



Technisch Industriële Vakbeurs Hardenberg met sterke vertegenwoordiging uit de oppervlaktetechniek

## In beeld komen (II)

In deel I van de nabeschuiving van de Technisch Industriële Vakbeurs kwamen twee bedrijven aan bod die in oktober op de Surface 2010 in Den Bosch staan: Galvano Hengelo en Surface Treatment. De opvallend grote deelname van oppervlaktebehandelaars aan de jaargang 2010 van de TIV maakt dat de negen andere bedrijven die in dit tweede deel kort de revue passeren, het plaatje nog niet compleet maken. De enorme waarde van oppervlaktetechnieken voor andere delen van de economie werd mooi onderstreept, en de ondernemerszin bij de oppervlaktebehandelaars blijkt ook springlevend!

Vanwege de ongunstige ketenpositie – vaak de voorlaatste stap van het realisatieproces, namelijk vlak voor montage – is de oppervlaktetechniek een lastig vakgebied. Veel technische moeilijkheden zijn eerder al veroorzaakt toen voor bepaalde ontwerp-oplossingen gekozen is zonder met de maakbaarheid, zoals de uit te voeren dompel- of sproei-processen, rekening te houden. Waar het heen moet met een vakgebied dat in sterke mate de waardebepalende en functieverlenende tussenstap is, maar anderzijds onder prijsdruk staat bij bovendien steeds kortere levertijden, is een vraag die op beurzen als de Materials Engineering en de Surface 2010 gesteld kan worden. Wellicht wat onverwacht, blijkt het antwoord al op een algemene regionale industriebeurs gegeven te zijn.

### RVS VERDUURZAMEN

Bodycote is onder meer bekend van het kolsteriseren®, een oppervlaktehardingsproces voor austenitisch roestvast staal dat een slijt- en vreetbestendig product oplevert. Het proces heeft een unieke positie in de oppervlaktebehandelingswereld omdat er nagenoeg geen maat-, vorm- en corrosiebestendighedsveranderingen optreden, hoewel het hier gaat om een warmtebehandelingsdiffusieproces. Dat betekent natuurlijk niet dat het al die tijd een *one trick show* is gebleven. Bodycote heeft inmiddels meer processen voor RVS in huis en heeft deze sinds januari 2010 samengebracht in een speciale groep onder de noemer 'S3P Group': de Stainless Steel Special Processes Group. Jeroen Jansen, S3P Sales Manager: "Nieuw voor RVS behandelen is het *low tempera-*

*ture plasmacarbonizing* waarvoor Bodycote in Duitsland een installatie productiegereed heeft. Dit proces wordt ook voor de Nederlandse markt aangeboden als 'laagtemperatuur plasmacarboneren'. Dit plasmadiffusieproces geeft ook een slijtbestendige antivreetlaag en is met name geschikt voor grotere onderdelen tot een lengte van 1.100 mm. Behalve austenitische en duplex roestvaste staalsoorten kunnen hiermee ook martensitische legeringen behandeld worden".

Dat er in een klein beursstandje een hele wereld van materiaalbehandelingen samengebracht kan worden, bewijst Bodycote evenzeer als de andere aanwezige oppervlaktebehandelaars. "We hebben Sheracote® voor corrosiebescherming van constructie- en/of veredelingsstaal. Het kan zink- en



*Diverse fraaie toepassingen werden geëtaleerd bij Jansen Chrom.*

passiveerlagen vervangen en haalt tot meer dan 1.000 uur zoutsproeitest. Het is milieuvriendelijk, maar de markt is nog heel pril. In Engeland staat een productielocatie, maar binnen afzienbare tijd zal er ook in het Ruhrgebied een productielocatie geopend worden." Binnen de Nederlandse harderijen van Bodycote is er in Venlo een nieuwe vacuüminstallatie bijgekomen die naast het harden van laaggelegeerd gereedschapstaal ook bestemd is voor het Low pressure carburizing (lagedrukcarboneren of wel vacuümcarboneren). "Dit nieuwe vacuümproces vervangt bij kritische producten het klassieke carboneren omdat er geen randontkoling plaatsvindt, hetgeen nabewerking scheelt. En ook omdat de vervorming beduidend minder is."

#### EEN DIJK VAN EEN SYSTEEM

De boodschap van Zincoat / Zincoat Poedercoating laat zich samenvatten met "thermisch verzinken voor binnen- en buitentoepassing voor optimale corrosiebescherming, en desgewenst een finishing touch door middel van een poedercoatsysteem. Hierdoor past Zincoat / Zincoat Poedercoating een one-stop-shopping formule toe en neemt het gehele traject van advies in ontwerp van de producten tot transport op locatie voor haar rekening in samenwerking met haar klanten. Manager verkoop M.J. Levelink licht toe: "De metallische verbinding tussen zink en staal is heel sterk en met een zuiver-zink-toplaag maakt het geheel tot een esthetisch, kwalitatief goed en ook zeer duurzaam eindproduct. Voorafgaand aan

het coaten moeten alle voor de toepassing storende verdikkingen worden afgevlakt. Als er gepoedercoat wordt, en je ziet de aan thermisch verzinken gerelateerde oneffenheden, wordt dat moeilijk geaccepteerd in de markt. De aandacht daarvoor is sterk toegenomen in de afgelopen jaren." Zowel de eigen processen als de uiteindelijke toepassingsgebieden moeten scherp in het oog gehouden worden. Als de wensen in het voortraject worden doorgenomen en vastgelegd, zijn de eindresultaten naar ieders tevredenheid, is zijn ervaring.

Het duplexstelsel staat onder de merknaam Colorzinq® in de markt. "We proberen voor buitentoepassingen op tweelaag-poedercoat systemen over te stappen. De klant staat er positief tegenover en begrijpt dat het eindresultaat zowel esthetisch als kwalitatief beter is dan een éénlaagsysteem." Als eigen merk voor het verzinken wordt Durozinq® aangeboden: "een gecertificeerd beheerssysteem," aldus Levelink. Een doorontwikkeling is Microzinq®, waarmee geringere laagdikten van slechts 8 tot 20 micrometer te bereiken zijn in een dompelproces dat lijkt op thermisch verzinken. "In de sectoren automotive, energie en maritiem wordt het al veel toegepast."

#### KREDIETCRISIS ZONDER KLEERSCHUREN DOORGEKOMEN

Ook Jansen Chrom liet zich niet onbetuigd, hoewel na een stuk of zes deelnames twee jaar overgeslagen was. Het anodiseren in grotere formaten is waarin het bedrijf zich

onderscheidt, en in een breed pakket dat gaat van hardchrom en chemisch nikkel tot aan slijpen en polijsten. Directeur Henk Jansen verklaart: "We zitten aan de grens, het gros is Nederlands en Duits, we hebben enkele Belgische en een Deense klant. Hardchrom doen we voor in machinefabrieken, sierchrom komt terecht in winkelinrichtingen en dergelijke." Het bedrijf is de kredietcrisis zonder kleerscheuren doorgekomen. "We hebben het helemaal kunnen doen zonder arbeidstijdverkorting. Nu gaat het weer goed, we hebben geen klagen meer." De verwachtingen wat de markt en het bedrijf betreft zijn ook positief. "Dat gaat de komende jaren zeker niet slechter. De totale galvanomarkt zal niet veel groeien, maar er vallen ook aanbieders af, en doordat we niet in de massa zitten kunnen we het heel goed red- den. De marges zijn daar toch wat groter."

#### VISEM KWALITEITSEISEN

Powercoat weet ook dat Abraham in Hardenberg de mosterd haalt: vorig jaar trof Marcel Keuter de hele top tien van zijn klanten hier. Het bedrijf staat in Schoonebeek ("maar we doen geen petrochemie"). Dit jaar heeft zijn bedrijf de samenwerking met het bedrijf van zijn broer, Keuter poedercoating versterkt. "Sinds maart zijn we samen. Het viel mooi op zijn plaats. Powercoat deed alleen groot werk voor buitentoepassingen en mijn broer deed alleen massawerk. Als de markt onder druk staat, moet je niet dezelfde klanten hebben, dus zo vul je elkaar aan." De markt wordt naar zijn inzicht wel >>



*Schröder Plating Service wees industriebedrijven op het belang van efficiënt ophangen van werkstukken.*

>> moeilijker: vervolgoedragen zijn ook bij goed geleverd werk niet vanzelfsprekend. "Vroeger kreeg je de hele opdracht, nu mag je soms de proefserie doen en de hele serie gaat vervolgens naar het buitenland. Ik heb een snelkleurwisselcabine gekocht, we hadden al een snelle maar opdrachten worden steeds kleiner en de klant wil het nog sneller terug." Werk heeft hij genoeg, "het is hartstikke druk, maar de prijzen staan wel onder druk." En wat is het leuke aan de Vereniging Industriële Spuit- en Moffelbedrijven VISEM, waarvan de Kwaliteitseisen in de folderrekken staan? "Dan ken je je concurrenten en het helpt toch ook wel bij de kennisvergroting. En het is gewoon gezellig." Hij moet nog wel zelf op die Kwaliteitseisen wijzen. "Helaas wel. Maar het maakt me eigenlijk niet veel uit, want men verwacht sowieso topkwaliteit en mijn concurrenten werken er óók mee." Vanwege de samenwerking verwacht hij nog verdere groei voor Powercoat, van een bouw-dip heeft hij nog geen last, "maar als die markt nóg minder wordt, komen er misschien andere bedrijven op onze markt."

**HET MEESTE UIT JE BAD EN JE BEDRIJF HALEN**

Een voor de hand liggende opening van het gesprek bij Schröder Plating Service – "u helpt galvanobedrijven in hun concurrentievermogen met slim oprekmateriaal, zie ik" – wordt beaamd met een aanvulling: ook lakstraten heeft het bedrijf in het pakket. Een nevenactiviteit blijkt bovendien het PVC-coaten van dakdoorvoeren te zijn. Lettelijk en figuurlijk is het bedrijf 'in dat gat



*Het standmeubilair had Powercoat zelf gecoat, zodat de bezoeker weet dat hij góéd zit.*

gesprongen'. Voor het eerst op de TIV exposeren, en meteen al in vakblad Oppervlakte-technieken komen, is bijna te mooi om waar te zijn natuurlijk, maar daarvoor moeten dus

ook wat besparingsopties met dubbele cijfers prijsgegeven worden. "Galvanotechniek zit vaak vastgeroest in oude gewoontes. Je kan niet iets noemen dat overal geldt: het ene bedrijf heeft déze besparingsmogelijkheid en de nadere weer dié. Een frisse kijk erop door iemand die de processen komt bekijken, scheelt vaak al een stuk." De twaalf jaar ervaring van Schröder in de galvanotechniek voordat hij met oprekmateriaal begon, zijn erg behulpzaam. "Dat is ideaal, je moet ook iets weten van de chemie. En hoe je iets positioneert, met stroomvangers, hoe dicht je werkstukken bij elkaar kunt hangen, enzovoort." Zijn tip aan de oppervlaktetechniek komt dus zo van het schap: zorg voor goede ophangmaterialen om het meeste uit je bad en je bedrijf te halen, het scheelt een slok op een borrel. "Het loont al heel snel een specifiek rek te laten maken. In het loonlakken zie je vaak dat ze zeggen 'dat maken we wel', voor tien of twintig stuks geldt dat wel, maar als de aantallen oplopen, moet je de maakkosten niet vergeten."



**MEER INFORMATIE**

Deel I van dit drieluik is gepubliceerd in september, p. 18-19, waarin Galvano Hengelo en Surface Treatment aan het woord kwamen ([www.Oppervlaktetechnieken.com/archief](http://www.Oppervlaktetechnieken.com/archief)). Deel III staat geprogrammeerd voor december.

- > [www.bodycote.com](http://www.bodycote.com) / [Jeroen.jansen@bodycote.com](mailto:Jeroen.jansen@bodycote.com)
- > [www.zincoat.nl](http://www.zincoat.nl) / [MLevelink@zincoat.nl](mailto:MLevelink@zincoat.nl)
- > [www.jansenchroom.nl](http://www.jansenchroom.nl) / [Hjjansen@jansenchroom.nl](mailto:Hjjansen@jansenchroom.nl)
- > [www.powercoat.nl](http://www.powercoat.nl) / [Marcel@powercoat.nl](mailto:Marcel@powercoat.nl)
- > [www.Schroder-Plating.nl](http://www.Schroder-Plating.nl) / [info@Schroder-Plating.nl](mailto:info@Schroder-Plating.nl)

**DE VOLGENDE TIV HARDENBERG ZAL GEHOUDEN WORDEN VAN DINSDAG 6 TOT EN MET DONDERDAG 8 SEPTEMBER 2011.**