

DE STEEN DER WIJZEN

Is calcium-koolzuurzout de echte steen der wijzen? De miraculeuze formule voor het omsmeden van lood in goud, die de alchimisten zo fanatiek zochten, is het helaas niet. Maar deze "steen" is wel "wijs" genoeg om zowat alle aspecten van ons dagelijks leven te beïnvloeden.



Reeds in 1860 veroverde de groep Calcitherm-Carmeuse zijn eerste adelbrieven. In 1912 nam het bedrijf zijn juridische vorm aan als "Carrières et Fours à Chaux de la Meuse". Dat was de eerste stap naar de vorming van een concern dat vandaag de tweede plaats bekleedt op de wereldmarkt van kalk. De onderneming realiseert een omzet van 10 miljard frank, telt 2000 werknemers (van wie 600 in België) en bezit een jaarlijkse productiecapaciteit van vijf miljoen ton kalk. Ze exploiteert open steengroeven in Frankrijk, Spanje, Italië, Turkije, Canada, de Verenigde Staten en in België. In ons land telt de groep zeven produktiesites voor calciumcarbonaat, calciumoxyde (ongebliste kalk) en calciumhydroxyde (gebluste kalk).

Miraculeus middel ?

De voornaamste bekommernis van de Ardense onderneming is het tegemoetkomen aan de wensen van de klanten. Die

noden en desiderata evolueren in functie van de technologische ontwikkeling en de gehanteerde kwaliteitsnormen. Het gaat niet bepaald om een klein kransje van klanten. Er bestaan zelfs weinig industriële sectoren waar het calcium-koolzuurzout niet aangewend wordt. De grondstof treft men aan in kalk-, krijt- en dolomietgesteente. Van poeder of een andere vorm eindprodukt wordt een lange weg afgelegd. Het begint bij het delven van het gesteente. De produktieketting loopt verder via het breken, verbrijzelen, fijnmalen, wassen, het "roosten" of verkolen in de kalkovens of het malen voor de verschillende toepassingen. Het produkt vindt op de eer-

ste plaats zijn bestemming in de metaalnijverheid. Maar men treft het even goed aan in de glasfabricage, de papiernijverheid, de bouw (wegenaanleg, dijken en dammen, gebouwen en zolderingen), de bereiding van verven, rubber, smeermiddelen en lijmen, de behandeling van dampen, rookgassen en huishoudelijk afval, de scheikundige en farmaceutische nijverheid en de agro-voeding (suikerraffinaderijen, suikergoedbereiding, zuivelverwerking, bewaarmiddelen en andere domeinen). Dit is slechts een greep uit de talloze mogelijkheden. Een miraculeus middel voor een kommerloze toekomst? Dat is niet zeker. We verwijzen naar de verschillende eco-



nomische crisissen (en de staalnijverheid heeft zijn deel wel gehad), maar ook naar de technologische ontwikkeling en de wensen van de klanten. Al deze factoren dwingen de producenten tot verregaande soepelheid en voortdurende innovatie. De produktie van één ton staal, bijvoorbeeld, vergt vandaag 45 kilogram kalk tegenover 120 kilogram nauwelijks een paar jaar geleden en amper 30 kilogram in de nabije toekomst. Als het produkt de Carmeuse-poorten uitgaat, moet het meteen bruikbaar zijn om feilloos in de produktieketen bij de klant aangewend te worden. Zo vraagt de agro-voedingssector een maximaal calciumcarbo-

naatgehalte. Verfproducenten eisen gemalen kalk uit zo wit mogelijke rotsen. De staalindustrie wil zo weinig mogelijk zwavel. Glasblazers hebben een afkeer van ijzer. Voor Carmeuse betekent dat niet enkel de noodzaak van een flexibel produktieapparaat, maar ook een voortdurend vooruitlopen op de nieuwste behoeften.

Om die uitdaging van soepelheid aan te kunnen, voert de Ardense onderneming een politiek van totale kwaliteitszorg op twee niveaus. Primo: een labo met een tiental technici die kwaliteitsproeven uitvoeren tijdens het produktieproces. In Seilles worden dagelijks testen uitgevoerd op 150 stalen uit alle exploitatiezetels. Secundo: een cel Onderzoek en Ontwikkeling met een half dozijn vorsers.

Hun hoofddoel? De ontwikkeling van nieuwe toepassingen. De cel O&O zwengelde de jongste jaren de nieuwe markt van ecologische toepassingen aan. Die niche bloeide open dankzij toepassingen in de behandeling van water, bezinksel en slib, rookgassen en ander huishoudelijk afval. Zeker in een periode van staalcrisis zorgt het aanboren van zo'n omvangrijk nieuw marktsegment voor een verse inkomstenstroom. Tevens bestudeert de O&O-afdeling van Carmeuse samen met de klanten hoe sommige eigenschappen van hun produkten kunnen bijdragen tot een verbetering van het fabricatieproces. Een voorbeeld. Plastiek krijgt nieuwe eigenschappen die het verbrandingspunt verschuiven waarop toxische dampen uitgestoten worden.

SPOORWEGVERKEER

Jaarlijks vervoert B-Cargo ongeveer 600.000 ton kalkprodukten uit de vier Belgische Carmeuse-steengroeven met spooraansluiting. In de meeste gevallen bepaalt de klant de transportwijze en is hij degene die met B-Cargo handelt. In het jargon noemt men de groep Calcitherm-Carmeuse en tal van andere steengroeven dan ook belangrijke "verwekkers" van spoorwegverkeer.

PRODUKTIE VAN DE GROEP CALCITHERM-CARMEUSE

Kalksteen
Hardsteen uit kalk
Toeslagmateriaal uit kalk
Natuursteen
Fijngestampte kalksteen
Gemalen kalksteen
Kristalfijne kalksteen
Dolomietgesteente
Hardsteen uit dolomiet
Fijngestampte dolomiet
Gemalen dolomiet
Ongebluste kalk in steenvorm
Fijngestampte ongebluste kalk
Gemalen ongebluste kalk
Kristalfijne ongebluste kalk
Waterkalk (Hydraulische kalk)
Waterkalk in poedervorm
Wirkalk
Kalkhoudende meststoffen

DE STEEN DER WIJZEN



Grenzeloze ontplooiing

De verscheidenheid en het dynamische karakter van de kalkmarkt nopen Carmeuse tot een uitgesproken geografische diversificatie. Eigen activiteiten in Frankrijk, Nederland, Spanje, Italië, Turkije, Canada en de Verenigde Staten kwamen eerder tot stand. Onlangs kwam daar nog een minderheidsparticipatie in de grootste Mexicaanse kalkproducent bij. Enerzijds is die strategie ingegeven door de noodzaak om de klanten de meest geschikte produkten te kunnen aanbieden. Zo is het calcium-koolzuurzout uit de Italiaanse Sacile-steengroeve voor 99,9 % puur, wat vooral op prijs gesteld wordt door papiernijverheid, verfbereiders en plasticproducenten. Anderzijds spelen de transportkosten een belangrijke rol. Bij zwaar materiaal met vaak slechts een geringe toegevoegde waarde gaan vervoerkosten al gauw doorwegen op de verkoopprijs. Export is dus een moeilijke en dure aangelegenheid. Vanuit concurrentiële overwegingen is het interessanter om in het buitenland acquisities te realiseren of zich te associëren met een lokale partner.

Niettemin houdt de groep de kosten stevig in de hand. De financiële en de onderzoeksdiensten blijven centraal. Ondertussen zijn steengroeven niet onuitputtelijk. Ook daarom is een geografisch gespreide aankooppolitiek verantwoord.

Het besef dat een steengroeve niet eeuwig geëxploiteerd kan worden, draagt extra bij tot het milieubewustzijn. Ecologie is voor Carmeuse geen modewoord. In nauwe samenwerking met de betrokken openbare diensten investeert het aanzienlijke bedragen in de herinrichting van verlaten steengroeven. Dat gebeurt bijvoorbeeld door de aanplanting van bomen en het aanleggen van meren. Zo worden deze sites herschapen in waardevolle natuurgebieden. Ook de produktiewijze veranderde met het oog op de milieunormen. Vandaag zijn de ovens uitgerust met een installatie die de omgeving stofvrij houdt. Tevens werden maatregelen genomen om lawaaihinder, ontwaarding van het landschap en vervuiling van de grondwaterspiegel te voorkomen.

Carmeuse heeft alle troeven om ook de 21ste eeuw te veroveren. ■