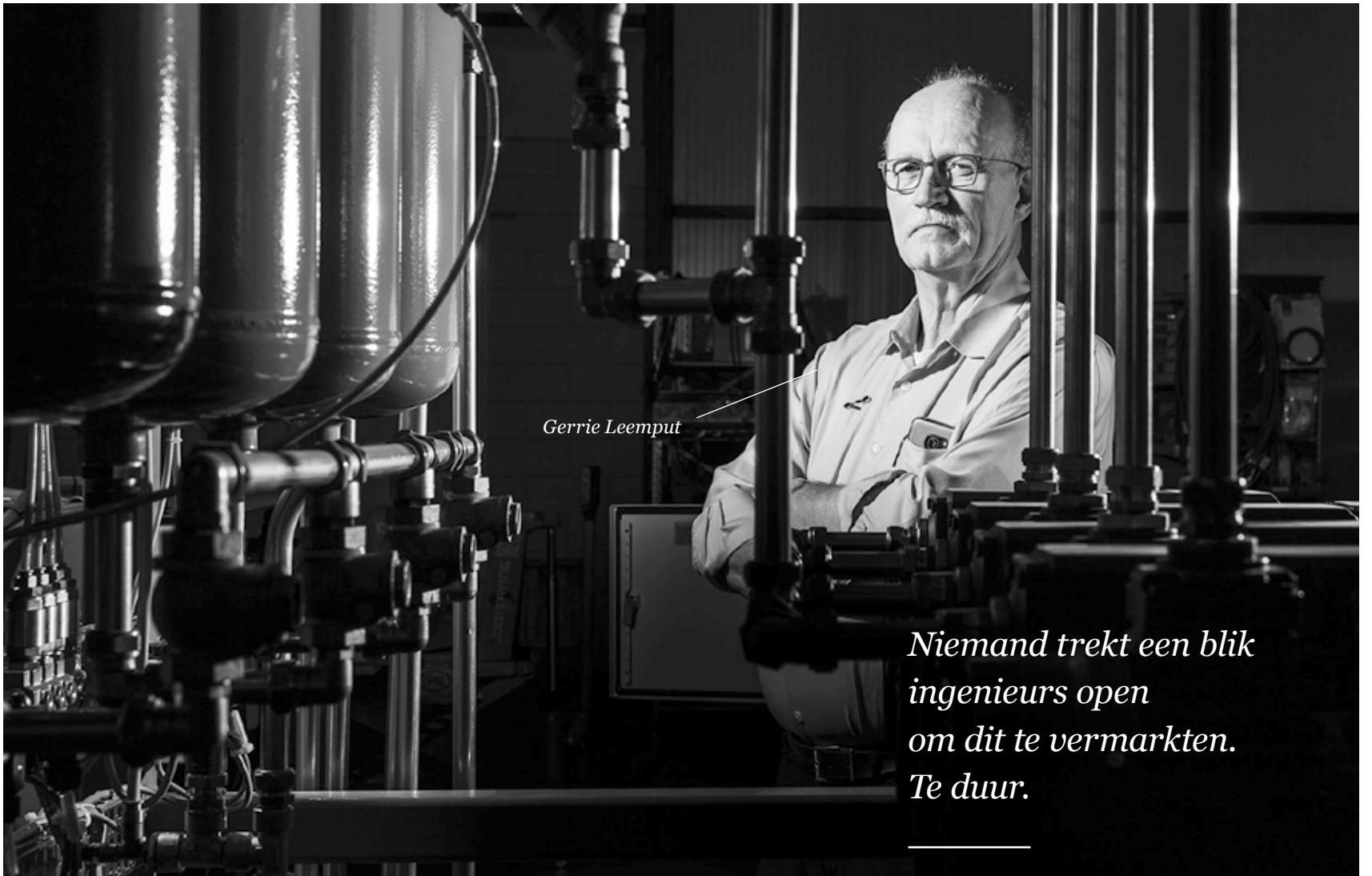


# GAT SLAAN IN KOELKASTENBERG



Gerrie Leemput

*Niemand trekt een blik  
ingenieurs open  
om dit te vermarkten.  
Te duur.*

*Bijna 900.000 afgedankte koelkasten per jaar, alleen in Nederland. Gerrie Leemput ontwikkelde met zijn bedrijf ATN Engineering in Stadskanaal een apparaat dat die koelkasten zo efficiënt mogelijk recycled. Van een milieuvriendelijke autosloper naar een wereldspeler die koelkasten ontgast.*

## Wat doet jullie bedrijf?

„We ontwikkelen en bouwen machines voor het aftappen van de gassen in koelsystemen. Dat doe ik al zo'n twintig jaar. Ik begon in Veendam, waar ik met mijn broer een milieuvriendelijke autosloperij had. Ik kreeg een tip om zo'n ontgassysteem te bouwen, want daar zou geld inzitten. Ik ontwikkelde een boorkop en zo ging de bal rollen. Er heerst een wereldwijd afvalprobleem. Koelkasten bevatten gassen en oliën die niet in de atmosfeer terecht mogen komen. Voordat een koelkast kan worden gerecycled, moet de compressor dus leeg. Met ons systeem gaat dat efficiënt.”

## Weten jullie dat jullie een wereldspeler zijn?

„Ja, hoe klein we ook zijn. Binnen deze markt zijn wij een wereldspeler. Binnen en buiten Europa bouwden we een kleine honderd machines. Ik verwacht de komende maanden nog meer opdrachten binnen te krijgen. We raken zelfs een beetje overbelast door al het werk.”

## Hoe ziet jullie markt er uit?

„Die is stevig in ontwikkeling door vernieuwingen binnen de milieuwetgeving in Europa. Voor mijn gevoel kwamen er sinds de ondertekening van het klimaatakkoord van Parijs veel meer aanvragen binnen. Die aanvragen zetten zich zo langzamerhand om in opdrachten. De wereld was er nog niet klaar voor, toen ik in 1989 het systeem ontwikkelde. Het probleem van de afvalberg werd onderschat. In die tijd moesten er per jaar zo'n

250.000 koelkasten gerecycled worden. Ongeveer tien jaar later lag dat aantal al twee keer zo hoog.

De kleinere recyclingbedrijven sterven uit. Er zijn nu bedrijven die 24/7 werken en zeventigduizend koelkasten per maand recyclen. In ons land is er maar één bedrijf dat koelkasten recycleert. Maar in het buitenland is er nog markt genoeg. We bedienen heel Europa en Noord- en Zuid-Amerika. Nu zijn we bezig met landen als India, Sri Lanka en China.”

## Wat maakt jullie een wereldspeler?

„Het feit dat we een nichemarkt bedienen. Die nichemarkt maakt het investeren voor grote bedrijven niet interessant, omdat er behoorlijk wat specifieke kennis nodig is. Er is geen fabriek die een blik ingenieurs open-trekt om dit in de markt te zetten. Dat krijgen ze er nooit uit.”

## Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

„Robotisering. Er is nu nog iemand nodig om de boor op de goede plek te zetten. Maar we zijn er nu al zeker van dat we 80 procent van de koelkasten in de toekomst met een robot doen. De koelkasten komen op een carrousel met zes boorkoppen. Die kan wel driehonderd koelkasten per uur verwerken. Het zit er dus dik in dat we blijven groeien. Het aantal koelkasten neemt toe. Vroeger waren mensen blij met één. Nu hebben ze er al gauw twee of drie. En de kwaliteit van die koelkasten is er niet echt beter op geworden. Bovendien zitten er tegenwoordig in steeds meer apparaten koelingen, zelfs in wasdrogers.”

Een wereldspeler is een bedrijf dat in eigen regio redelijk onbekend is, maar een internationale markt bedient. Dit bedrijf is opgespoord door Innovatiespotter, de bigdata-analist voor innovatief Noord-Nederland.