

Kwaliteit als aantoonbare voorsprong

Op voorsprong dan

In het vorige themanummer *Industriële Laktechniek* werd gemeld dat er een kwaliteitskeurmerk voor het coaten van staal voor buitentoepassing gelanceerd is (april, p. 10). Het zou het equivalent voor de staalsector moeten worden van de welbekende Qualicoat voor de aluminiumsector. Qualicoat heeft een zodanige marktpositie verworven, dat het ook buiten die oorspronkelijk beoogde gevelbouwsector gevraagd wordt. Bedrijven met de erkenning, benodigde laboratoriuminrichting en kwaliteitskeuringen, die daarmee ook jaarlijks enkele onaangekondigde externe procesdoorlichtingen over de vloer krijgen, komen zo in aanmerking voor opdrachten tegen hogere kwaliteitseisen maar met minder mededingers. Vakblad *Oppervlaktetechnieken* bezocht een erkend bedrijf dat dé expert bij uitstek aan boord haalde: Frank Viester, tot en met 2008 drie termijnen voorzitter van Qualicoat Europa!

In de hal prijkt een fraaie referentie: foto's van een vensterkoepeldak dat uit een snel monteerbaar aluminium buizenframe is opgetrokken. Het staat in Singapore, dus omgeven door warme en vochtige zeelucht. Manager Verkoop Rene Korver licht toe: "We werkten samen met een bedrijf dat veel over de grens doet, Octatube, dat een constructie uit buizen met koppelstukken had ontwikkeld. Het kwam voort uit een promotieonderzoek aan de universiteit Delft. Het moest makkelijk te monteren zijn, maar het was ook makkelijk te spuiten. We hebben voor die grote klus een doorlooptijd van vijf dagen aangehouden."

Recentelijk werd Qualisteelcoat gelanceerd, zal dat net zo'n marktstatus krijgen als Qualicoat?

Viester: "Ik denk dat het uiteindelijk net zo standaard wordt als Qualicoat, maar dan op staal. Het fundament ligt er, de kwaliteitseisen zijn er, met een paar jaar is het volgens mij nét zo standaard, vooral voor buitentoepassing denk ik. Halverwege de jaren '90 stond Qualicoat al in de VMRG-eisen." (Vereniging Metalen Ramen en Gevelbranche -red). Korver valt bij: "Dat wordt dan voorgeschreven bij de opdracht, en dan heb je daar geen vragen meer over." Viester: "Qualisteelcoat lijkt wat dat betreft op de VISEM Kwaliteitseisen voor Duplexsystemen."

Zou het de vraag naar Superdurables en Hydurables bevorderen?

Korver: "Niet erg veel, denk ik. Er is momenteel weinig vraag naar, we hebben wel eens een Superdurable opgezet, maar het is tot nog toe nooit echt aangeslagen want men

"Met Qualisteelcoat kun je de prijs weer een beetje gezond maken."

wil het niet betalen. Die poeders zijn veel duurder. Ik heb eens voorgesteld superdurables toe te passen op een schuin dak, dat is makkelijker schoonmaken, maar architecten kijken soms óók niet verder. De prijs is toch wel erg belangrijk." "We hebben twee keer een prijsverhoging door kunnen voeren de afgelopen tijd, maar nu krijg je het er niet doorheen," verklaart directeur J. H. Oberink. Korver blijft hoopvol: "Met Qualisteelcoat kun je de prijs weer een beetje gezond maken." Waarna de oude rot in het vak Frank Viester zijn ervaring te berde brengt: "Totdat

de meeste het hebben, en dan gaat het voordeel weer afzakken. Dat is de praktijk."

Is het een voordeel om als Qualicoatbedrijf al voorgesorteerd te staan, zodat op een markt-vraag naar Qualisteelcoat slagvaardig ingespeeld kan worden?

Viester, hardop denkend: "Of een Qualicoatbedrijf het er makkelijker bij kan nemen dan een bedrijf dat nu nog niets heeft...destijds toen Qualicoat net opkwam, hadden veel bedrijven ook vaak geen lab. Maar je moet toch een kogelvalproef en een Erichsen-test zelf kunnen doen. Als je nu al jaren zo'n lab met medewerker hebt, weet je hoe het moet." Oberink onderstreept de voorsprong: "Voor dat je die mentaliteit verandert van kwalitatief denken, daar gaat nog wel een nacht ijs overheen. Je staat er eerst niet zo op te

Rene Korver bij een van de procescontrolepunten op de werkvloer.



Ik zij Qualicoat

wachten om documenten in een enveloppe te moeten duwen, zeker niet als je dat niet zo gewend bent." Viester: "De cultuur is ook anders: staal wordt vaak ergens neergegóoid en aluminium neergelégd. In Groningen waren we destijds de eerste in Nederland met Qualicoat (doelend op zijn vroegere werkgever Aluminium Coating Nederland, dat recentelijk op de nieuwe locatie te Westebroek toegevoegd werd aan Schoen -red.), dat is nu ruim 25 jaar geleden." Oberink: "Met een student Beschermingstechniek van de Hogeschool Enschede hebben we het hier opgezet (thans Saxion Hogeschool, de toenmalige deeltijdopleiding is opgevolgd door een duale afstudeerspecialisatie Oppervlaktetechnologie aan de Hogeschool, Utrecht -red.). Dat was in 1992-1993, het was zijn stage. ISO-9000 zou hij misschien ook nog hebben kunnen doen, maar daar was de stage niet lang genoeg voor. De procedure-regeling is best interessant om te hebben, maar of je dát certificaat moet hebben, weet ik niet. Als je dingen goed doet zoals Qualicoat voorschrijft, ben je al heel goed bezig." Korver: "Zoals wij dingen ordenen en logistiek uitvoeren, daardoor denken veel bedrijven dat we ISO hebben." Viester: "We hebben er nooit áán gehoeven, er was geen klant die het eist." Kortom, ook hier kan het naar aanleiding van de marktvraag probleemloos als nog ingevoerd worden.

Is Qualicoat dan een goede voorspeller voor de toekomst van Qualisteelcoat?

Viester: "Ja, opdrachtgevers voor bepaalde opdrachten besteden alleen uit bij Qualisteelcoat-bedrijven, en dat beperkt zich niet alleen tot gevel- en ramenbouwers. Grote bedrijven in de aluminiumsector eisen het ook, omdat je aantoonst het proces te beheersen. En dat doe je met Qualicoat beter dan met een ISO-certificaat. In een vorig bedrijf moesten we van een bepaalde opdrachtgever jaarlijks het nieuwe Qualicoat-certificaat opsturen, en als we dat een keer niet met een gedaan hadden, werd er gevraagd waar het bleef. Qualicoat is een kwaliteitscertificaat voor lak op aluminium in de architectuur, maar velen nemen het over en integreren het in de eigen industrie, al heeft het



Aluminium maakt een belangrijk deel van de orderstroom uit.

niks met bouw te maken. Je toont aan dat je je proces beheerst." Oberink: "Een label kan tonen dat je een bepaalde kwaliteit gaat leveren. Een voordeel is, dat het systeem al in de aluminium zich heeft bewezen."

Positioneert de Qualicoat-erkenning en in de toekomst wellicht Qualisteelcoat het bedrijf voor de betere opdrachten?

Viester: "Prijs en kwaliteit moet je uit elkaar houden: prijs is commercieel en kwaliteit is techniek. Ik denk wel dat de kwaliteit in de loop der jaren omhoog gegaan is met Qualicoat, en dat gaat met Qualisteelcoat ook gebeuren. Toon maar aan dat die voorbehandeling goed is, en dan kan ie een certificaat krijgen, zo gaat het dan."

De trend van de laatste tijd is het spreken over Duurzaam Inkopen, ook bij overheden en dus bij infra- en bouwprojecten. Doordat inkoop en onderhoud vaak gescheiden pos-ten zijn, kan er desondanks toch op de korte termijn gemikt worden, ten koste van een robuuster of onderhoudsvriendelijker systeem. Ook onderaanneemconstructies kunnen lan-getermijnoverwegingen buiten beeld houden. Wat is uw inschatting?

Korver: "Ik denk dat het toch die inkoper

wordt, die nog 10% goedkoper moet. De overheid kan iets moois opzetten, zo van 'dáár moet het naartoe', maar uiteindelijk hebben ze geen geld om het te bekostigen. Ze proberen wel het bedrijfsleven te pushen." Oberink ziet nog geen eenduidig toekomstbeeld: "Geen idee, als het bij de staat is, zal het wel zijn zoals je zegt, en de onderaannemers kopen op prijs in, net als particulieren. Wij werken niet zoveel voor de staat..." Viester: "Ook bij de staat is het hemd nader dan de rok. Het ligt eraan wie de scepter zwaait. En elke keer zijn er weer andere prioriteiten." Korver noemt een voorbeeld uit de eigen bedrijfs geschiedenis. "Een geluidswal langs een snelweg hebben we eens gecoat, waarbij de prijs superlaag moest zijn, omdat we niet rechtstreeks met RWS bezig waren. Die kopen het materiaal in, en wij spuiten dat voor die leverancier. Bij ons zitten er altijd nog bedrijven tussen, ook eens voor een station voor de NS." Viester: "De staat besteedt het inkopen zelf in feite uit. Het Rijks Inkoop Bureau is destijds ook opgeheven." Oberink voegt nog wat actualiteit toe: "Maar ik kan me niet voorstellen dat de staat zo zuinig is: de metrolijn in Amsterdam loopt zó effe 900 miljoen uit..." Viester wijst in dit verband nog op de marktwerking in

“Een rommelaar die goedkoper spuit maar waarbij het eraf valt na drie jaar, dat kost natuurlijk nog veel meer!”

de praktijk: “Het is niet de staat die voor het goedkoopste gaat: de architect gaat ermee naar een aannemer, daar bemoeit de staat zich niet mee. En bij de aannemer geldt alleen de laagste prijs, hoe groen je ook bent.” Oberink brengt het weer terug naar de praktijk van de werkelijke kosten: “Als je een gekwalificeerd bedrijf neemt, vraag ik me af of het duurder is voor een opdrachtgever, óók als je uit minder bedrijven hebt kunnen kiezen. Een rommelaar die goedkoper spuit maar waarbij het eraf valt na drie jaar, dat kost natuurlijk nog veel meer!”

Durven dergelijke spuiters dan – met toelichting naar de opdrachtgevers - duurere poeders te kopen?

Oberink: “Wij durven het wel te kopen! Hier in Zaandam stond in de krant dat ze geen gevels meer wilden reinigen, dan kun je dus superdurables van veertig euro per kilo spuiten, in plaats van vier. Dan houdt de regen het schoon.” Viester rekent mee: “Maar wat zijn de meerkosten per vierkante meter: als je een-op-acht spuit is dat vijf euro, daarvoor kun je hem niet laten reinigen.” Oberink: “Ja, maar er zitten rekenwonders bij die opdrachtgevers die precies weten wat het mag kosten. Maar dan vraag ik me af: wat voor rekenwonders zijn dat dan...”. Korver: “In principe had in het bestek moeten staan dat het daaraan moet voldoen, zodat de eindgebruiker dat voordeel heeft.” Viester: “Die superdurables hebben een betere UV-bestendigheid, dan blijft het pand dus langer mooi. Ik heb bij Qualicoat eens



Een coatingresultaat waar zowel de architect/constructeur, de bouwer als de gebruiker van het uiteindelijke apparaat of object mee voor de dag kunnen komen.

voorgesteld de superdurables als standaard in te voeren, dan wordt de poeder maar een paar kwartjes duurder dan een gewone. Het bestaat al tien jaar maar klanten weten er niets van.” Oberink: “Ja, degene die dat poeder verkopen doen dat niet goed, wij krijgen af en toe eens een vraagje, maar architecten weten niet dat dit kan.”

Welke visie heeft u om sterker uit deze tijd te komen dan we er met zijn allen in gingen?

Oberink: “Ons beleid is, om nog meer klanten binnen te halen die willen poedercoaten. En we gaan de oude vestiging van ACN Groningen opnieuw opstarten, in Westerbreek.” Korver: “Overall ben je scherp, inkoop én verkoop. Ook is er steeds aandacht voor procestechnische zaken, bijvoorbeeld dat we

de werkstukken zo economisch mogelijk ophangen, voor een goed rendement.” Viester: “De visie die ik heb, is te kijken of je je ook op andere manieren kan onderscheiden binnen de lakmarkt: meer doen dan ze gewend zijn van een poedercoater. Bijvoorbeeld de verpakkingswijze, en een stuk van de logistiek oppakken voor de klant.”

MEER INFORMATIE

Schoen BV
Paltrokstraat 31, 1508 EJ Zaandam
tel.: 075-6166607 / fax: 075-6160510
info@schoenbv.nl / www.schoenbv.nl

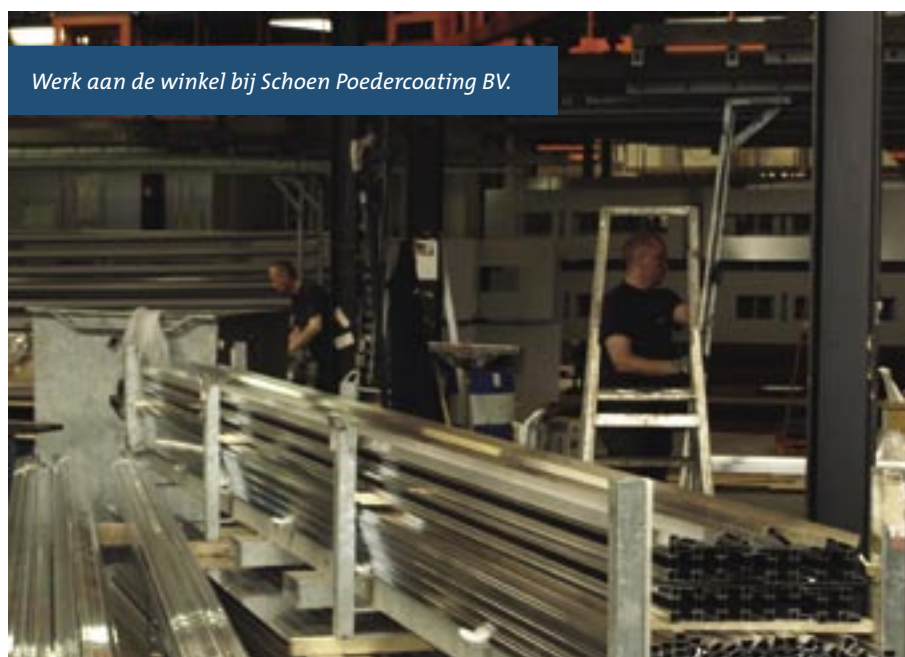
Techno Coat Groningen BV
Madepolderweg 7a
9608 PX Westerbreek
tel.: 075- 6179931 / fax: 075-6124214
info@tcgbv.nl / www.tcgbv.nl

Over Qualicoat:

Dit kwaliteitslabel is in 1986 opgericht, en omvat inmiddels 317 licenties, 383 goedgekeurde coatingsystemen en 42 goedgekeurde chromaatvrije voorbehandelingsystemen (stand maart 2009). Behalve de Technische Commissie zijn er tien werkgroepen actief voor de continue actualisering van de vereisten.

De website [Qualicoat.net](http://www.Qualicoat.net) gaat binnenkort online; www.Qualicoat.net

Licentiehouder Nederland voor beide is de Vereniging Industriële Spuit- en Moffelbedrijven VISEM, secretaris Wim in den Haak: www.VISEM.nl / haak@VISEM.nl



Werk aan de winkel bij Schoen Poedercoating BV.