ook blijven investeren in onze infrastructuur én in de optimalisering van alles wat met techniek te maken heeft. De inbreng van onze medewerkers is belangrijk. Hen laten groeien, is investeren in de groei van ons bedrijf.

Onze bedrijfswaarden:

- Respect
- Kwaliteit
- Communicatie
- Samenwerking

In de volgende nieuwsbrieven gaan we verder inzoomen op onze bedrijfswaarden.

'Respect' is het begin van alles



- Respect voor mensen: als werkgever voor onze werknemers, als werknemers voor ons als werkgever, maar ook als collega's onder mekaar en voor mekaars gezin.
- Respect voor onze klanten, en evenzo voor onze leveranciers.
- Respect voor onze werkomgeving, zodat die veilig en aangenaam blijft voor iedereen.
- Respect voor machines en materiaal, waarmee we dagelijks ons werk kunnen uitvoeren.
- Respect voor meningen en overtuigingen, ook al zijn die verschillend.





Limoco NV
Industrieweg Noord 1141,
3660 Oudsbergen
T +32 (0)89 85 55 21
F +32 (0)89 85 42 21
info@limoco.be



www.limoco.be



Wilt u onze nieuwsbrief niet langer ontvangen? Laat het ons weten via info@limoco.be en wij doen het nodige!