

Kennis van applicatie én chemie essentieel bij goede samenwerking

# Partners in Powdercoating

**Een poederleverancier schuift als het goed is niet een doos achter de deur, die slechts uitgekozen is op zijn laagste kiloprijs. De levering is – hopelijk – een bijdrage aan het succes van de spuitery. Voor een apparatuurleverancier, die productiviteit levert, is dit vanzelfsprekend. Dat zou het dus ook voor de poederlakleverancier moeten zijn. Dan moet hij mee kunnen denken in het spuitproces, én bij klantspecifieke vragen mee kunnen denken in het poederproductieproces. Dan is het dus handig als je vertrouwd bent met alle facetten van een poederfabriek.**

Hans Hooyberg en Anne Mie Scheldeman zijn de bekende gezichten van VOM-lid HaTwee, het Belgische bedrijf (Lichtervelde) dat op tal van beurzen en andere evenementen de vlag zwaait. Hooyberg wordt ook als corrosie-expert ingeschakeld op vakdagen (zie Oppervlaktetechnieken van september 2010, p. 32-33, [www.oppervlaktetechnieken.com/archief](http://www.oppervlaktetechnieken.com/archief)). Hun meerwaarde zit hem in de werkervaring op een ontwikkellaboratorium, productie- en salesafdeling van een poederlakfabriek. Als een klant met een vraagstuk van een ontwerper, architect of opdrachtgever komt, verplaatsen ze zich weer naar die tijd. Vervolgens wordt in wisselwerking met bijvoorbeeld Govesan in Spanje, een van de merken die het bedrijf voert, aan een specifieke poederlak gewerkt. Soms wordt de poederlak rechtstreeks geleverd vanaf de fabriek, maar de helft van de doorzet komt vanuit de eigen vestiging in Lichtervelde. Uiteraard bestaat de omzet vooral uit de gangbare poederlaksystemen, waarmee goede resultaten worden bereikt wat betreft verduurzaming en verfraaiing van metalen objecten, zoals hekwerk.

## GROEN IN BLOEI

Een bezoekje geeft een beeld van de werksfeer, waar een vleugje humor niet ontbreekt. “Zelfs de planten doen het goed hier!”, wordt gekserend gemeld. Die zullen dan net als de medewerkers wel de juiste “groeimiddelen” toegediend krijgen. “Vanaf het begin hebben wij een SAP-systeem voor

orderverwerking en voorraadbeheer gehad,” licht Hooyberg spontaan toe. “Wij weten hier ieder moment hoe laat het is.” In korte tijd is het in 2007 opgerichte bedrijf gegroeid naar een verkoop van 800 ton poederlak in 2010, en ook de kredietcrisis heeft het goed doorstaan. Dit is naar eigen zeggen bereikt dankzij de focus op het marktsegment duplexsystemen, voor poederlak op thermisch verzinkt staal, “en door de producenten op hun expertise te selecteren en te laten doen waar ze goed in zijn.” Inmiddels is er een magazijnwerker bij gekomen, als vijfde teamlid. De laatste jaren is het bedrijf 60% gegroeid. En dat is ook wel wenselijk, aangezien de volgende ambitie is de omzetspreiding verder te verbeteren. Vandaar ook de deelname aan de Surface 2010, waar



Het voorraadbeheer wordt door Anne Mie Scheldeman optimaal gehouden. Sinds januari is er een magazijnwerker bij gekomen.

HaTwee zich overigens onderscheidde met een van de meest huiselijk ingerichte stands van de hele beurs. Potentiële klanten konden zich dus meteen al thuis voelen, voor een technisch diepgaand gesprek in een ontspannen sfeer. Dat er ook direct zaken gedaan worden, blijkt wel uit de nieuwe aanwinst: een lichtkast voor werkstukbeoordeling, die Hooyberg op de Surface 2010 gekocht heeft. Daarmee is het servicelaboratorium uitgebreid. Het bedrijf heeft een heel gamma testapparatuur zoals laagdikte- en glansmeters, ovenloggers, corrosietestkamer, spuitapparatuur. De focus ligt vooral op het bieden van oplossingen voor klanten, aangevuld met een goede service. Hooyberg: “We doen beurzen en netwerk-evenementen, en hebben een heel interactieve website die hoog staat in Google. Bij verkiezingen is het zo: je moet zeven keer gezien zijn, dan stemmen ze op je. Hoe meer energie je daarin steekt, hoe verder je wegkomt van prijsdiscussies. Ik maak namelijk ook mee dat ze zeggen: ‘je mag binnenkomen als je vooraf een prijs opstuurt.’” Dat er meer is dan prijs, blijkt als de proef op de som wordt genomen met een bezoekje aan een trouwe klant: firma Kopal, de marktleider in België in poorten en hekwerk.



Hans Hooyberg deed direct zaken op de Surface 2010 en kocht er een lichtkast voor proefstukcontrole.



Ludwig Depoorter van Kopal ziet toe dat het verzinkt hekwerk naar de spuitcabines wordt gebracht.

## DE POORT OPEN VOOR SAMENWERKING

Het bedrijf Kopal ontwikkelt en verdeelt sinds meer dan 30 jaar hekwerk, draai- en schuifpoorten aan plaatsingsbedrijven in België, Frankrijk, Nederland en Duitsland. Het investeerde enkele jaren geleden in een eigen poedercoatingafdeling. Ludwig Depoorter, verantwoordelijk voor de lakkerij, licht toe: “Bijna al onze poorten en hekwerk worden gepoedercoat. Poedercoating is namelijk een heel stuk resistenter, duurzamer, milieuvriendelijker en gezonder in vergelijking met natlak. Door de efficiënte lakkerij wordt ook een grote tijdswinst geboekt. We beschikken over twee spuitcabines: één cabine is hoofdzakelijk voor de groene kleur RAL 6005. De andere is een wisselcabine, waar we tot twaalf verschillende kleuren spuiten. We werken met een aantal standaardkleuren die zonder meerprijs geleverd worden maar natuurlijk zijn speciale kleuren, structuurlak en metallic mogelijk op aanvraag. De meest populaire kleuren zijn RAL 6005, die twee derde van de vraag uitmaakt, 6009 en 7016. Ook 7039 wordt veel geleverd, en zeker in Nederland 6009, in mindere mate 6012. Voor een bedrijf of de overheid volstaan onze standaardkleuren, maar vaak wenst een particulier een specifieke kleur, zodat zijn poort en afsluiting in harmonie is met zijn woning.”

Het gerenommeerde bedrijf is reeds geruime tijd klant. “Ooit hadden we problemen met het ontgassen van verzinkt materiaal. Met de producten van HaTwee waren deze problemen van de baan. Daarnaast zijn we ook tevreden van de watergevoeligheid in de verpakking, rendement en verspuitbaarheid zodat we onze klanten een product kunnen afleveren waar we fier op kunnen zijn.”

## KLANTSPECIFIEKE FORMULES

“Partners in powdercoating,” luidt de slogan van HaTwee en zo ervaart Depoorter dit ook: “Het is voor ons belangrijk dat we steeds een beroep kunnen doen op hun deskundigheid van zowel applicatie als chemie. Toen ruim tien jaar geleden de harder TGIC uitgefaseerd werd, kwam niet elke opvolger even goed uit een direct gestookte moffeloven. Uiteindelijk werd de schuldige gevonden. Als de gasoven een deel van de harder aantast, is er onvoldoende uitharding van de poedercoating.” “Wij hebben toen enkele alternatieven zodanig gecombineerd, dat het goed ging,” verklaart Hooyberg. “Dat hebben we met de producent zo gedaan. Dus klantspecifieke formules kun je zelf ontwikkelen, ook als je geen productievestiging hebt. Zo moet het ook in elkaar zitten.” De bedrijven lijken wat dat betreft ook erg goed bij elkaar te passen. Depoorter: “In-

novatie is zeer belangrijk voor ons. In ons assortiment bieden we bijvoorbeeld gemotoriseerde schuifpoorten aan die je indien gewenst met je mobiele telefoon kan openen, of met een camera, of die vanaf de laptop te besturen is, hóe je het maar wil. Dit vertaalt zich ook naar de kleuren toe. Zo is er een poort die standaard leverbaar is met de spijlen in een andere kleur dan het kader. Veel is mogelijk. Zo willen ze altijd een stapje vóór zijn.” En wat hij zelf het leukste vindt aan zijn werk? “De hele problematiek om op een hekwerk een goed stuk duplexstelsysteem van verzinken en poedercoaten te krijgen, en het resultaat dat je ervan krijgt: de duurzaamheid... de technische aspecten ervan...” De bedrijven sluiten dus inderdaad naadloos op elkaar aan, zoals je dat in de oppervlakte-techniek ook zou willen, natuurlijk.

## MEER INFORMATIE

HaTwee, Partners in Powdercoating  
Koolskampstraat 63, 8810 Lichtervelde (B)  
[www.HaTwee.be](http://www.HaTwee.be)  
tel.: 0032-51637420

Kopal NV  
leperstraat 75a, 8610 Kortemark (B)  
[www.Kopal.be](http://www.Kopal.be)