

Een product zonder oppervlaktebehandeling is niet klaar

Leven van techniek

In de week dat Volkswagen in Wolfsburg de productie moest stilleggen vanwege de sterk toegenomen vraag die de toeleverbuffers had uitgeput, stapte vakblad Oppervlaktetechnieken bij VOM-lid Surface Treatment binnen om te kijken hoe een toeleverancier de automobielfabrikanten tevreden houdt. Het is een veeleisende markt, maar Surface Treatment is wel wat gewend aangezien het bedrijf ook volop voor de luchtvaart werkt. Daarvoor zijn de benodigde kwalificaties binnengehaald – bepaald geen makkie –, maar voorop blijft staan de liefde voor techniek en de passie voor aluminium. Een certificaat levert nog geen opdracht op, bewezen competentie daarentegen wél. “Wij léven van techniek”, vat directeur Femke Verheijen van de vestiging in Maasbracht het samen. Of zoals hoofd kwaliteitszorg Rob Thalen stelt: “Een product zonder oppervlaktebehandeling is niet klaar.”

“Niet elke toeleverancier wil meer voor de automotive werken: het is een centenkwestie geworden en het risico is soms te groot,” zo verklaart Thalen. De moeite die autofabrieken momenteel hebben om tijdig beleverd te worden na de grote terugschaling van de afgelopen jaren. Aan het familiebedrijf in Maasbracht zal het niet liggen. “Waarom bestaat Surface Treatment? Omdat we gelóven in aluminium en dat

onze passie is, wij léven van de techniek!”, aldus Verheijen. “Dus we zien het als een eer dat onze relaties hun producten naar ons brengen. We zitten aan het einde van de bedrijfskolom, de uiteindelijke kwaliteit van het eindproduct ligt in onze handen.” Thalen onderstreept de bijdrage van de oppervlaktetechniek aan het eindresultaat: “Wij bepalen het karakter van het product, het is pas af als het ingebouwd kan worden.

Een product zonder oppervlaktebehandeling is niet klaar. De hightec markten, zoals de luchtvaart, werken met kleinere aantallen en de automotive met grotere aantallen zoals 1.000.000 stuks per jaar. En voor beide de constante kwaliteit halen, is dan de kunst.” Verheijen: “De grotere aantallen zorgen voor een kwalitatieve verbetering binnen het bedrijf: processen moeten goed gestroomlijnd zijn en zorgen voor kwaliteitsborging van >>

Bij de lijsten voor schuifdaken: van links naar rechts Femke Verheijen, Roel Gubbels, Sylvia Augustin, Kai Franssen.





Zowel de luchtvaart als de automotive stellen strenge eisen aan de producten. Femke Verheijen bij het labteam: Ton Wolters, Nicole Dings, Leon van Grimbergen.

“Onze focus ligt op waardecreatie: kostenbewaking is een randvoorwaarde.”

>> je eindkwaliteit. Je moet kosten niet uit het oog verliezen, maar de nadruk moet liggen op waardecreatie. Onze focus ligt dus op waardecreatie: kostenbewaking is een randvoorwaarde. Dat moet je samen bewerkstelligen. Dus is het belangrijk dat de schakels in de keten aansluiten.”

KETENSAMENWERKING

Die bewustwording wil het bedrijf versterken. “Hóé krijg je als oppervlaktebehandelaar, de hekkensluiter van de keten, inzicht in wat er in de keten gebeurt...? Hoe hou je voeling erbij: hoe kan ik die hele keten mee-

verbeteren?”, denkt Verheijen even hardop. “Hoe kun je je bijdrage leveren in de keten? Dan moet je je er bewust van zijn dat je met z’n allen naar het eindproduct blijft kijken en niet alleen naar je eigen techniek. Daar willen wij ons op richten: niet alleen de oppervlaktebehandeling, ook de kwaliteit van het gehele eindproduct. Al onze collega’s hebben die bagage in huis om ook breder te kijken. Dat zien we ook in de automotive terug: als er zich een probleem voordoet, gaan we met de relatie dóórzoeken om bij de oorzaak uit te komen, los van de vraag of het binnen de oppervlaktebehandeling veroorzaakt is.”

Dat gaat zelfs zo ver dat de materiaalkeuze – zoals de aluminiumlegering – ter discussie kan worden gesteld.

OPALISEREN EN BILATAL-ANODISEREN

Ook zijn geavanceerde technieken in huis gehaald, zoals het opaliseren en bilatal-anodiseren, dat van PGE overgenomen werd toen dit vermaarde Eindhovense galvanobedrijf in 2008 uit de markt verdween. Verheijen: “Voor ASML zijn beide processen cruciaal, dus ze hielden een rondje-Nederland op zoek naar een nieuwe partner. Wij hebben naast de kwaliteit voor lucht- en ruimtevaart nog een ander onderscheidend vermogen. Ons motto is: ‘probleem van een ander, ónze oplossing’. Een van de eisen was binnen zes weken operationeel te zijn met die technieken. Van dat soort uitdagingen worden wij heel blij. Voorheen hadden we

Geanodiseerd brandstofinlaatsysteem (links voor de behandeling, rechts erna).



Onderdelen van een elektrisch aangestuurdde spiegel: hardanodiseren plus Surlon KE (links voor de behandeling, rechts erna).



Hardgeanodiseerde zuigertjes voor een automatische transmissie: links is na behandeling, rechts is nog blank.



nooit voor ASML gewerkt. Vooral het opaliseren: dat is zó een mooi proces... met unieke eigenschappen. Philips (waarvan de galvanofabrics afdeling verzelfstandigd was tot PGE: Precisie in Galvanotechniek en Etsen – red.) heeft dat buiten zijn eigen processen nooit vermarkt. Aan ons de taak om dat te doen!” Om aan de vereisten van de betreffende markten te voldoen is al vele jaren een eigen testlab in gebruik. Ten behoeve van de leveringsbetrouwbaarheid, maar ook om de Franse markt makkelijker te kunnen benaderen, is bovendien in België een tweede bedrijf opgericht, dat sterk op de vestiging te Maasbracht lijkt. Deze zomer worden in België grotere anodiseerbaden in gebruik gesteld. Ook in Nederland wordt volop gemoderniseerd: medio 2011 wordt een automatische statusweergave van de productievoortgang ingevoerd, die de mogelijkheden biedt voor het versnellen van de doorloop.

ZOWEL DE ACCREDITATIE VOOR HET SYSTEEM EN VOOR HET PROCES HEBBEN

De Nadcap-certificering voor luchtvaarttoepassingen werd in 2006 gehaald voor het

kwaliteitssysteem en de processen. Directe aanleiding was een brief van Boeing, waarin toeleveranciers werd meegedeeld dat alleen nog Nadcap-gecertificeerde bedrijven mochten leveren. De ervaringen met opdrachttoekenning onder certificeringsvereisten zijn overigens niet onverdeeld positief. Eens liep Surface Treatment een opdracht mis die onder AQAP-vereisten geleverd moest worden (Allied Quality Assurance Publications; de NAVO-voorschriften voor technische leveringen waarbij uniformiteit, eenduidigheid en beheersing van het productieproces centraal staan). Maar een bedrijf dat op het terrein van de opdrachtgever gevestigd was, mocht uiteindelijk zonder deze certificering leveren. Dergelijke voorvallen ondergraven het vertrouwen in het toeleveringsproces en voordelen bedrijven die niet de benodigde moeite doen om de accreditatie binnen te halen. Het zijn gelukkig uitzonderingen die steeds zeldzamer worden.

Naast de benodigde accreditaties heeft het bedrijf ook enkele bijzondere processen die het een voorhoedepositie geven voor be-



Hardgeanodiseerd onderdeel van een airbag-systeem.

paalde producten. Het integreren van teflon-eigenschappen in de anodiseerlaag bijvoorbeeld. Dit wordt ingezet bij buitenspiegels van auto's, op de as die de spiegel beweegt (een gietdeel), dat sowieso al vrij moeilijk te anodiseren is. Met dit proces, Surlon genaamd, besparen autofabrieken smeermiddel, maar ook tijdens de hele levensduur behoudt het heel goede smeereigenschappen, zelfs onder koude omstandigheden. Het is >>

Indirect ook automotive: matrijsdelen voor autobandproductie.





Geanodiseerd en onbehandeld onderdeel van een remsysteem.



Hardgeanodiseerd remsysteem, deels samengesteld.

>> bovendien vocht- en vuilafstotend. Onlangs is ook begonnen met het hardanodiseren van gegoten ventielhuizen voor automatische transmissies.

MEERVOUDIGE BEHANDELINGEN

Vooraf met de meervoudige behandelingen wordt onderscheidend vermogen waargemaakt: multiple coatings waarbij dankzij uitgekiende maskeertechnieken diverse coa-

der (die het bedrijf in 1978 oprichtte – red.) is nog voelbaar: het gaat om relaties. Wat moeten we nú doen om over vijf jaar nog werk te hebben? Dan zullen we best wel eens hebben geïnvesteerd in wat geen werk oplevert... Maar dat heeft dan wél weer aan de kennis en ontwikkeling van de mensen bijgedragen. Als je alleen bezig bent met volume en kosten, ben je niet gefocust op waardecreatie. Het houdt je er zelfs van-

“Als je alleen bezig bent met volume en kosten, ben je niet gefocust op waardecreatie. Het houdt je er zelfs vandaan.”

tings op een product aangebracht worden. Een voorbeeld van een dergelijke combinatie is chroomzuuranodiseren, primer, aflak en hardanodiseren aan hetzelfde werkstuk. Deze vaardigheden zijn in de loop van vele jaren opgebouwd. Verheijen: “We zijn langetermijndenkers. De filosofie van mijn va-

daan!” De oprichter is nog altijd actief in het bedrijf. Nu zijn dochter de dagelijkse gang van zaken leidt, kan hij zich richten op innovaties op het gebied van bijvoorbeeld nanotechnologie en het adviseren van opdrachtgevers.

SOCIALE INNOVATIE EN STRATEGISCHE INNOVATIE

Vandaar dat Verheijen twee pijlers heeft in haar bedrijfsbeleid: sociale innovatie en strategische innovatie. “Sociale innovatie is gericht op onze collega’s: de kennis die in huis is en hoe die wordt overdragen. Maar ook als toereiking naar de markt: het sámen met de markt doen. En de strategische innovatie: hoe blijf je je als Surface Treatment onderscheiden? Hoe kan ik er op termijn voor zorgen dat je er niet alleen voor de oppervlaktebehandeling bent? Zorgen dat je anders bent,” aldus de bedrijfseconoom die de techniek van huis uit heeft meegekregen. De aanpak heeft in ieder geval tot een grote trouw onder medewerkers geleid: de circa twintig jaren dienstverband van Thalen zijn er geen bijzonderheid. “Wij zijn allemaal eigenwijs en dat heeft er altijd voor gezorgd dat Surface Treatment een beetje een vreemde eend in de bijt is binnen de markt. Hoe kan ik dat waarborgen voor de toekomst... hoe stel je dat zeker en blijf je je op lange termijn onderscheiden? Met alleen kostenverlaging kom je in een neerwaartse spiraal, daar zijn we van overtuigd. Het gaat om die techniek, om het verbeteren van de functionaliteit! Dáár staan wij voor: het verduurzamen van aluminium!”

MEER INFORMATIE

Surface Treatment
Hazenspoor 16
Postbus 7168
6050 AD Maasbracht
0475-463835
femke.verheijen@surfacetreatment.nl
www.surfacetreatment.nl

Met een uitgekiende marktpositionering en gemotiveerde medewerkers schiet directeur Femke Verheijen in de roos.



NADCAP

National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program
Het Nadcap-programma als onderdeel van PRI (Performance Review Institute) is in 1990 ingesteld door de Society of Automotive Engineers, als wereldwijde consensus voor kosteneffectief produceren in bijzondere processen.

Activiteiten die voor accreditatie volgens Nadcap in aanmerking komen zijn: Chemical Processing, Coatings, Composites, De-icing, Elastomer Seals, Electronics, Fasteners, Fluid Distribution Systems, Heat Treating, Materials Testing Laboratories, Non-Metallic Materials Testing, Non-Destructive Testing, Nonconventional Machining (zoals electrochemical machining), Sealants, Surface Enhancement (waaronder shot peening, peen forming, glass beadmaking), Welding.

www.PRI-network.org/Nadcap
www.PRI-network.org/Nadcap/aboutNadcap/process.htm