

Cursus Poedercoaten

Tonny ter Maten (52) is één van de cursusleiders van de VOM-cursus Poedercoaten. Hij is sinds 2005 als sales manager in dienst van de Kamp Coating Groep, nadat hij – via een tussenstap – in diezelfde functie achttien jaar werkzaam was bij Akzo Nobel. Na de middelbare school volgde hij in de avonduren een groot aantal opleidingen: cursussen van het ISW (Instituut Sociale Wetenschappen), economie, Nive, en interne scholingen van Akzo op management- én technisch gebied.



Poedercoaten is een relatief jonge toepassing (zo'n vijftig jaar), maar de betreffende VOM-cursus bestaat al heel lang, bij wijze van spreken al sinds het bedrijfsleven de economische mogelijkheden van poedercoaten onderkende. Dankzij contacten met VOM en VISEM (Vereniging Industriële Spuit- En Moffelbedrijven) raakte Ter Maten bij het lesgeven betrokken. Met zijn bedrijfskundige achtergrond en brede ervaring in de sector heeft hij duidelijk iets toe te voegen: "Leuk om die vertaalslag te maken: door mijn 'economische' achtergrond kan ik ook aangeven wat het een bedrijf aan voordeel kan opleveren om bepaalde technische processen toe te passen."

Hoewel een Nederlander (Pieter de Lange) aan de wieg stond van het poedercoaten en het proces inmiddels wereldwijd wordt toegepast, kent een van oudsher verfproducerend land als Nederland geen enkele poederproducent. "Absurd", vindt Ter Maten. "Wel zijn er in Nederland genoeg bedrijven die zich gekwalificeerd poedercoater mogen noemen. Al deze bedrijven zijn dan ook lid van de VISEM. De voordelen van poeder zijn dan ook overduidelijk: doordat 'als transportmiddel' geen oplosmiddel maar lucht wordt gebruikt, is het een milieuvriendelijke, veilige en relatief goedkope methode. Veel van het poeder dat 'ernaast gaat' kan worden hergebruikt. Bovendien is de coating over het algemeen mechanisch hoger belastbaar en moleculair beter bestand tegen buitenomstandigheden dan een natlaktoepassing. Meer kwaliteit dus ook."

Veiligheid was zelfs de directe aanleiding voor de Kamp Coating Groep, van origine een natlakbedrijf, om zich als poedercoater te gaan specialiseren: twee keer brand in het bedrijf maakte de eigenaren als het ware 'allergisch voor natlak'. Het bedrijf bestaat dit jaar zes decennia en heeft door overnames en natuurlijke groei inmiddels acht vestigingen in Nederland, met Apeldoorn als hoofdzetel. Alle deelttechnieken (anodiseren, zeefdrukken, sublimeren, enzovoorts) worden in eigen huis toegepast. Het 'one-stop-shopping'-concept voor de klant dus. Kamp heeft grote klanten als Philips, ASML, DAF en heeft onder andere de nieuwste aluminium bedieningspanelen in treinen van de NS gefabriceerd. Ter Maten (voor) ziet dat het maatschappijbreed steeds meer de kant van het poedercoaten opgaat. "Ook de automobiellindustrie gaat steeds meer poedercoating toepassen, die ontwikkeling is niet meer te stoppen."

In de VOM-cursusbrochure staat een veelzeggend zinnetje: 'Een moderne vorm van werkindeling binnen een poedercoatafdeling is het laten rouleren van medewerkers.' Kan Ter Maten dat toelichten? "Ja, het is van het grootste belang dat ophangers, procesoperators en afhalers elkaars werk kunnen overnemen. Dat maakt je als bedrijf sowieso minder kwetsbaar. Je hebt dan altijd een back-up, en

de medewerkers begrijpen elkaars werkzaamheden. Het betekent wat mij betreft dan ook dat het gelijkwaardige deelprocessen zijn, die je niet zomaar aan iedereen kunt overlaten. Voor alle stappen zijn geschoolde mensen nodig. Ik durf te stellen dat winst of verlies bepaald worden door de wijze van ophangen. Er kan grote winst worden behaald in de efficiëntie en effectiviteit van het ophangen. Daar wordt immers bepaald hoe je het beste zoveel mogelijk producten aan de lijn kunt hangen en ze dan ook nog goed kunt voorbehandelen en spuiten. Ook de kwaliteit van de volgende stap wordt hierdoor beïnvloed. Maar ook het werk van de afhalers kan niet genoeg worden gewaardeerd. Ga maar na, als er verkeerd wordt afgehaald of verpakt, is de kans op beschadigingen veel groter en is je eindproduct dus afgekeurd; het moet dan weer opnieuw worden behandeld, met alle kosten van dien."

Tonny ter Maten: "Ik vind het doceren geweldig"

Ter Maten vindt de cursus "ontzettend leuk om te doen". Hij is er zo'n beetje elk jaar 23 weken een avond mee in de weer. "Ik vind het doceren geweldig: zaken verwoorden, uitleggen, vragen stellen, 'levelen' op het niveau van de mensen in de klas. Ik heb een geslaagde avond als iedereen het heeft begrepen en een superjaar als iedereen is geslaagd. Ik kom ook altijd terug op vragen en opmerkingen van de vorige keer; dat werkt prikkelend. Je ziet dan dat mensen zelf gaan nadenken, redeneren en verklaringen gaan geven. Ook mensen die al jaren bij een poedercoatingbedrijf werken, hebben heel vaak nog een 'aha-erlebnis'. Het zijn gemotiveerde cursisten: ophangers, afhalers, procesoperators, maar ook commerciële mensen en bedrijfsleiders." De klassen variëren in aantal van 7 tot wel zo'n 25 deelnemers. De wekelijkse cursus wordt – afhankelijk van de vraag – landelijk in Utrecht gegeven of intern bij bedrijven zelf. In toenemende mate blijken twee of meer bedrijven samen met een aanvraag te komen.

De inhoud van de cursus evolueert voortdurend. Ter Maten: "De basiskennis over het vakgebied en dus de cursuskern zijn wel min of meer uitgekristalliseerd, de grote stappen zijn al lang geleden gezet. Nieuwe applicaties van het poedercoaten bouwen voort op die basis, maar je ziet nu wel steeds meer variaties. In aanvang werd alleen epoxyhars als bindmiddel gebruikt, later kwamen ook polyesters en andere bindmiddelen in de picture. Je ziet dan ook door de jaren heen ontwikkelingen in de richting van dunne-lagentechnologie. Dit is voor binnentoepassing een zeer renderende ontwikkeling: waarom 80 micron spuiten, wanneer 40 micron ook voldoende is? Of wat te

denken van superdurables. Zeker wanneer de klanten een hogere buitenduurzaamheid eisen, is dit een perfecte oplossing. Ook zie je steeds meer leveranciers met *low bake*-poeders op de markt komen. Of denk aan een poeder die al zijn eigenschappen al bereikt bij 140° C. Mooi toch en nog goed voor het milieu ook. En wat te denken van de efficiëntie, het dikke staal heeft dan ook sneller zijn objecttemperatuur bereikt, waardoor je dus ook sneller kunt werken. Daarnaast zien wij dat klanten steeds meer verschillende kleuren wensen. Uiteraard staat dit haaks op efficiëntie. Henry Ford zei niet voor niets dat alle kleuren mogelijk waren, wanneer dit maar zwart was. Dit is dan ook de reden dat de Kamp Coating Groep vorige week de allernieuwste aanwinst van haar bedrijf, een snelkleurwisselcabine van Gema in gebruik heeft genomen. Zelfs met kleine kleurcharges kunnen wij nu op terugwinning spuiten. Deze cabine wisselt in enkele minuten volautomatisch van kleur."

In de cursus worden ook (prestatie)bestekken behandeld. "Deelnemers moeten een bestek kunnen lezen én leren schrijven. In dat kader is er dus ruimschoots aandacht voor de totale voorbehandeling, laagdiktes en garantie, maar niet in de laatste plaats ook voor de vraag onder welke omstandigheden een poedercoating moet worden toegepast. Want het maakt natuurlijk nogal wat uit of een object aan de kust staat, in de Randstad of op de Veluwe." Ook prestatiebestekken worden in de cursus steeds meer besproken. Ter Maten: "Het vakkundig inschatten van de onderhoudskosten vereist een goede vertaalslag naar het bestek. Je praat immers niet alleen over een leuk kleurtje, maar over verfraaiing én bescherming! Klanten hebben nogal eens de neiging juist op bescherming te besparen. Bijvoorbeeld, een superdurable poeder kost per m² misschien een paar euro meer, maar men wil het niet betalen. Als je dat niet goed kortsluit, kun je als poedercoater problemen krijgen, zeker in claimgevoelige sectoren. Daarbij is het dus zaak een klant vooraf heel goed te informeren en dergelijke zaken in offertes onder de aandacht te brengen – in beider belang. Eén-laagsystemen zijn goedkoop en lijken dus aantrekkelijk, maar hebben op langere duur een hogere prijs; twee-laagsystemen lijken duurder, maar vergen minder onderhoud en bieden dus meer levensduur; enzovoorts. Als lid van de werkgroep staal en zink heb ik aan de wieg gestaan en meegeschreven aan een fantastisch boekje: 'Kwaliteitseisen Duplex-systeem Poedercoaten', dat wordt uitgebracht door de VISEM. Hierin worden de technische achtergronden belicht en kan de opdrachtgever de juiste keuze maken. Deze keuze is uiteraard aan de klant, maar de poedercoater moet die keuze wel bieden... en deze vervolgens goed in zijn bestekken en offertes vastleggen!"

Bericht van de voorzitter



Geachte leden,

Als dit nummer verschijnt dan is de Dag van de Oppervlaktetechnologie net voorbij.

Een dag vol nieuwe technologische vondsten die het resultaat zijn van noeste onderzoeksarbeid. Het wordt vaak betoogd dat de Nederlandse economische groei wordt bemerd door een gebrek aan innovatiekracht. Als je het programma leest kan je dat bijna niet geloven.

Zeer inspirerend vond ik de resultaten van de "voorstudie Routekaart 2030". Concurrenieren op prijs, ja zelfs op kwaliteit of flexibiliteit zijn in 2030 passé.

Opdrachtgevers gaan serieus werk maken van Duurzaamheid. Total Cost Of Ownership, LCA waarden (Life Cycle Analysis), GER waarden (Gross Energy Requirement) maken straks deel uit van de sommen die gemaakt worden bij aanbestedingen en uitbestedingen.

Nu al wegen beleggers de duurzaamheid van ondernemingen mee in hun investeringsbeslissingen.

We nemen als sector een bijzondere positie in. Oppervlaktebehandeling en duurzaamheid zijn bijna synoniem, alleen beleven onze klanten dit vaak nog niet zo. Wij kennen de substraten en de eisen waar het product aan moet voldoen. Wij kunnen een belangrijke rol spelen bij het sluiten van de keten, bijvoorbeeld door de recyclebaarheid van gecoate producten mee te nemen in onze adviezen, of door van strippen een business te maken. Daarom kunnen wij onze klanten helpen de duurzaamheid van hun producten te optimaliseren. Bedreigend? Jazeker, sommige productieprocessen inclusief de toegepaste oppervlaktetechnieken zullen misschien (of zeker?) wel radicaal anders moeten. Maar er zijn ook kansen, zeker voor die bedrijven die zich realiseren dat de vooruitgang niet tegen te houden is! VOM wil u helpen aan de bal te komen en aan de bal te blijven. Vandaar dat we – uiteraard met uw inbreng - verder gaan met de uitwerking van de routekaart 2030!

Dr. F.W. van der Weij, Voorzitter VOM.



Nieuwe leden

Het volgende bedrijf is tot de Vereniging VOM toegetreden:

Lieftink Geveltechniek BV
Produktieweg 17
2404 CC, Alphen aan den Rijn
www.Lieftink.nl



We heten dit nieuwe lid van harte welkom binnen de vereniging.