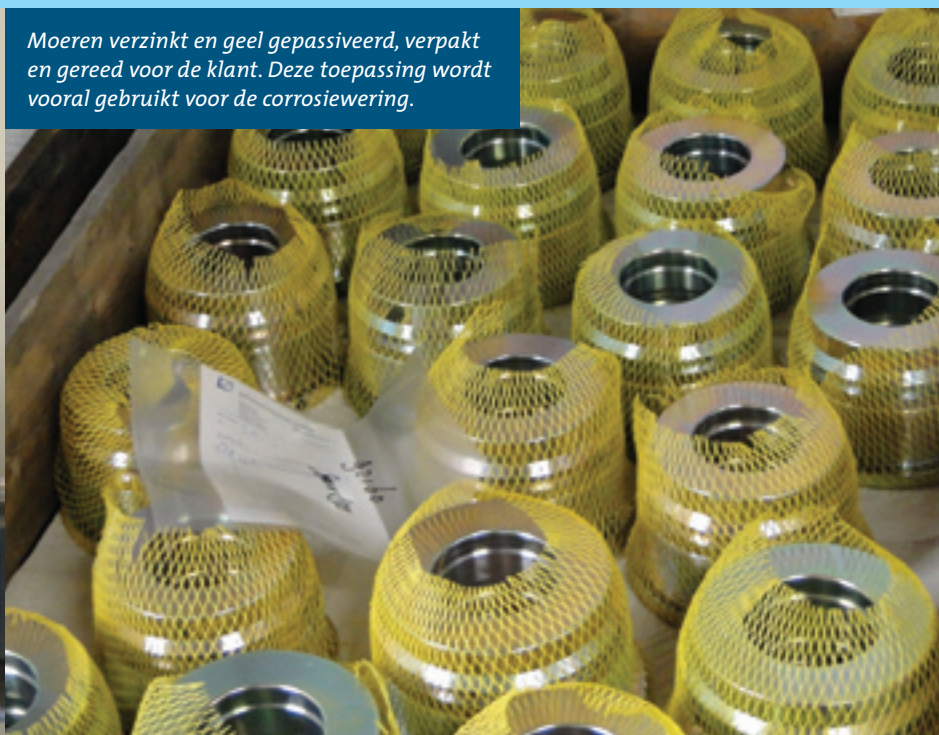


Docent Jos Gulikers kon als man van de praktijk makkelijk de link met de bedrijfs-situatie leggen.



Moeren verzinkt en geel gepassiveerd, verpakt en gereed voor de klant. Deze toepassing wordt vooral gebruikt voor de corrosiewering.



Galvano van Waalre: geen tijd meer voor cursussen

Al uit de crisis

De galvanosector wordt wel eens gezien als een hoek van de oppervlaktetechniek waar ze het klappen van de zweep kennen als het om milieuregeling gaat. Zozeer zelfs, dat het de hoek is waar bij economische tegenwind de klappen vallen, aangezien het incasservermogen dan al ingezet is op die milieu-investeringen. Middenin de kredietcrisis is het dan niet alleen interessant om te achterhalen waarom een bedrijf zijn werknemers een VOM-cursus heeft laten volgen, maar ook hoe het zich door de crisis heen slaat, waarom de processen zelfs uitgebreid worden, en waarom een argeloze eindredacteur meteen productiewerk krijgt aangeboden. **“Wij leren het je wel, draai maar een maandje méé!”**

Als heao-afgestudeerde voor bedrijfseconomie heeft Maarten Van de Manacker zijn functie in het Engels op zijn visitekaartje staan: *account manager*. Hij voert de administratieve taken binnen het bedrijf uit, maar is als vakantiewerker in zijn studietijd zodanig in het bedrijf gegroeid, dat hij ook bij kan springen in de productie, hetgeen de laatste tijd schering en inslag is. “Het staalconstructiebedrijf hiernaast is van mijn ouders. Dat ligt in een L-vorm om dit bedrijf heen. De eigenaar wilde dit galvanobedrijf verkopen, dus mijn ouders hebben het gekocht. We hebben Mario Croonen als bedrijfsleider aangetrokken. Ik deed hier vroeger vakantiewerk en heb in de productie meegewerkt buiten mij studietijd. Dat is

al anderhalf jaar geleden, nu ben ik administrateur en mede bedrijfsleider... en als het nodig is kan ik bijspringen in de productie.” Aan de Galvanocursus heeft hij ook meegegaan, naast zijn studie.

Waarom hebben jullie de VOM-cursus gedaan, de mensen verstonden hun vak toch al? “Iedereen weet wat hij of zij moet doen, maar heeft niet altijd de chemische achtergrond. Daar was het heel gemakkelijk voor: te leren waaróm je bepaalde dingen op een bepaalde manier doet. De docent, Jos Gulikers, heeft vroeger bij Stork gewerkt. Hij deed het wel heel erg goed, moet ik zeggen. Hij is hier acht avonden geweest. Vooral de achtergrondinformatie over de baden,

over vloeistoffen, pH-waardes, veiligheid... dat moet je weten en zo kan het ook. De zuivering van de spoelbaden was ook interessant. Anders had ik daar nog niet zoveel van geweten. We hebben allemaal dezelfde cursus gedaan, we probeerden de processen allemaal een beetje te pakken, dus niet alleen het verzinken. En hij probeert het toe te spitsen op ons bedrijf. Elk bedrijf is natuurlijk anders, dat deed hij bij ons heel leuk. Hij kon voorbeelden noemen en wilde laten zien hoe het werkt. Nou ja, niet in de processen zelf, hoor. De medewerkers waren er positief over. Hij heeft heel erg de praktijk erbij betrokken, en de mensen raakten er steeds meer in geïnteresseerd. Hij weet er veel van en heeft de ervaring.”



Diverse producten verzinkt en blank gepassiveerd. De producten hangen aan het rek te drogen, waarna ze verpakt kunnen worden. Deze toepassing wordt vooral gebruikt voor de corrosiewering, maar daarnaast ook voor optische doeleinden.

Account Manager en bedrijfsleider Maarten Van de Maakker springt regelmatig bij in de productie. Tijdens zijn hseo-opleiding deed hij de VOM-cursus erbij, tussen het vakantiewerk door.

Volgens uw website wordt u al in een vroeg stadium ingeschakeld om mee te denken met het ontwerp en de toe te passen oppervlaktebehandeling. Het probleem met oppervlakte-techniek is vaak dat dat meestal niet of nauwelijks gebeurt. Kunt u enkele voorbeelden noemen van hoe het bedrijf dan meedenkt in het uiteindelijke product?

“Wij denken bij het productontwerp vooral mee bij de toe te passen oppervlaktebehandeling en de daarbij behorende functie-eisen. Bijvoorbeeld als een bepaalde hardheid, corrosiewering of geleidbaarheid gehaald moet worden. Met passingsmaten moet je rekening houden, dat kan een verschil van micrometers zijn, en bij sommige bedrijven is een micrometer al te veel.”

Galvanotechnisch Bedrijf Waalre heeft een zeer brede klantenkring in Nederland en België. Het bedrijf is gevestigd in Zuid-Oost-Brabant waardoor het de klanten in Nederland en België goed kan bedienen. Zijn er grote verschillen tussen Nederlandse en Belgische opdrachtgevers wat betreft samenwerking of communicatie?

“Eigenlijk niet, want de Belgische ondernemingen zitten hier ook in de regio en werken voor dezelfde klanten. Iedereen die werkt voor de grote regionale technologiebedrijven is aan de regels van die bedrijven gebonden. De bedrijfsleider hier is zelf ook Belgisch. Hij kent de meeste bedrijven en weet hoe ermee om te gaan. In België heb je soms kortere levertijden, maar tegenwoordig is het eigenlijk alles kortere levertijden wat de klok slaat.”

“Asje kom wérreke, is het goed!”

Welke organisatorische aandachtspunten levert de 24-uursservice op, en is die ook na te komen als veel opdrachtgevers er tegelijk om vragen?

“Daar kan ik heel kort in zijn: wij moeten het soms afhouden, anders krijgen we het gewoon niet tegelijk af allemaal. We kunnen het echt merken als een grote opdrachtgever in de regio een opdracht plaatst. En 24-uursservice betekent ook extra kosten natuurlijk. En om de klanten er niet te makkelijk gebruik van te laten maken, moedigen we het niet aan, want organisatorisch is het wel moeilijker dan bijvoorbeeld leveren in vijf dagen. Vaak bellen ze niet eens, maar zetten ze een pallet neer en schrijven dan op de opdrachtbon ‘24-uursservice’. Dat is echt iets van de laatste tijd, sinds augustus vorig jaar is dat heel erg. Maar wij moeten alles eerst nog met koperdraad aanrijgen. Dat kost tijd. Een klant bracht vorige week 3.500 stuks, dat gaat dan niet in een dag. Ze begrijpen het wel, maar proberen het altijd.”

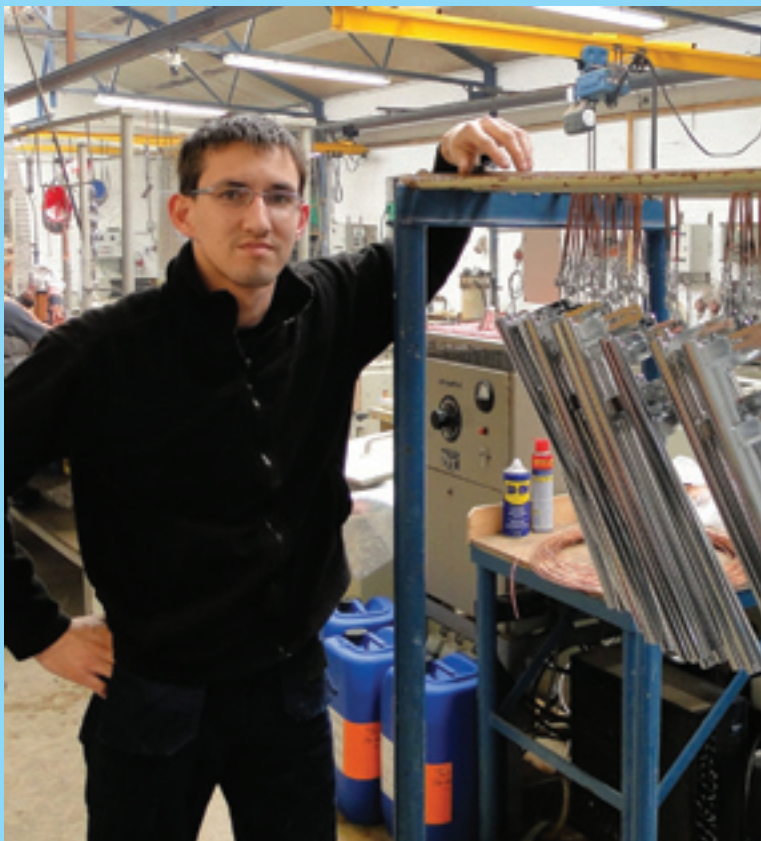
Naast elektrolytisch verzinken, chemisch en galvanisch vernikkelen, hardverchromen en chemisch zwarten is het bedrijf vorig jaar ook gestart met elektrolytisch polijsten. Waarom deze uitbreiding, en hoe heeft u de mensen ervoor opgeleid?

“De reden daarvoor is: we krijgen er steeds meer vraag naar van klanten. Op een gegeven moment ga je onderzoeken wat het

inhoudt, en hoe moeilijk het is voor milieueisen. En als het geregeld is, kun je het proberen, met een klein badje. We hebben klanten gevraagd testproducten te leveren en in overleg met hen de mogelijkheden onderzocht. Bijvoorbeeld zwembadroosters: die moeten blinken, en bij andere producten gaat het erom geen bramen aan de randjes meer te hebben. Dat heeft te maken met de tijd die het object in het bad zit. Er komt steeds meer vraag naar, door de steeds nauwkeuriger machines van de grote technologiebedrijven. En met elektrolytisch polijsten kun je steeds preciezer werken en krijg je een uitermate glad product.”

Bij elektrolytisch verzinken biedt het bedrijf blank-, geel-, zwart- en groen passiveren. Voor welke marktsegmenten worden deze processen ingezet, en leidt deze spreiding ook tot een betere recessiebestendigheid?

“Kenmerk van zink is de corrosiewering, en de verschillende passiveringen hebben een verschillende corrosiebestendigheid. Geel werkt het langst tegen witroest bijvoorbeeld. Zink passen wij vooral veel toe voor de machine-industrie, zwart passiveren is vooral sierwerk, dan gaat het om het uiterlijk. Maar de kapjes van machines zijn zichtbaar en die moeten we dan ook vaak weer zwart passiveren. Het andere is puur corrosiebescherming. Groen moeten we gebruiken voor Defensie. Er zijn volgens mij maar >>



Vakblad Oppervlaktetechnieken wilde zeker weten of het wel zo'n pretje is, een VOM-cursus volgen. Bij Galvanotechnisch Bedrijf Waalre leren de mensen het vak stapsgewijs in de praktijk, door eerst te helpen ophangen en inpakken, om met de producten vertrouwd te raken. De meeste medewerkers kunnen inmiddels meerdere processen uitvoeren, bedrijfsleider Mario Croonen allemaal. Er werken zes mensen in de productie. Aan het woord komen productiemedewerkers Ron Smets en Monika Mettel.

Ron Smets werkt er al twee jaar, is via een vriend bij het bedrijf terechtgekomen en heeft een opleiding voor de Bouw gevolgd. Wat hem het eerste te binnen schiet over de cursus Galvanotechniek? "Over ontvetten, de basisdingen. Hoe het in elkaar steekt, hoe het echt werkt. Je wist wel wat je moest doen, maar de uitleg erachter... De leraar was echt een man van de praktijk, hoe hij het deed. En met veel plaatjes heb je de praktijk er ook bij. Dat gaat

een stuk makkelijker, de praktijk erbij in plaats van alleen theorie. En chroom en galvanisch nikkel waren voor mij ook belangrijk."

Monika Mettel spreekt opvallend goed Nederlands, terwijl ze nog maar vier jaar geleden uit Polen overkwam. "Het was best leuk om mee te doen en ik heb er veel van geleerd, dingen die ik vroeger helemaal niet wist. De leraar was ook best leuk," zegt ze stralend, "en hij kan goed uitleggen, vind ik. Het werd goed uitgelegd met foto's, we konden het goed volgen, ik had er geen problemen mee." Haar sterke kanten blijken te zijn dat ze best goed kan leren en ook graag wilde leren. Daardoor heeft ze de Nederlandse taal inmiddels goed onder de knie, "en als ze iets niet begrijpt, wil ze het snel weten," aldus account manager Maarten Van de Manakker. "Ze vraagt veel, en vrouwen zijn vaak perfectionistisch... dus we zetten haar in bij het polijsten. De kleine producten voor dat werk zijn niet zwaar, en het is secuur werk."

>> een paar andere bedrijven in Nederland die groen passiveren."

U heeft zelfs een vacature voor productiemedewerker. Dat is opmerkelijk in deze tijd, waarin bedrijven al blij zijn ondanks teruglopende omzet hun vakmensen binnenboord te kunnen houden. Buiten werd ik al ontvangen met "Als je komt werken, is het goed". Vangt die vacature het natuurlijke verloop op, of is het bedrijf op uitbreidingskoers?

"Wij zijn op uitbreidingskoers. Twee maanden geleden hebben we iemand aangenomen, de productie is flink toegenomen de laatste tijd. Vooral omdat we in de technologische sector zitten, en die piekt nu. Dat zie je wel vaak, dat die bedrijven één heel grote order in de regio plaatsen. Maar ik wil niet klagen op dit moment, dat doen we niet. Het is wel te doen, maar we moeten heel veel extra uren maken. Van zes uur 's morgens tot tien uur 's avonds is geen uitzondering."

En dan komt vakblad Oppervlaktetechnieken óók nog langs...

"Dat maakt niet uit, daar moet je óók tijd voor maken."

MEER INFORMATIE

Galvanotechnisch Bedrijf Waalre
Petunialaan 16, 5582 HA Waalre
tel.: 040 - 22 17 816 / fax: 040 - 22 12 105
info@galvano-waalre.nl
www.galvano-waalre.nl