

BEWIJS VAN BEKWAAMHEID
CURSUSLEIDEREDWARD
UITTENBROEK
HBO-GASTDOCENT

“De concurrentiekracht wordt vooral bepaald door optimaal installatiegebruik en een slimme marktpositionering”

Loon naar werken

“Je hebt vijf jaar nodig om het vakgebied te leren kennen. Dan nog vijf jaar om het uit te diepen. Daarna weet je ongeveer wat je wel en niet weet en kun je echt beginnen.” Een opmerkelijke uitspraak voor een kenniswerker en docent die tevens eindredacteur van dit vakblad is. Coatingtechnoloog en milieukundige Edward Uittenbroek (40) weet waarover hij praat en heeft de liefde voor het vak niet van een vreemde: toen hij midden jaren negentig Milieukunde aan de Universiteit Utrecht studeerde, werkte hij ook in Waddinxveen in de spuitery van zijn vader.

Poedercoaten heeft hij zelf niet gedaan: hij was voorbehandelaar, zowel aan de badenreeks als in de straalcabine. “IJzerfosfateren deed ik begin jaren '90 nog met een stoomreiniger: je brengt dan een conversielaag aan op metaal, zeg maar de chemische versie van een grondlak. En ik stond nog te ontvetten met een open dampontvetter... dat zie je nu absoluut niet meer omdat het slecht is voor je hersenen.” Het heeft de zijne niet aangetast... of het moet zijn: aangestoken met het virus van de oppervlaktetechniek. In 1993 kwam er een badenreeks en werd overgestapt op zinkfosfateren en chromaten. Aldus stond Uittenbroek met één been in de wetenschap en met het andere op de werkvloer, waar zijn interesse voor bedrijfsniveau-overstijgende zaken al snel was gewekt en de vakorganisatie VOM in zijn blikveld kwam. Nog voor zijn afstuderen werd hij door de VOM benaderd om in dienst te treden, nadat via enkele interviews en bedrijfsbezoeken voor zijn afstudeeronderzoek – de Meerjarenafpraak Energie Efficiency – het contact was ontstaan. Dat laatste gebeurde in 1997, toen de VOM nog in Bilthoven gevestigd was. “In die periode had ik al in de gaten dat spuitery het moeilijker zouden krijgen. De prijzen stonden onder druk, ook omdat opdrachtgevers de spuitery op prijs tegen elkaar uit leken te spelen. Een collegaspuitery waar we de chemische voorbehandeling voor deden, wees toen op het belang van nacalculatie: als iedereen nou eens uitrekent welke opdrachten makkelijk door je lijn gaan, dus qua bochten, ophanghoogten enzovoort, zou iedereen dát werk kunnen binnenhalen waar hij wat aan verdient. En de rest past weer beter bij een ander. Daarvoor hadden ze software in

ontwikkeling, de DOS-versie hadden wij ook nog, maar Windows heb ik niet meer mee-gemaakt.” De drieslag van nacalculatie, procesoptimalisatie en marktpositionering zou hem in het vervolg van zijn loopbaan niet meer loslaten.

WIE SCHRIJFT, DIE BLIJFT

Terwijl hij al volop aan het werk was bij de VOM, studeerde hij in 1998 als milieukundige af op het onderwerp ‘Meerjarenafspraken Energie-efficiency’. “Vanaf de editie november 1999 was ik eindredacteur van O&C, Oppervlaktetechnieken & Corrosiebescherming, zoals dit blad toen nog heette.” Schrijven vanuit vakliefde en met een zowel technische als markteconomische inslag werd zeer gewaardeerd, en het bleek hem ‘op het lijf geschreven’ te zijn. “Ik heb in Bilthoven mijn eerste negentien edities van Oppervlaktetechnieken gemaakt.” Tijdens de toenmalige reorganisatie vertrok hij bij de VOM. Inmiddels gegrepen door het

“Als bedrijven elkaar alleen maar op prijs beconcurreren, is er geen geld voor innovatie en opleiding.”

vak begon hij in mei 2001 zijn eigen bedrijf: Coating Kennis Transfer. “Mijn eerste klanten waren de beitsery en leverancier van proceschemie Vecom, die ik heb geholpen de Corrosiehelpdesk op te zetten, en Rijkswaterstaat die een BTW-nummer wilden zien toen ik mee mocht helpen aan een nieuwsbrief. Vandaar eigenlijk de bedrijfsoprichting, en in plaats van de deeltijd baan bij Vecom werd het dus werken op factuurbasis. Van het één

komt het ander en zo had ik zelfs het gerenommeerde informatiecentrum Euro Inox uit Brussel als opdrachtgever! Ook de VOM kwam weer op mijn pad. In het voorjaar van 2002 vroeg de toen nieuwe voorzitter Kluijtmans mij of ik de eindredactie van het vakblad weer voor mijn rekening wilde nemen, nu als zelfstandige. Met het themanummer Straaltechniek van juni 2002 was het blad in zes weken weer op het oude niveau. Dat is nog altijd, samen met het jubileumnummer van augustus 2005 en het eerste in kleur gedrukte nummer van januari 2003, mijn favoriete editie. Maar ik was al ingewerkt natuurlijk.” Om belangenverstrengeling te voorkomen, heeft hij zijn klantenkring wel direct in het voorjaar van 2002 deels moeten afbouwen. “Ik werk alleen voor intermediaire organisaties, onderwijsinstellingen of direct voor spuitery, niet voor leveranciers zoals die in het VOM-blad adverteren.” Overigens is de opmaak inmiddels al ruim vijf jaar in handen van een andere spuiterszoon: Chris Versteeg. Omzet en omvang van het blad zijn in deze tijd met ruim 50% gegroeid, sinds advertentie bureau Jetvertising aan het team toegevoegd is.

WERKEN EN DOORLEREN

Van het najaar 2000 tot en met de zomer 2005 volgde Uittenbroek in deeltijd de hbo-opleiding Beschermingstechniek (later Coating Technology geheten) in Enschede. “In september 2005 was ik de laatste hbo-in-

genieur die daar afstudeerde, op het onderwerp ‘Poedercoaten van MDF’. Heel erg jammer dat die hbo-opleiding is verdwenen, als je ziet hoeveel afgestudeerden nu overal een waardevolle bijdrage leveren aan ons vakgebied, en ook weer hún medewerkers naar allerlei opleidingen sturen. Ik heb aan de Hogeschool Utrecht in 2007 wel meegeholpen met het opzetten van het duale opleidingstraject Oppervlaktetechnologie bij de



Een bokkenpoot als aanwijzestok, het zit diep...

vakgroep Life Science & Chemistry. Maar het hele traject van vier jaar blijkt voor werkende mensen – zeker als je een gezin hebt – al snel te zwaar en er zit een hoop proces-technologie en reactorkunde in. De behoefte en belangstelling zijn er zeker wel, er waren vijftien gegadigden plus een klas van twintig op locatie bij een groot staalbedrijf. Vaste prik zijn wel de gastcolleges die Uittenbroek voor de vakgroep Natuur en Techniek van dezelfde Hogeschool Utrecht verzorgt. Het heet ‘Corrosie & Coatings’ en gaat vooral over samenwerking in de keten. Het is voor de post-hbo-studie ‘Onderhoudsmanagement’ (zie juli-augustus 2009, p. 22-24: “Corrosietijd bommen samen voorkomen”, www.oppervlaktetechnieken.com/archief). Ook op de Hogeschool Rotterdam wordt een gastcollege verzorgd: voor Maritieme Techniek. Ook werkt hij aan een Coating Informatie Systeem voor de staalconserving.

HET GAT OP 4

Daarnaast heeft Uittenbroek in het verleden de VOM-cursus Poedercoaten B gegeven, waar hij de presentaties over bedrijfsinrichting aan toegevoegd heeft. “Lastig om een cursus te geven die je niet zelf geschreven hebt, bovendien zat er naar mijn idee teveel theoretische chemie in. Spuitery zijn niet met moleculen bezig maar met moffelen. Dat is wel een thermochemisch proces, maar vertel dan over de poedertypen die je hebt, niet over ‘dubbele atoombindingen’ en zo. Ik heb de poedertypen er ook maar bij behandeld, maar in zo weinig avondjes wordt dat

krap, allemaal.”

Toch zet hij die stap extra, die dus niet echt extra is. Dat heeft ook alles te maken met het veelzeggende bedrijfsmotto waaronder Coating Kennis Transfer door het leven gaat: “Merkneutraal en bij de tijd”. Dat motto is zeker niet te veel gezegd: om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in het vakgebied bezoekt hij jaarlijks tientallen beurzen en congressen door heel Europa, voornamelijk in Nederland en Duitsland... en combineert die met bezoeken aan techniek- en luchtvaartmuseum en een meer dan gemiddelde belangstelling voor industrieel erfgoed. Uiteraard zijn de vele ‘reisverslagen’ in beknopte vorm maandelijks in dit vakblad te vinden, maar de opgedane kennis en contacten strekken veel verder. “Bedrijven kunnen een beroep op mij doen om ‘vers van de pers’

“Spuitery moeten niet onder elkaars prijs duiken, het werk moet op de juiste plék terecht komen!”

een seminar of cursus op poedercoatgebied te krijgen, waarin de laatste beurs- en congresbezoeken zijn verwerkt.” En wat is in dit verband het “gat op 4”? Uittenbroek: “Er zit nu niks tussen enerzijds niveau 3, zeg maar het niveau van de meewerkend voorman waar de VOM heel enthousiaste docenten voor op pad stuurt zoals in deze artikelserie te lezen was, en anderzijds de hbo-opleidingen. Althans, er is geen diplomerend traject.

Terwijl dat tussenniveau 4 bedoeld is voor de bedrijfsopvolger, of voor de chef lakkerij... mensen dus die de directie kunnen adviseren over investeringen of mee kunnen denken met opdrachtgevers om te komen tot gezamenlijke processtroomlijning: co-makership, ketensamenwerking! Gelukkig worden er bedrijfsinterne workshops aangeboden op dat niveau, maar je kan er op ons vakgebied dus geen diploma meer voor krijgen.”

DOCENT KRIJGT HET HUISWERK

‘Groter denken’ komt steeds terug: denk in ketensamenwerking, niet alleen in concurrentieverhoudingen. Voor Uittenbroek is dat veel meer dan een stokpaardje. “Ik zeg altijd: als bedrijven elkaar alleen maar op prijs beconcurreren, is er geen geld voor innovatie en opleiding. Het is natuurlijk veel beter – voor het vakgebied en daarmee dus uiteindelijk ook voor de uitbesteders van oppervlaktebehandelingen – als ze nagaan: wat heb ik nou nodig voor deze opdracht? Zaken als een flessenhalsanalyse om het oponthoud in je proces op te heffen, een visgraatanalyse voor oorzaak-gevolgrelaties om de afkeurpromillages verder naar beneden te krijgen, maar ook een goede nacalculatie om te zien of de installatie wel optimaal geëigend is voor de werkstromen, kunnen dan behulpzaam zijn. Spuitery moeten niet onder elkaars prijs duiken: het werk moet op de juiste plék terecht komen! Dan krijgt iedereen loon naar werken.” Hij zal niet voor schrijven hoe het allemaal moet. “Ik draag alleen suggesties aan vanuit beurzen, congressen en vakbladen. En verzin steeds voor de volgende sessie nieuwe oefenvraagstukjes op basis van de discussies die uit de sug-

gesties volgen. Zo hou je het interactief: ik ga niemand vertellen hoe je het moet doen. En het lesmateriaal is zo dus ook altijd bedrijfsspecifiek. Ik maak per sessie het verslagje, ja, de docent krijgt bij mij het huiswerk mee!”

MEER INFORMATIE

info@vom.nl