

Nieuw VOM-lid Rippert Benelux versterkt terugverdieneffect van modernisering met uitgekookte energietechniek

Steek je energie in besparing

Bij binnenkomst liggen de opengeslagen edities van Oppervlakte technieken de bezoeker al aan te staren. Aansprekende referenties van Rippert Benelux zijn in de enkele jaren dat Iwan van der Lans deze vestiging beheert al op te sommen. Bij bedrijven die in beeld komen met hun vernieuwingen is hij soms maanden intensief bezig geweest. Hij is een oude rot in het vak, en zoals zo vele vakgenoten ook bij verandering van baan niet echt van beroep veranderd. Inmiddels kent hij diverse facetten van het industrieel oppervlaktebehandelen zó goed, dat hij regelmatig cursussen geeft, ook in Duitsland. Rippert Benelux werd dit jaar VOM-lid, en kan op de Eurofinish Gent natuurlijk niet ontbreken.



Een thema dat regelmatig speelt, is het energiebesparings-effect van investeringen in de moffeloven. Pas was er een modernisering in Noord-Holland, "een nieuwe, mooie moffeloven, ze waren erg tevreden over energie-efficiëntie. Er wordt nog een warmteterugwinning geïnstalleerd, waarvoor ik metingen gedaan heb naar de hitte voor de oven in de koelzone. Die was schrikbarend veel minder dan oude oven," onthult hij de kennelijke besparingsmogelijkheden bij andere spuiten. "De dubbele schuifdeur in drie standen met sluisen erin: de warmtetechniek is energetisch heel goed gedaan. Het is een van de stokpaardjes van de firma Rippert om energiezuinige en groene installaties te bedenken en te bouwen. Er worden nog ovens geleverd met 150 mm glaswol erin; wij doen er 180 mm hoogwaardig steenwol in. De schuifdeuren kunnen op drie standen, reagerend op pistoolaansturing en de productbreedte, en dat gaat met de traverses mee zodat de deuren zo minimaal opengaan. En intern werkt de oven met goede sluisventilatoren. Daar ben je een halve dag mee bezig om het in te stellen, maar dan werkt het ook. En we krijgen van poederleveranciers altijd complimenten over gelijkheid van de temperatuur door de oven heen." Als Van der Lans loskomt over oven-techniek, is er haast geen houden aan. "Ook elektrische efficiëntie, zoals de circulatie-luchtventilatie met een frequentieregelaar, draagt bij aan je besparing. Dus met nominale ampères en niet ongekend grote ven-

tilatoren om het draaiend te krijgen. Aansluitwaarde en verbruik zijn een wereld van verschil, ook bij pompen in sproeitunnels. Je moet langzaam optoeren, en niks geen smookkleppen meer! Die worden nog dagelijks verkocht, want een frequentieregelaar kost meer. Maar als je naar de operationele

"Aansluitwaarde en verbruik zijn een wereld van verschil"

kosten van je installatie kijkt, ben je een dief van je eigen portemonnee! En als je omreken wat een moffeloven werkelijk kost, ben je zó uit de meerkosten. Het hele samenstel van toevoer en temperatuurgelijkmatigheid en de juiste hoeveelheid omstromende lucht rond het te coaten product, en een voldoende hoge luchtcirculatie...", zo buigt hij welhaast over zijn vakenthousiasme heen, "en het juiste temperatuurverschil in je warmtewisselaar. Voordeel is dan dat je minder 'vol gas' gaat stoken, maar gelijkmatiger. En tegenwoordig, met modulerende branders, is dat geen enkel probleem!"

Is het vooral vervanging/modernisering van bestaande lijnen, of vooral nieuwbouw/uitbreiding wat momenteel aan de orde is?
"Het gaat vaak om echt nieuwe coatinglijnen. Enkele opdrachtgevers zijn namelijk weggegaan bij looncoaters en wilden het lakproces zelf in de hand nemen. Dat was

om logistieke redenen en soms speelde een bepaalde kwaliteitsproblematiek. Dat zie je wel meer, ook in Duitsland. Maar vervanging van de oudere installaties is nu ook weer een issue. De bouw staat nog stil, maar in Duitsland is de coatingmarkt booming, al zijn de prijzen nog niet geweldig. En vele werk-

zaamheden voor de landbouwwerktuig-industrie, dat is eigenlijk de markt waar we ondanks de kredietcrisis toch veel geleverd hebben. In de agrarische sector wordt daar een heel grote slag geslagen. Het is niet zomaar een tractor of werktuig, maar iets dat moet blinken en langer moet meegaan. Hoogwaardig gestraald, voorbehandeld met zinkfosfateren, en eenlaags of tweelaags gepoedercoat... vroeger ging dat met een natlakje!"

Waar kunnen spuiten allemaal op letten voordat ze een investeringsbeslissing over hun bedrijfsrichting nemen?

"Belangrijk is de algemene logistiek. Te veel bedrijven hebben nog een inkomende en uitgaande stroom die elkaar te vaak kruisen. Je moet een ruimte inrichten voor het te coaten en het gereede product, het goed en ordelijk neerzetten. De baanlogistiek en de interne logistiek zijn heel belangrijk. En kij-



Iwan van der Lans werkte de voorgaande twintig jaar bij een lakspuitproducent, een ovenbouwer en een ontwerper/producent van interne logistiek. Oppervlakte technieken blijft hem boeien.

ken naar de milieuaspecten van het hele verhaal. Er zijn een heleboel nieuwe dingen op voorbehandelingsgebied gaande. Als je kijkt naar vervangen van ovens, kun je een heel grote slag slaan in energieverbruik."

U weet vast wel een mooi voorbeeld van hoe enkele leveranciers samenwerkten voor een goed totaalresultaat...

"Ja, dat zijn een aantal projecten waarbij we al vroeg bij elkaar gezet zijn: de chemieleverancier, de poederleverancier enzovoort. Dan kunnen er labtesten gedaan worden, zoals hechtingstesten, en dan wordt samen een hele goede installatie gepland. Als je een beitszone met verwarmd beitsen bouwt

atie een betere keuze en makkelijker proces dan zinkfosfateren. Er zijn ook steeds meer poeders die lager uit kunnen harden... dóe dat dan ook. Als de poeder de goede kwaliteit heeft om op 180 uit te moffelen, dóe dat dan, want de meerkosten vallen in het niet bij de kosten van dertig graden hoger moffelen. Dat rekensommetje wordt wel eens vergeten. En we gaan steeds meer naar Power and Free waarbij je in stilstand kan laden en lossen. Door een goede buffer te maken spaar je al heel veel ruimte... maak zo'n buffer in de oven een paar plaatsen groter en je bent er al. Ook dat gaat in samenspraak met de poederleveranciers. En vaak doet de klant vooraf marktonderzoek, zet dan zijn favorie-

"En als je omreken wat een moffeloven werkelijk kost, ben je zó uit de meerkosten."

die in een heel hoog tempo moet lopen, is dat kritisch voor elektrolytisch verzinkt werk. Dus kun je beter een langere zone maken op lagere temperatuur, zodat je afkeur op producten door overbeitsen voorkomt. Dat soort dingen kun je alleen in gezamenlijk overleg met klant en chemieleverancier vastleggen. Of een klant roept 'ik moet zinkfosfaat' maar stralen en ijzerfosfateren levert voor dat product ook een goed resultaat in de zoutspoeitest, dan is dat voor die situ-

ten bij elkaar, dan werkt het heel goed. Als iedereen op prijs uitgespeeld wordt, wordt er alleen maar beknipt. Ten opzichte van Duitsland is de Nederlandse markt een heel prijsgeoriënteerde markt, weinig bedrijven kijken verder dan de offertetekst of doen een referentieverzoek, om een ander bedrijf te mogen bezoeken. Maar er zijn nog altijd de uitzonderingen. Pas had ik een klant die een paar ton duurder kocht dan hij bij een ander had kunnen hebben voor een lijn. Maar

de terugverdiendtijd op het prijsverschil was minder dan drie jaar. Daar is heel veel in te verdienen, zeker met automatische besturingen, starten-stoppen, perfect timen wanneer producten er wel en niet zijn. De cabine-afzuiging ook: zet hem op een lagere stand als er geen producten door gaan, waarom níét! In Duitsland hebben we regelmatig een hele omkasting gemaakt: dan heb je het hele jaar een gelijk klimaat, met lichte overdruk zodat het stof wegblijft. Als het pollentijd is, komen de pollen binnen, in oogsttijd komt er stof binnen. Dat halen we er gefilterd uit. Als je praat over kwaliteit..."

Wat je vaak ziet, is dat mensen niet uit de oppervlakte technieken weg te slaan zijn. Dan duiken ze gewoon weer in een ander deelgebied op. Wat is er nou zo aantrekkelijk aan deze industrie?

"Ze zeggen wel eens 'eenmaal in de verf, altijd in de verf', het stroomt door het bloed zeg maar. Het feit dat je van een lelijk stuk hout of metaal iets moois maakt dat jaren meegaat... En het is een vakgebied waar je nooit uitgeleerd raakt, je doet steeds nieuwe dingen. Vandaar dat ik er nu 21 jaar in zit."

Waarom is Rippert Benelux eigenlijk VOM-lid???

"Ja, dat is een goede vraag, haha. Om ook actief te kunnen praten met de mensen uit de markt, ideeën uit te kunnen wisselen, en ik heb aangegeven dat ik best bereid ben cursussen en trainingen te geven om mijn kennis van markt en installatie te verspreiden onder de andere mensen. Je moet niet alles voor jezelf houden, het is juist leuk om anderen te laten leren... ik heb bijvoorbeeld heel veel trainingen gegeven in Duitsland aan de bedieners. En de VOM staat voor de belangenbehartiging van mensen die in de oppervlakte technieken actief zijn, dan vind ik ook dat je een beetje binding met de markt op die manier moet hebben."

eurofinish
Europese vakbeurs voor oppervlakte technieken

Rippert Benelux staat op 27, 28 en 29 september op de vakbeurs Eurofinish, stand 8305