

Gehoord

Op deze pagina staat de lezingenrubriek met nabeschuivingen van technische congreslezingen, die omwille van plaatsingsruimte niet in de algemene nabeschuivingen pasten, of die omwille van de themaprogrammering of verwijsmogelijkheid naar aanstaande evenementen apart gehouden zijn.

► Meters maken, maar diensttarieven rekenen

- > Lezing: "Decorad project, from innovation to solution"
- > Spreker: Lino Lombao, PDS Trade, oprichter Decorad® systems, www.Decorad.nl
- > Evenement: Jaarcongres CEPE, koepel van verenigingen van verf- en drukinktproducenten.
- > Organisatie: Vincenz Network, Hannover, www.European-Coatings.de
- > Volgende editie: Het volgende CEPE Jaarcongres wordt in september 2010 gehouden, tegelijk met de PaintIstanbul (20-24 september) in Turkije (www.CEPE.org).

Meters maken, maar diensttarieven rekenen

In de Hongaarse hoofdstad Boedapest hield op 24 en 25 september 2009 de Europese koepel van inkt- en verfproducenten CEPE het jaarcongres, dat de veelzeggende titel "Herpositioneren bij Economische Tegenwind" gekregen had (zie ook Oppervlakte-technieken van oktober, p. 14-17; Aardbol met vlak speelveld nodig). De lezing die het thema wellicht het beste dekte, was die van PDS Trade, waarin het gemak en de wensen van de eindklant evenzeer belicht werden als de procesefficiëntie en productkwaliteit. 'Belicht' zelfs in de meest letterlijke zin, want Lino Lombao besprak een techniek waarmee schilders en industriële conserveerders de lak direct na het aanbrengen kunnen uitharden met Infrarood en/of UV-straling, met behulp van handapparaten die uitvoering in het veld mogelijk maken. Een voordeel is onder meer dat bij schilderwerk aan woningen de particulieren slechts eenmalig en kort aanwezig hoeven te zijn om de deur open te houden, in plaats van een herhalingsbezoek met urenlange droogtijden en bovendien kans op inwaaiend vuil en stof tijdens de droogfase. Enkele rekenvoorbeelden toonden aan dat door een stuksprijs te hanteren waarin de kwaliteit en de klantvriendelijker uitvoering meeberekend zijn, een onderhoudsbedrijf

veel meer opbrengst per dagdeel kan realiseren.

Jarenlang getest

In 2004 werd de eerste verfformulering gerealiseerd, die getest werd met infrarode en ultraviolette straling (IR/UV). Lombao was destijds al betrokken bij het project, en kon zijn betoog dus verlevendigen door de stapsgewijze ontwikkeling uit de doeken te doen, die tot de marktintroductie dit najaar heeft geleid. "UV en IR bestonden al in de industrie, en het werkt. Maar hoe doen we dat met 35.000 schilders, zodat die het in de hand kunnen houden?" werd met gevoel voor woordspeling hardop gedacht. Het gaat immers om handapparatuur waarmee de straling op de lak gericht wordt. "De tandarts gebruikt het ook," zo werd eventuele koudwatervrees weggenomen. Overigens betreft dat dan een vakgebied waar de tariefstelling niet op de vierkante centimeters gebaseerd is, maar op kennis, competenties en apparatuur. Ruimer betaald dus dan de uurtje-factuurtje-methode, die overigens ook de prikkel tot efficiëntie beperkt.

Klaar voor gebruik

Wellicht het belangrijkste voordeel, de lo-

gistiek van het direct-klaar-zijn, kon hij eenvoudig aanschouwelijk maken in het congreshotel. "Hoteleigenaars willen één ding: dat de hele vloer altijd beschikbaar is voor de verhuur." Ongemerkt werd dus de parallel gelegd met het poedercoaten: veelal geprezen als oplosmiddelvrij industrieel coatproces, maar vooral succesvol dankzij de logistiek van eenlaagstoepassing (rond de zeventig à tachtig micrometer) die na het afkoelen van het moffelen direct verzendgereed gemaakt kan worden. De foto's van toepassingen uit de industriële sector waren dus een logische en aanmoedigende onderbouwing, voor degenen die de stralingsharding als een 'eeuwige belofte' waren gaan zien. Het is niet voor het eerst dat handapparatuur voor zo'n toepassing op een dergelijk congres vertoond wordt (Oppervlakte-technieken berichtte in december 2002 over de infrarooddroging met mobiele stralingsapparaten, eveneens een lezing van Nederlandse bodem, tijdens het FATIPEC-congres van Dresden). De UV-technologie is inmiddels dankzij compacte bouwwijze en lagere prijsstelling letterlijk en figuurlijk 'binnen handbereik' gekomen.



Lino Lombao koppelde techniek en markt wensen aan bedrijfsopbrengsten, en paste daarmee goed in het congres-thema "Herpositioneren bij tegenwind".