

Brüning Technische Coatings: grondig reinigen voor reine grondlaag

Geen hekel aan investeren

Wie dacht dat productie in hogelonenland Nederland vooral vol te houden is door een 100%-score te benaderen in de *first-run quote* ('in-één-keer-goed') plus een optimale toeleverprestatie in de zin van bijdragen aan het succes van de opdrachtgever, ziet het goed. Wie daarbij óók dacht dat in Nederland de dampontvetter zijn tijd wel gehad heeft, aangezien een tot bedrijfsleider opgeklimmen voorbehandelaar het zijn hedendaagse medewerkers niet zal aandoen, denkt in twee verschillende richtingen. Want in Heteren werd recentelijk een perchloorethyleen-ontvetter in gebruik gesteld juist vanwege de hoge eisen aan de voorbehandeling – en omdat een aangename werkomgeving minstens zozeer bijdraagt aan de toekomst van een bedrijf.

Brüning Technische Coatings heeft enkele coatings in het assortiment die de meeste coatingbedrijven niet voeren, zoals de polyamidecoating Rilsan, het fluorhoudende PTFE, en molybdeendisulfide voor zelfsmurende eigenschappen. Dat stelt speciale eisen aan de kwaliteit van de voorbehandeling. Directeur Willem Peter Brüning, die het bedrijf voortzet dat zijn vader eind jaren zeventig startte, licht toe: "Rilsaneren is best lastig: dan moet je materiaal brandschoon zijn. Je hebt eigenlijk een primer nodig; de thermoplast moet "vastpakken" aan het oppervlak. Dat is een moeilijk proces dat niet iedereen beheerst. We coaten ook veel rubberproducten: daar moet je ook hechting op krijgen, je moet het activeren, meestal primeren, en uitharden moet bij niet al te hoge temperaturen. De procesbeheersing is heel belangrijk. Dit jaar zijn we bezig alle oude ovens te vervangen. We hebben er twee gekocht: eentje gaat tot 600 graden voor de FEP- en PFA-coatings." Vorig jaar is het compressorpark uitgebreid, drie jaar geleden kwam er een spuitautomaat voor rubberen O-ringen. In een roterende trommel wordt hete lucht ingeblazen waar periodiek en computergestuurd coating bij gespoten wordt. Honderdduizenden O-ringen worden zo gecoat. "Dat is dus haast elk jaar investeren, maar dat vind ik ook wel leuk trouwens. Ik heb er geen hekel aan." Dat hij alsmaar meer toewijding voor de diverse binnenshuis uitgevoerde oppervlaktetechnieken heeft gekregen, zal eveneens blijken in een alleszins boeiende bedrijfsrondgang.

Willem Peter Brüning voor de nieuwe reinigingsinstallatie, waarmee hij met des te meer vertrouwen de veeleisende marktsegmenten kan bedienen met hoogwaardige coatings.



ZUIVERE BRONNEN AANBOREN

Behalve natuurlijk vakblad Oppervlaktetechnieken, de VOM-cursussen Poedercoaten, Natlakken en uiteraard de Ontvettingscursus, is de leverancier een belangrijke kennisbron. Toen in de loop van de jaren tachtig het gebruik van dampontvetters van overheidswege sterk ontmoedigd werd, leek het erop dat het bedrijf zich moest gaan neerleggen bij een periode waarin goed ontvetten minder vanzelfsprekend zou zijn. "Althans, dat dachten we toen," aldus Brüning. Leverancier Alpha Techniek kon echter een alternatief voor de open dampontvetter voorstellen, waardoor met een mens- en milieuvriendelijke werkwijze de benodigde kwaliteit gewaarborgd kon blijven. "Ik heb er een jaar

lang een project van gemaakt, ben ook naar waterreinigingssystemen gaan kijken, een soort industriële afwasmachines. Ik heb een paar pallets met producten in onze bestelbus gezet en ben naar een Duitse fabriek met waterige systemen gegaan, maar er kwam niets echt helemaal schoon uit. Ik had getrokken aftakassen met trekvet, en veel bouten en moeren met vet dat er bij hoge temperaturen pas af komt. Als een machine een droogstelsel had, stond na het openen van de installatie de hele fabriek vol waterdamp. Dat had ik me nooit gerealiseerd... Wij doen van alles: metaal, RVS, alles staat hier droog en kan makkelijk drie weken zonder roest blijven staan. Met zo'n waterig reinigingssysteem zou onze hele productflow



Het veelzijdige bedrijf voert tal van coatingtechnieken uit, zowel handmatig als automatisch.

door het bedrijf moeten worden aangepast.” Ook het uitbesteden van de reinigungsstap heeft hij overwogen. “De vraag was dan: ‘wil ik voor zó’n belangrijke stap in mijn proces afhankelijk zijn van derden?’ Je kunt het kaal laten stralen en op 400 graden stoken, maar dat is niet voor alle productsoorten een goede oplossing. We hebben dus gekozen voor een eigen machine die afgestemd is op het formaat producten waar wij goed in zijn, maximaal het formaat van een gitterbox. Dan heb je al een aardig grote machine nodig. We hebben er één waar 99,9% van onze producten in kan.”

PRIJSDRUK, SLUITPOST VAN ANDERMANS TIJDSPLANNING

De bedrijfsgeschiedenis is begonnen in een oude papierfabriek (zie kadertekst), een markt die dit jaar bekendmaakte gezamenlijk de prijsdruk te lijf te zullen gaan. Ook de oppervlaktebehandeling krijgt vaak te maken met onvoldoende erkenning tijdens het begroten en plannen van de productieketen. “Qua levertijden zijn we vaak de sluitpost, en de prijs wordt *getarget* en *gebenchmarked*. De aantallen lopen wel op, maar het is in prijsstelling een harde markt. Onze klanten zijn internationale inkopers. Aan mij dus de taak om mijn bedrijf zo in te richten dat ik ervoor produceren kan. En soms moet je wat werk laten gaan...”

Dat de reiniging heel kritisch is, aangezien er niet verderop in het proces een storing in de laagvorming mag optreden, is dan overduidelijk. “Op de voorbehandeling moet je nooit bezuinigen. Eens werd mij gevraagd of we het stralen konden weglaten, maar dat doen

we dan niet. Dan vraag ik de klant: ‘Krijg ik de producten schoon binnen?’ Als ze dat niet garanderen, móét ik ontvetten.”

“Op de voorbehandeling moet je nooit bezuinigen”

Het gaat bijna altijd om langlopende orders, die al uitgedacht waren voordat de order binnenkwam en het proces ging lopen. “Je weet welke processen je inzet, dan worden de machines gedefinieerd. Op de ontvetter kunnen dertig programma’s draaien, wij hebben er vijf voorgeprogrammeerd die we toepassen. Per product is op de orderbegeleidingskaart aangegeven welk programma ingesteld dient te worden. Belangrijk is dat ik machines heb waarbij ik ervan op aan kan dat het goed is als het eruit komt. Nieuwe reinigungsprogramma’s instellen doen we samen met Alpha Techniek. Met Alpha Tech-

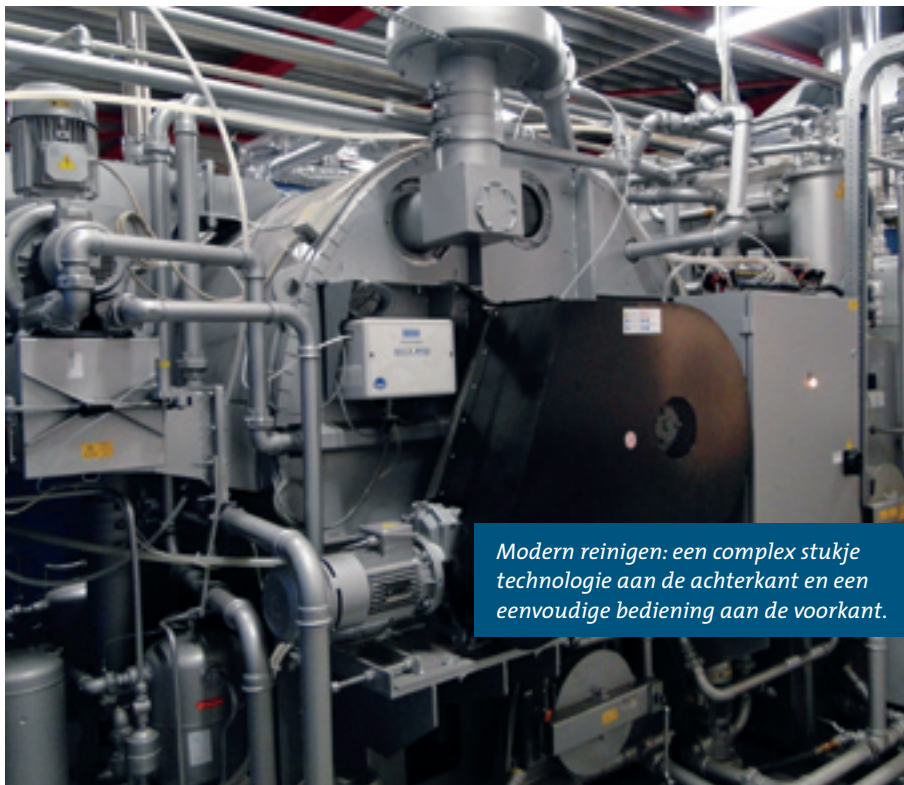


Met een trommelbehandeling worden in gigantische aantallen rubberen O-ringen verduurzaamd.

niek kunnen we dat heel strak programmeren. In het begin hadden we elke drie maanden een onderhoudsbeurt van Alpha, die frequentie kan inmiddels een beetje omlaag. De vloeistofcontrole voor sterkte en zuurgraad doen we wekelijks zelf: daar hebben we een eigen kwaliteitscontroleur voor.” De continue vloeistofregeneratie van de 2.500 liter reinigungs-vloeistof heeft als voordeel dat er voortdurend een constante kwaliteit aangehouden wordt, in tegenstelling tot de periodieke verversing van weleer. De installatieonderdelen lijken samen een ingewikkelde chemische fabriek, maar voor de gebruiker staat er een eenvoudig te bedienen apparaat.

ONTSPANEN

Een voordeel van de nieuwe installatie boven de dampontvetter die ermee vervangen wordt, is dat de hele proceskamer onder de vloeistof te zetten is. Dat biedt uitkomst voor bijvoorbeeld een motorblok met veel kieren en gaten of als er veel spanen aan producten zitten die vóór de coatingprocessen verwijderd moeten zijn. De investering maakt ook weer ruimte voor groei: in twee dagen per week is een hele weekproductie te ontvetten, door goed te plannen. Vanwege de 140 kW die de installatie trekt, wordt zoveel mogelijk aaneengesloten gewerkt, om de energie-inzet per product te minimaliseren. “Vroeger stond er de hele dag een man aan de takel bij de dampontvetter,” herinnert Brüning zich. Er is nu dus zelfs capaciteit voor derden. Vroeger duurde het ontvetten van honderd kilo in een charge langer dan een enkel onderdeel, maar in >>



Modern reinigen: een complex stukje technologie aan de achterkant en een eenvoudige bediening aan de voorkant.

>> deze machine maakt alleen met drogen één of twee minuten verschil. Voor de meeste productstromen zijn twee charges per uur reëel. Overigens worden ontvettingstijden vaak vergeleken met de doorlooptijd van de ontvettingsstap zelf, terwijl uiteraard de periode vanaf vrijgave na de ingangscntrole tot en met de vrijgave voor de vervolprocessen gerekend zou moeten worden. Het drogen wint behoorlijk wat doorlooptijd terug. Brüning: "De machine is momenteel sneller dan de man, die moet de gitterbox vullen en weer leeghalen. Binnen dat halve uur, dát redden we niet. Het werkt ook wel wat anders: de gitterbox gaat op een rollenbaan en rolt de machine in. Vroeger deden we het met de heftruck, nu met een elektrische stapelaar. Dan hoef je dus niet steeds de chauffeur erbij te halen, maar je moet je wel realiseren dat bepaalde denk- en werkwijzen wat veranderen. Je doet nu ook niet zomaar even een ordertje tussendoor – het werk moet wel binnen zijn als we die machine ervoor gepland hebben. We moeten dus op een andere manier de planning en processen uitvoeren." Gezien de veelzijdigheid van het bedrijf is de bedrijfsleider het gewend een complexe orderstroom te hanteren, met zoveel verschillende processen onder één dak.

DE ENE HAND WAST DE ANDERE

Dat met deze investering zuiver gemikt is, werd het eerste halfjaar al helder. "We heb-

ben ook klanten die dampontvetten voorschrijven, bijvoorbeeld voor gietstukken waar tijdens de gebruiksfase nog water uitkomt door de toegepaste watergedragen voorbehandelingen. Als voorbeeld kun je denken aan gietstukken voor analyseapparatuur waar een waterige voorbehandeling 'streng verboden' is. Wil je in de markt blijven voor dat soort klanten, dan is het een bewuste keus om in de techniek van het dampontvetten te blijven. Ik weet niet wat ik me op de hals haal als ik met water ga ontvetten." Zo gaan dus de hoogstaande kwaliteit, de internationale prijsdruk en het slim plannen van de orderlogistiek hand in hand. De doorgroeimogelijkheden die de reiniger bieden, geven ook weer gelegenheid tot verdere investeringen in het aanbod. Je reinste ondernemersgeest, maar nog altijd met het technische oog van de vakman!

MEER INFORMATIE

Brüning Technische Coatings

Poort van Midden Gelderland,
Groen 15, Heteren
www.bruning-coatings.nl

Alpha Techniek

www.alpha-groep.nl
www.metaalontvetting.nl

RECESSIEBESTENDIGE MULTISPECIALIST

Het bedrijf is opgericht in 1979. Oprichter Brüning sr. zag toen een grote markt voor droogsmring van automotivonderdelen. Maar er brak juist een economische crisis uit. "In die periode waren we heel klein, we zaten in een voormalige papierfabriek te Renkum die als bedrijfsverzamelgebouw verhuurd werd," licht Brüning jr. toe. We hebben nu goed gespreid: automotive, fietsindustrie, veel offshore, de bouw maar ook een stuk micromotoren voor consumentenproducten. Motoren van CD-spelers en de branderpakkingen van boilers zijn in die tijd recessiebestendige markten geweest. We hebben ook het afgelopen jaar wat nieuwe opdrachten binnengehaald. De bestaande orders lopen soms wat minder, maar de nieuwe hebben het goedgemaakt. Op die manier komen we er ook deze crisis goed doorheen. In december haalden we een grote buitenlandse opdracht voor Rilsaneren binnen. Eén miljoen onderdelen per jaar. Ze kwamen kijken voor een kleine proefserie van tienduizend stuks, en vervolgens hebben we de opdracht gekregen!". Wie het kleine in omvang eert, is het grote in aantallen weert, zo blijkt maar weer. Er komen meer opdrachten van buiten Nederland. Directeur Brüning verklaart dit deels door zijn specialisaties zoals PTFE en Rilsan, maar ook door de strategische ligging van Nederland. Als in Midden-Europa bijvoorbeeld iets gemaakt wordt voor de offshore, kan hier de laag erop gezet worden voordat het ergens in een dok afgemonteerd wordt. Als iets in China gemaakt is, kan het hier gecoat worden en vervolgens in Polen geassembleerd. "Die flow is niet zo onlogisch. Verder zijn we erg goed in het leggen van langdurige relaties. Soms staat op de tekening dat er een PTFE-coating van Acheson of Whitford op moet (hiervoor zijn getrainde en gecertificeerde coaters nodig die een proceskeur bij deze bedrijven moeten ondergaan -red.) voor PTFE, zeggen zij welke bedrijven dat doen." Een vierde verklaring vergeet hij er nog bij te noemen: de vakliefde en het enthousiasme voor de vele technische mogelijkheden straalt hij zodanig uit, dat de opdrachtgever kan zien dat zijn producten in goede handen zijn.