

*De bufferzone vergroot de productiecapaciteit door het ontkoppelen van poedercoaten en moffelen.*

Poedercoating Hoogeveen optimaliseert mens & machine

# Doordacht construeren, doordacht investeren

Een aanzienlijke investering gecombineerd met een opleidingsoffensief is de strategie van VOM-lid Poedercoating Hoogeveen om zich te positioneren voor een steeds veeleisender markt. Ondertussen is de kredietcrisis in volle gang, en is het enerzijds noodzaak om procesrendement te optimaliseren en kwalitatieve meerwaarde te bieden, anderzijds geeft de markt weinig ruimte voor de benodigde investeringen. Vakblad Oppervlakte-technieken was nieuwsgierig hoe ze het in het noorden voor elkaar gebokst hebben, en ging in gesprek met bedrijfsleider Marten Dunnebieer en directeur Jeroen Heerink van apparatuurleverancier Emotech.

Algemeen bedrijfsleider Marten Dunnebieer is op zijn 19e begonnen in Lelystad bij een pilotfabriek voor het inrichten van oppervlaktebehandelingsprocessen en het ontwikkelen van een installatie voor een aluminiumproces. Enkele oppervlakte-technieken waar hij vertrouwd mee raakte, waren aluminiseren onder stikstof in gesloten cellen, verzilveren en vernikkelen. Daarop volgden tien jaar in Weesp in het verzinken en verchromen, waarna hij begin 2008 bij de bedrijvengroep ROTO terecht is gekomen. "Van het galvanisch proces naar het poedercoaten: het blijft oppervlaktebehandeling. Het is veredelen en beschermen van metaal," zo legt hij de link. "Doordat we in de groep zitten, kunnen we gezamenlijk een breder pakket aanbieden en op meerdere vlakken actief zijn."

***ROTO is met staalbedrijven, verzinkerijen en coatbedrijven is een sterke combinatie. Welke voordelen in de afstemming van deelstappen zijn er te behalen en wat levert dit op bij de productie en de eindkwaliteit?***

Dunnebieer: "Ze zijn op de hoogte van wat er nodig is bij de oppervlaktebehandelingsprocessen, zoals gaten zodat het opgehangen kan worden. Daar hebben ze schema's van. Het is een soort vast gegeven voor ze. Ook met de hekleveranciers waar we mee werken, is veelvuldig contact om ervoor te zorgen dat ze op een doordachte wijze construeren. Daarmee vergroten ze de levensduur van hun product. Het doordénken van de constructies is belangrijk voor de kwaliteit. De meerwaarde van ROTO is het verwerken van staal en het conserveren van het eindproduct. Of je nou roosters maakt of voor bijvoorbeeld de scheepsbouw werkt, is wat

dat betreft eigenlijk om het even. Met de website die net geopend is, de duplex-route, promoten we dit verhaal."

***Al enkele jaren horen we steeds meer over Design, Construct and Maintain, waarbij de ontwerper en bouwer ook verantwoording nemen over de gebruiksduur van een object. Speelt dat de Duplexmarkt in de kaart?***

Dunnebieer: "Ja, want wij werken met een kwaliteitssysteem en vaste garanties, volgens de VISEM Kwaliteitseisen en allerlei andere normen. Een voorbeeld is Prorail, waarvoor we alle leuningwerk mogen verzinken en poedercoaten voor de noordelijke provincies. Dat geeft de opdrachtgever ook uniformiteit, dat het proces volgens een vast stramien wordt uitgevoerd. Het gaat om ongeveer 130 stations."

## GEEN BEDRIJF IS BETER DAN ZIJN MEDEWERKERS

Het opleidingsoffensief bij Poedercoating Hoogeveen betrof vier cursussen: Veilig werken (35 deelnemers), Chemisch voorbehandelen (11 deelnemers), Poedercoaten (16 deelnemers), Keuringen (15 deelnemers). Onder leiding van VOM-docenten Alfred Stegeman, Huub van der Leeuw en Ruud van Egten wisten sommige deelnemers zodoende zelfs vier diploma's te halen. Omwille van de interactie tussen docent en deelnemers waren enkele groepen gesplitst. Voor een bredere inzetbaarheid en meer inzicht in elkaars processen, hebben naast de vaste poedercoaters nog tien medewerkers Poedercoaten gevolgd.



### **Welke invloed zal Qualisteelcoat hebben op de ontwikkeling van de staalcoatmarkt?**

Dunnebier: "Dat hangt af van de afnemers. Als de afnemers de meerwaarde daarvan zien, dat de bedrijven gecertificeerd zijn en volgens bepaalde richtlijnen werken, dan zal die meerwaarde ongetwijfeld leiden tot meer omzet. Een ISO-9000 voor kwaliteitsborgingssystemen kan ik hier op kantoor helemaal onderhouden en zorgen dat het goed is, daarvoor hoef ik in de fabriek of bij de processen weinig te doen. De TS-normen voor de automotive zijn wat dat betreft beter: die werken op een heel ander vlak. Doordat ik in de galvano gewerkt heb en dus veel voor de automotive heb gedaan, ben ik daar veel mee in aanraking geweest."

### **ProRail levert een spreker op het congres Duurzaam Inkopen eind mei. Heeft u voorbeelden van hoe de overheid en semi-overheden duurzaamheidsoverwegingen in hun inkoopproces kunnen integreren?**

Dunnebier: "Ik denk dat ze in ieder geval met gecertificeerde bedrijven in zee moeten gaan die gecontroleerd worden door instanties zoals Qualicoat. Die houdt de zaken op orde. Dan heb je meteen ook bedrijven die werken met de juiste poeders en voorbehandelingsvloeistoffen, ik denk dat dat heel belangrijk is. Qualicoat controleert daarop, zij controleren de moffelovens maar ook de testmethoden.. Wij als Qualicoatbedrijf zijn duurder dan wie dat niet heeft, want hebben een lab en een medewerker ervoor lopen, plus de kosten van certificering en apparatuur. Maar ik ben ervan overtuigd dat kwaliteit zich altijd uitbetaalt."

### **Maar soms heeft dezelfde opdrachtgever een afdeling Inkoop die een kortetermijnbesparing realiseert op kosten van zijn collega's van Beheer, die later met herstelwerk geconfronteerd worden. Deze budgetscheidingen zijn dan toch ongunstig voor technisch zeer duurzame systemen als duplex?**

Dunnebier: "Gemeentes zijn wel bezig met

lantaarnpalen in te kopen, kopen dan ge-coate masten en kopen daar wel een stuk kwaliteit mee. Die laten dat niet doen bij niet-gecertificeerde bedrijven, want het is de bedoeling dat ze langer dan vijf jaar meegaan. Wij coaten masten die heel Europa door gaan. Aluminium masten in één of twee lagen, wát de klant wil. Dat is in het buitenland ook een hot item, gelukkig."



Het Olympiahok rondom het multifunctionele openbare sportpark Olympiaplein in het Amsterdamse stadsdeel Oud-Zuid is met een duplex-systeem verduurzaamd.

### **De prijsdruk van de laatste jaren lijkt daarmee op gespannen voet te staan...**

Dunnebier: "Dat zou ik niet zeggen. Wij verzinken en poedercoaten binnen tien dagen, dat is een harde garantie die wij geven. Met dat concept hebben we meerdere klanten binnengehaald de laatste jaren. De prijs/kwaliteit-verhouding is goed, met name in vergelijking met de landen direct om ons heen. Daar hebben we zelfs klanten uit teruggehaald, vooral voor duplex-werk. Maar een aannemer zou niet in zee moeten gaan met iemand die niet een juiste kwaliteit levert, daar snijdt ie zichzelf mee in de vingers. Wij zijn hier ondertussen al een tijdje bezig met *Lean Manufacturing*, met de bedrijven van de coatgroep houden we daar brainstormsessies over. Zo proberen we onze slag te slaan, ook naar elkaar toe. We kunnen op elkaars computersysteem komen; werk dat onder handen is hoeft niet nog een keer ingevoerd te worden. We kunnen zien wat aan

de band hangt en wat er ingepakt is, en kunnen vrijwel online zien wat de omzet is, de *traceability* (identificatie van de productvoortgang -red.) is heel hoog. Aan de hand daarvan kun je je klanten goed informeren of het product al bijna klaar is. Doordat die vier bedrijven hetzelfde systeem hebben, en we de parameters goed kunnen vergelijken, leren we van elkaar. We zijn daar redelijk ver in. In



Met brochures over constructietechnische aandachtspunten en uiteraard de VISEM Kwaliteitsis ondersteunt de poedercoater het ketenoverleg voor een optimaal eindresultaat.

Lean Manufacturing zien we zeker voordelen, maar het is ook nog een leerproces."

### **Was dat de aanleiding voor de investeringen?**

Dunnebier: "Het was een vervangingsinvestering: de oude installatie was aan vervanging toe, we kwamen capaciteit te kort, en het is ook een stukje kwaliteitsborging door bedrijfszekere apparatuur, de vorige oven was heel oud."

Heerink: "Wat je vaak ziet is dat je niet zo zeer dé aanleiding kan geven maar meer een combinatie van dingen. 'We moeten écht wat aan die oven doen', is het dan. En je vraagt je af hoe zit het met energieverbruik. Als de vraag dan bij ons binnenkomt, dan ga je helemaal basaal kijken: wat doe je met kleurwissel, er komt een heel wensenplaatje uit. Wat is nou wát waar en waar kun je geld mee verdienen."

Dunnebier: "Je kan niet zeggen; ik vervang een oven, je moet met een totaalplaatje be-



Marten Dunnebier (Poedercoating Hoogeveen) en Jeroen Heerink (Emotech BV) bij het resultaat van het teamwerk.

## “We hebben het met de schoenlepel in de beschikbare ruimte gegoten.”

zijn. Dat is goed gelukt. Je bent flexibeler. Ik ben zeer tevreden over de samenwerking en het aanlooptraject, hoe we de lay-out hebben bedacht, en de combinatie, de automatisering van de lijn. En een groot deel van de lijn hebben we handmatig gehouden, wat in mijn ogen optimaal is. Het is zeer goed gelukt.”

Heerink: “Ook doordat je samen naar een installatie kijkt. Wij hebben als leverancier de neiging snel te kijken naar automatisering, maar hier kwam de vraag: wij willen juist dié delen geautomatiseerd hebben waar dat nodig is, en verder de flexibiliteit van de mens behouden. Soms kan een automatiseringsproces vertragen, net als een CD-speler die je met de hand sneller open zou doen dan automatisch. Er is heel bewust gekozen voor handmatig transport, want kostentechnisch scheelt dat in investering en het werkt uiteindelijk sneller. Dat weten we van vergelijkbare systemen. We overleggen met de klant wat we kunnen en waarvoor doe je het. En je kan gebruik maken van dingen die in het

verleden al geautomatiseerd zijn. Niet alles is weggegooid van de oude installatie. Het was ook niet slecht wat er stond.”

Dunnebier: “Vooral de oven en de aandrijflijn waren gedateerd, voor de rest hebben we aardig wat kunnen gebruiken. En er is nu een nieuw poedercentrum dat we niet hadden, om sneller te kunnen kleurwisselen. Dat levert echt voordeel op, we spuiten nu hoofdzakelijk op terugwinning, dat deden we haast nooit. Al na twee maanden hadden we in het poederverbruik voordeel: de 30% die we voor ogen hadden, kunnen we er wel uit halen. En er is nu een capaciteitsvergroting.”

Heerink: “Het poedercoatproces moet ontkoppeld zijn van het moffelproces. Dat is een open deur maar dat was niet zo vanwege de doorgaande ketting. Je kon toen niet sneller poederen dan je moffelt, en dat kan nu wel. Tijdens een kleurwissel loopt de buffer leeg. De nieuwe oven is langer, waardoor je niet met de temperatuur omhoog hoeft als er dikwandig materiaal doorheen gaat.

We hebben het met de schoenlepel in de beschikbare ruimte gegoten, en geoptimaliseerd. Het gaat om het totaal; hoe kom je gezamenlijk tot het concept? Bij aanvang van het traject moet er een vertrouwensrelatie zijn.”

Dunnebier beaamt daarop dat er in het voortraject van ruim twee maanden inderdaad intensief contact geweest is. Met het resultaat kan het bedrijf weer vele jaren vooruit.

### MEER INFORMATIE

Poedercoating Hoogeveen  
Industrieweg 49, 7903 AJ Hoogeveen  
tel.: 0528-263441  
info@poedercoatinghoogeveen.nl  
www.poedercoatinghoogeveen.nl  
www.DUPLEXroute.nl

Emotech BV  
Twekkeler Es 20, 7547 SM Enschede  
tel.: 053-430 15 00 / fax: 053-430 49 81  
info@emotech.nl/ www.emotech.nl