

Wim in den Haak moet van vele markten thuis zijn

Veelzijdige maar veeleisende taak

Sinds maart is er een nieuwe branchemanager, als opvolger van de alom bekende Jos van de Werken, die bij de Metaalunie de zware post van arbozaken gaat behartigen. Hiermee zag de VOM dus vanzelf het netwerk op dit belangrijke dossier verder versterkt worden, maar ondertussen viel er natuurlijk wel een groot gat, gezien de energieke en voortvarende werkwijze waar tal van VOM-branchegroepen mee bediend zijn. De oplossing bleek bij de sollicitatieprocedure meer voor de hand te liggen dan eerst gedacht, toen iemand van het KP•OT solliciteerde, dat bij de VOM gehuisvest is.

Wim in den Haak werd enkele maanden geleden in dit blad als nieuwe aanwinst gepresenteerd voor het Kennisplatform Oppervlaktetechnologie KP•OT. Dat heeft als bijkomend voordeel dat hij dus al ingewerkt is op het secretariaat en al tal van contacten gelegd heeft in de industrie. Met het KP•OT-bestuur is overeengekomen de afgesproken inspanningen meer

uit de lengte dan de breedte te halen. Dit betekent dat Wim minder dagen per week voor het KP•OT actief is, maar dit wel voor een langere periode kan doen. Hij zal zijn krachten nu dus ook kunnen verdelen over diverse werkvelden binnen het VOM-secretariaat. Hiermee ontkomt hij echter niet aan enkele onderzoekende vragen van een nieuwsgierige redactie.

Uw achtergrond in de oppervlaktebehandelingsindustrie, met name het lasercladden, oplassen, vernikkelen en verchromen, kwam bij het KP•OT al van pas, maar dat gaat nu natuurlijk ook goed uitkomen. U gaat zowel leveranciersgroepen als loonbedrijven behartigen, wat zijn de belangrijkste knelpunten en naar welke thema's ziet u het meeste uit om te behandelen?

"Ik heb me natuurlijk in één week tijd niet in alle dossiers kunnen inlezen. Maar waar het gaat om de mij bekende dossiers, zie ik als thema's - in willekeurige volgorde: werven en vasthouden van vakbekwaam personeel, en verplaatsing productie oostwaarts en dan bedoel ik niet naar Twente of de Achterhoek - daar is het goed leven en werken - maar nog veel verder. Daarnaast emissies, grondstoffen- en energieverbruik, innovatieve processen en producten. Ik verwacht ook dat magnesium in een aantal oppervlaktebehandelende sectoren een plaats zal gaan krijgen. En ik voorzie dat branches niet alleen maar klanten aan de ene kant en leveranciers aan de andere kant hebben. De eindgebruikers verwachten een actievere rol van alle spelers in de keten, al is het maar omdat zij zelf de relevante kennis gaan afstoten of verliezen. De vraag zal niet meer zijn hoeveel het kost om zoveel micrometer coating aan te brengen, maar wat er moet gebeuren om een bouwwerk 15 jaar onderhoudsvrij te coaten. Die kennis moet er dan wel zijn. Met 'zeg maar hoeveel er op moet' kom je dan niet meer weg. Ook in mijn galvanojaren was dit de laatste jaren een trend aan het worden. De uitdaging is om meerwaarde te bieden in de vorm van kennis van onderhoud en onderhoudssystemen."

Wim in den Haak op een Ledenvergadering van de VOM (archieffoto).



"De vraag zal niet meer zijn hoeveel het kost om zoveel micrometer coating aan te brengen, maar wat er moet gebeuren om een bouwwerk 15 jaar onderhoudsvrij te coaten. Die kennis moet er dan wel zijn."

Het KP•OT heeft de Dag van de Oppervlaktetechnieken 2008 voor dit najaar in voorbereiding. Na een aantal jaren "congresluwte" buitelen de congressen weer over elkaar heen, gaat dit dé kans worden om alle oppervlaktetechnische verenigingen samen te brengen in één evenement?

"Ja, als je niet oppast zijn die diverse congressen nog op één dag ook, maar wel op verschillende plaatsen. Of de ene vereniging heeft een Ledenvergadering, terwijl aan de andere kant van het land de andere zich afvraagt waarom er zo weinig mensen komen op het congres. Is allemaal gebeurd. Belangrijker nog is dat veel ontwikkelingen niet branchespecifiek zijn en voor de gehele oppervlaktebehandelende sector gelden, vooral de sociale en maatschappelijke veranderingen. Er wordt gedacht aan een gemeenschappelijke morgen met verbredingsthema's met ruimte voor verdieping in de middag, voor elke branche apart."

Sommige knelpunten worden over de hele linie gevoeld. Of je nou leverancier of afnemer bent, opdrachtgever of uitvoerder. Hoe gaan we jongeren meer interesseren voor het vak en politici overtuigen van het be-

lang ervan voor een duurzame productie van kwaliteitsgoederen in Noord West Europa?

"Om te beginnen moeten we af van het idee dat je alleen maar succesvol bent - met bijbehorend salaris - als je wat managet. Een vak leren op diverse niveaus en er vervolgens erg goed in worden, moet ook een hoge waardering krijgen. Beeldvorming is ook belangrijk. In mijn studietijd was je verdacht als je iets chemisch deed, nog uitgesproken met 'sj'. Dat beeld is veranderd en zo moet het met de oppervlaktebehandeling ook. Waarom kunnen vlamspuiters weggelaten worden met het statement dat zij een "milieuvriendelijk" alternatief zijn voor hardverchromen? Of de overheid redding kan brengen weet ik niet. Het is veelzeggend, dat in bepaalde regio's bedrijven gezamenlijk opleidingen zijn gaan verzorgen om zo in de behoefte aan goed opgeleid personeel te voorzien. Kennelijk voldoen de reguliere opleidingen niet. In elk geval niet qua volume. Hoe dat tij te keren?"

Als u nou één tip mocht geven aan loonbedrijven, één tip aan bedrijven die hun eigen product behandelen, één tip aan leveran-

ciers van voorbehandelingschemicaliën en deklaagmaterialen, en één tip aan apparatuurleveranciers, welk rijtje van vier gaat dat dan worden?

"Een rijtje van één. Kijk verder dan uw klant en leverancier. Doe dit waar mogelijk via uw branche, want u moet ook nog "gewoon" ondernemen. Maak leveranciers deelgenoot van de problemen van klanten of de eindgebruiker. Overzie het speelveld en zorg voor de noodzakelijke kennis. Weet wat de eindgebruiker nodig heeft, ook al is die niet uw directe klant. Natuurlijk gaat het in de praktijk al vaak zo, maar vanmorgen hoorde ik het verhaal van een geavanceerde gelijkrichterbouwer die het niet haalde omdat hij de beoogde klanten niet kon uitleggen hoe de gelijkrichters te integreren in de bestaande processen. Een gelijkrichterbouwer hoort zich in de processen te verdiepen."

HBO afstudeerrichting Oppervlaktetechnologie

Ben jij geïnteresseerd hoe je in vier jaar tijd ingenieur in de oppervlaktetechnieken kunt worden? Vraag bij de Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen naar de mogelijkheden: info@vom.nl / www.vom.nl

Het is een unieke kans om je carrière meer glans te geven!

HOGESCHOOL UTRECHT

VOM

