

*Ketensamenwerking voor productieoptimalisatie is kenmerkend voor een kenniseconomie.*

*De oppervlaktetechniek kan op dát vlak dus goed als klankbord fungeren!*



## De pot verwijdt de ketel dat hij niet *easy to clean* is

Corrosie en slijtage beginnen op de tekenafel. Dat is een wijsheid die de tand des tijds probleemloos doorstaat. Deze wijsheid is jammerlijk nog niet tot de tekenafdelingen doorgedrongen, als ik zo de congressen naloop die ik het afgelopen half jaar over dit onderwerp heb bijgewoond. Nog altijd worden 'corrosietijdbomben' ontworpen, zoals ik ze op mijn hogeschoolcollege noem. En nog altijd worden er werkstukken bedacht die nauwelijks te reinigen zijn. Die dus onherroepeloos tot allerlei meerkosten en uiteindelijk tot afkeur of storingsgevallen zullen leiden. In het maakproces én in de gebruiksfase. Of, zoals een spreker het zei tijdens de *Fachtagung Industrielle Teilereinigung*: een ontwerper bedenkt iets dat met een zesassige robot gemaakt moet worden, en bedenkt dan niet dat het dan – bij wijze van spreken – ook door een zesassige reiniger schoongemaakt moet worden. Ook ultrasoonreinen en dergelijke zijn dan niet altijd meer afdoende.

Oppervlaktebehandelaars vinden altijd dat ze te laat in het ontwikkel- en realisatieproces betrokken worden: dat ze het sluitstuk van tijd en budget zijn. Dat ze in het ontwerpproces welhaast over het hoofd gezien worden. "Aan het eind moet er nog effe een kleurtje op", is dan de klacht. Bij één technische dag verzuchtte een gerenommeerde corrosie-deskundige zelfs dat we in Nederland eigenlijk "een instituut voor oppervlaktebehandeling" zouden moeten hebben. Dan weten alle ketenpartijen waar ze terecht kunnen. Als we een hogelonenland willen zijn met een goed voorzieningenniveau, moeten we slim produceren. En niet je halve werk over de heg gooien... Waarna de volgende er maar wat van moet zien te maken.



*Digitaal schoolbord, al enkele jaren op onderwijsbeurzen gepresenteerd en op 5 april tijdens een heuse digiborden-battle op het E-learning congres. Tegenwoordig kun je via open internetonderwijs je vakgebied in beeld brengen in de modernere opleidingen voor onder meer bouwkunde en civiele techniek.*

Ieder tafeltje ontbijt zoals het gedekt is. Wat dat betreft zou ik wellicht de oppervlaktebehandelaars helemaal uit de wind moeten houden en alle schuld bij de industrieel ontwerpers moeten leggen. Maar het probleem wordt mede in stand gehouden doordat veel oppervlaktebehandelaars niet zozeer waarde maar capaciteit aanbieden. Niet zozeer *co-makership* maar laagjes. Aldus worden installatie-uren en handjes verkocht. In plaats van levensduurverlenging, verkoopbaarheid of functionaliteit (afhankelijk van het type deklaagsysteem dat aangebracht is). Volgens het aloude uitbestedersmotto "voor jou tien anderen" lijken ze geen andere keuze te hebben. Zelfs geïntegreerde bedrijven, dus degene die hun eigen product coaten, hebben soms geen oog voor de oppervlaktebehandelingsprocessen in eigen huis, heb ik al aan diverse koffietafels opgevangen. Ouwe koek bij me koffie dus! Zwáár tafelen!

### Als we een hogelonenland willen zijn met een goed voorzieningenniveau, moeten we slim produceren. En niet je halve werk over de heg gooien...

En dat, terwijl het goede voorbeeld gegeven wordt door hun eigen apparatuurleveranciers. Die bieden immers geen machinepark voor de lakkerij, maar verdiencapaciteit voor de lakkerij! Dan wordt er wél voorgerekend wat er uiteindelijk mee verdient kan worden, in plaats van hoeveel kilo staal er in de apparaten verwerkt is maal zóveel kiloprijs. "Bij ons kost honderd kilo moffeloven maar zó weinig, tél uit je winst!" Nee, er wordt een lijn geconfigureerd zonder flessenhals, met kleurwisseltijden die bij de huidige of beoogde omzetmix passen, een goede reinigbaarheid (heb je hem weer!), enzovoort. Ander tafeltje, ander dekje. Ander vogeltje, ander bekje.

Dus door je opdrachtgever te helpen wat te verdienen, en dan de koek te verdelen, is het wat prettiger tafelen met elkaar. Ander eitje, ander spekje!



## THEMAPROGRAMMERING 2011

De themaprogrammering die de Redactieadviesraad heeft vastgesteld voor 2011, is voor de nog resterende nummers als volgt:

- Juni: Beroepsopleidingen (vast zomerthema)
- September: Eurofinish Gent, vakbeurs van VOM België
- November: Infrastructuur (marktsegment, opzet vergelijkbaar met Automotive van februari)
- December: Visie (vast eindejaarsthema)

Staat u op een beurs? Geeft u een workshop die een fraaie recensie verdient? Heeft uw bedrijf juist een innovatie of uitbreiding te melden? Organiseert u een bedrijfscongres? Suggesties zijn welkom via [oppervlaktetechnieken@VOM.nl](mailto:oppervlaktetechnieken@VOM.nl). Na plaatsing ontvangt u de PDF voor uw website en een aantal exemplaren ter verspreiding onder uw contacten en voor de eigen medewerkers!

Edward Uittenbroek, Eindredacteur Oppervlaktetechnieken