



Het Aluminium Centrum te Houten demonstreert tal van fraaie toepassingen in het lichtgewicht metaal, zoals hier een autocasco.

Materiaalverduurzaming moet zich nog altijd leren verkopen

Markt van 18 miljard

De Finishingdag van het Aluminium Centrum te Houten eindigde 29 september met een forumdiscussie waaruit onbedoeld bleek hoezeer oude thema's actueel kunnen blijven. De oppervlaktetechniek voegt een enorme waarde toe aan producten, niet alleen in levensduur maar ook in functionaliteit en verkoopbaarheid. Corrosiebescherming, slijtagebestendigheid, een fraai uiterlijk: het is allemaal realiseerbaar dankzij anodiseren, coaten of de vele tientallen andere oppervlaktetechnieken die de engineer ter beschikking staan. Toch moet de oppervlaktebehandelaar er vaak een laagje op zetten tegen kostprijs plus afronding (hopelijk afronding naar boven). Een gemiste kans voor alle belanghebbende partijen, vooral de eindgebruiker.

Een lezing over zelfherstellende coatings had al gewezen op de corrosiekosten die te schatten zijn op 1.100 euro per Nederlander per jaar (uitgaande van 3% van het BNP). De openingszet voor de discussie werd gegeven door een anodiseerexpert, die stelde dat aan de uiteindelijke corrosiebescherming nog iets vooraf gaat. Het is "tenhemelschreiend" – hoewel er in de hemel geen corrosie schijnt te zijn – dat corrosie een stelpost is. "En dan is de investeringsruimte al op, natuurlijk. De applicateur mag het *umsonst* doen!" Gratis dus, in de taal van onze industriële oosterbuur. "De industrie moet eens leren dat corrosiebescherming geen kiloknaller is. Het is toch dwaasheid dat zink in kilogram product

en coatings in vierkante meters verkocht worden. Alsof die meters gelijk zijn!" Het verbetervoorstel was, om meer aan gedifferentieerde kostprijs te doen. Dat leidt tot betere technisch-economische keuzes en dan kunnen die 1.100 euro corrosiekosten naar beneden.

NIET MEER 'DE OPPERVLAKTE-BEHANDELING' DOEN

Als met corrosie rekening gehouden wordt, kan tot wel 30% aan kosten bespaard worden, werd door enkele corrosietechnologen van de TU Delft verklaard. De fout zit aan twee kanten: ontwerpers worden veel te laat erbij betrokken, maar uitvoerenden

tot en met de looncoaters verkopen zichzelf ook niet goed. Ze zeggen "we doen de oppervlaktebehandeling", maar je moet de Toegevoegde Waarde leveren en laten zien wat het kan opleveren. Het was vijftig jaar geleden zo, dat als je 'nergens voor deugd', je altijd nog bij de finishing aan de slag kon. Met deze kennelijke jeugdherinneringen kreeg de oude rot in het vak de lachers op zijn hand, maar het werd direct weer serieus toen bleek dat de naoorlogse opbouwjaren wellicht nog eens dunnetjes overgedaan moeten worden. Er is te weinig opleiding: Schoonhoven, Rotterdam, Enschede (zilverschool, galvanopractica en hogeschool Beschermingstechniek/Coating Technology,



overigens had Oppervlaktetechnologie aan de Hogeschool Utrecht er nog bij genoemd kunnen worden – red.): initiatieven die uiteindelijk weer verdwenen zijn. "En kijk naar boeken over metaaltechniek: er staat zó weinig in over oppervlaktetechniek..." Een coatingtechnoloog annex milieukundige probeerde een positieve wending te geven door te wijzen op de trend naar Duurzaam Inkopen door overheidsinstanties en Total Cost of Ownership. Publieke aanbesteders kunnen dus naar de gelijke corrosiesystemen kijken zonder op laagste prijs te hoeven gunnen. Maar dan moet je als corrosiebeschermmer wel tijdig aan de juiste tafel zitten. Overigens moet je dan ook minimaal op hogeschoolniveau kunnen meediscussiëren, dus de suggestie sloot wonderwel goed aan bij de voorgaande opmerkingen. Hetgeen voor de goede verstaander de positieve wending dus ook weer teniet deed.

MEER WAARDEBEHOUD DOOR TOENEMENDE MATERIAALSCHAARSTE

Een ander oud maar volop actueel thema werd door een poedercoatbedrijf aangesneden. Voor een aannemer is het afgelopen bij de overdracht, terwijl het dan pas begint. Dat is een heel groot knelpunt. Als er ook voorbij de eigen heg gekeken wordt, hebben looncoaters de kans een product te leveren dat langer meegaat, tegen minder levensduurkosten per vierkante meter, zodat looncoaters er beter voor betaald kunnen worden. Een corrosietechnoloog van de TU Delft erkende dat met een degelijke corrosiebescherming het degradatieproces bijna stilgezet kan worden. Erop besparen is dus heel kortzichtig. Een vakgenoot van het eerste uur wilde graag verklaard hebben hoe dit nog kan spelen, aangezien het op

de oprichtingsvergadering van de Stichting Galvanotechniek in 1956 in het Groothandelsgebouw te Rotterdam al speelde. "Nu zijn we een halve eeuw verder. We hebben het nog niet op kunnen lossen. We kunnen wél naar de maan, dit moet toch óp te lossen zijn! (overigens is het mede aan het vakgebied oppervlaktetechnieken te danken dat we naar de maan kunnen, maar dit terzijde – red.). Het voorbeeld inspireerde blijkbaar om weer terug te keren naar de eerder genoemde Toegevoegde Waarde. Direct volgde de opmerking dat grondstoffen schaars worden, en het belang van een lange effectieve levensduur en van recycleerbaarheid worden navenant groter. De Toegevoegde Waarde van oppervlaktebehandeling wordt daarmee ook veel groter.

INTERNATIONALE SAMENWERKING

Een loonpoedercoater was juist terug van een hogeschool in Duitsland, en zag samenwerking met Duitse partners als onontkoombare oplossing. Een afname bij een corrosieopleiding aan een Nederlandse hogeschool werd aan afnemende belangstelling in het werkveld toegeschreven. Hierbij bleef overigens onopgemerkt dat mede door de variëteit aan het ongecoördineerde aanbod uiteindelijk alle organisatoren onder hun minimumaantal kunnen zakken. De looncoater vatte het in drieëneenhalf steekwoord samen: opleiden, opleiden, opleiden. En kennisoverdracht. De al aangehaalde coatingtechnoloog probeerde nog eens een positieve wending: op de Studiebeurs in de Jaarbeurs Utrecht had hij vastgesteld dat jongeren best een vakgebied in te krijgen zijn, maar dan moet het vooral te maken hebben met duurzaamheid en werken aan oplossingen. Gelukkig is de Leerstoel Corrosie aan de TU

Delft met verve verdedigd, waardoor professor De Wit niet met zijn pensionering tevens zijn onderzoeks- en onderwijsveld ziet verdwijnen. Hoofddocent Arjan Mol, die de openingslezing op de Finishingdag verzorgde had met een voordracht over zelfherstellende coatings, neemt het stokje in Delft over. Het heeft aan een zijden draadje gehangen, want tegenwoordig verdwijnen materiaal-kundige leerstoelen nogal eens met de pensionering van de hoofddocent. "U heeft toch een markt van 18 miljard in handen!" riep de anodiseerspecialist hem nog toe. "Ja, hoe dacht u hoe ik het verkocht heb!", luidde het goede voorbeeld van de professor aan de branche vervolgens.

Zo leverde de Finishingdag van het Aluminium Centrum een inspirerend slot op van een overigens ook zeer leerzame congresdag, waarbij het belang van kennisinstellingen en hun activiteiten onderstreept werd. Zelf doet het Aluminium Centrum in ieder geval een duik in het zakje met de cursusdag Oppervlaktebehandelingen van Aluminium, waarvan in juni in Thema Beroepsopleidingen een nabeschouwing zal verschijnen.

MEER INFORMATIE

Aluminium Centrum
Voorveste 2, Houten
www.AluminiumCentrum.nl

