



De Grande Arche te Parijs. (Foto: Steve Heap)

Nieuwe directeur wil Aluminium Centrum zwaartepunt maken in lichtgewicht ontwerpen

“Eiffeltoren in aluminium”

In september trad Jeroen van Dorp aan als nieuwe directeur van het Aluminium Centrum te Houten. Voor ingewijden is hij een goede bekende want hij werkte in de jaren negentig bij de VOM. Sindsdien heeft hij zich onder meer ingezet bij de ANWB. Met het vertrek van de illustere Paul Bruinsma moest een opvolger gevonden worden die de belangenbehartiging als tweede, zo niet eerste natuur heeft. Vakblad Oppervlaktetechnieken wilde even de visie polsen en betrad het markante thuishonk ‘Het Aluminium Bos’.

Het is niet moeilijk uithangborden voor aluminium te vinden, vorige maand hadden we bijvoorbeeld de geluidswering Sound of Silence op de voorpagina. Het Aluminium Centrum is zelf zo’n etalage van toepassingen. Welke plannen hebben jullie om het bij architecten en ontwerpers onder de aandacht te blijven brengen?

“Voor alle branches en ook voor de VOM geldt: je loopt heel vaak tegen het probleem aan dat de oppervlaktebehandelaar, of in ons geval het aluminiumbedrijf, zegt: ‘Had ik maar invloed op de architect, de constructeur en de technisch tekenaar.’ Dit geldt voor ons ook. We willen die doelgroep voorlich-

ten en erbij betrekken. Bij het kiezen van een extrusieprofiel kan het heel slim zijn als er in een vroeg stadium rekening mee wordt gehouden. Aanstaand voorjaar gaan we hiernaast een klein aluminium proefhuis neerzetten met een architectenbureau. Daarmee willen we technieken laten zien die tonen dat je heel erg snel en lichtgewicht kunt bouwen met standaard aluminium systemen en toch op maat kunt leveren voor de woonconsument. Een standaardstelsel dat heel erg flexibel is. Zeker voor aluminium is zo’n systeem perfect om eens te laten zien wat er voor voordelen zijn voor een architect om met aluminium te kunnen werken.

Een tweede mogelijkheid zit in de constructiehoek: we zijn aan het zoeken naar mogelijkheden om te komen tot standaardisatie van profielen. Voor staal kun je een selectie uit-het-boekje doen en de benodigde materialen vervolgens zo uit het schap halen. We gaan kijken of dat voor aluminium ook mogelijk is. En het snel en eenvoudig verbinden van aluminiumdelen tot samengestelde grote profielen, dat gaan we ook bekijken. Er zitten praktische maxima aan extrusiegroottes. Met slim ontworpen profielen en snelle verbindingstechnieken zoals *Friction Stir Welding* of laserlassen kun je tot dit soort samengestelde profielen komen. Dan zijn er mogelijkheden voor heel andere constructies: complete woningen, gebouwen of bruggen. De Eiffeltoren in aluminium.”

Aluminium is inderdaad een prachtig lichtgewicht materiaal dat om zijn goede mechanische en corrosietechnische eigenschappen veel voorgeschreven wordt. Ook kunststofcomposietmaterialen zijn in opkomst. Zal dat vooral ten koste gaan van



“Waar nú in de markt signalen komen over veelbelovende technieken, moeten we helpen uitzoeken wat het zou het betekenen en of het mogelijk is deze te implementeren.”

aluminium zoals in de luchtvaart, of vooral ten koste van staal zoals bij bruggen?

“Ik denk dat het helemaal geen negatieve gevolgen heeft voor de kwantiteit van de toepassing van aluminium. Je ziet vaak dat dit soort ontwikkelingen ertoe leiden dat de markt groter en gevarieerder wordt. Denk maar aan robotisering en automatisering: die zouden arbeidsplaatsen kosten, maar het blijkt dat ze juist nieuwe arbeidsplaatsen met zich meegebracht hebben, in bijvoorbeeld ICT en automatisering. Als je materiaal voor steeds meer en steeds bredere toepassingen kunt kiezen, krijg je ook steeds bredere keuzes om alle alternatieven in toe te passen. Ik zie die concurrentie dus niet zo, we zijn eerder ‘concullega’s’ die met elkaar de vijver groter en dieper maken.”

Dat ging dan bij het Atomium in Brussel niet helemaal top. Voor enkele jaren neergezet voor de Wereldtentoonstelling Expo '58, bleek het tientallen jaren mee te gaan doordat de beplating van de bollen van aluminium was. Maar toen het écht aan groot onderhoud toe was, stapte de roestvaststaalwereld erin en hadden we dus een prachtig glanzend RVS Atomium op de voorpagina een paar jaar gelden...

“Dat het Atomium nu roestvaststaal geworden is: het was nooit een aluminium uithangbord want het stelt een ijzeratoom voor. Maar in je vraag zit een andere vraag verborgen: vermarkt de aluminiumindustrie zich wel voldoende? Dat denk ik wel, hoewel het nog een slagje beter kan. Voorbeeld is het gebouw waar we nu zijn. Dat is een prachtig uithangbord: het staat in een overzicht van 100 meest bijzondere gebouwen ter wereld. We hebben hier pas nog mensen gehad voor een wereldwijd te plaatsen advertentiecampagne van een grote Zwitserse bank waar bijzondere architectonische prestaties in getoond worden. Dit gebouw heeft als centraal punt en ontmoetingsplaats nog veel meer mogelijkheden en die willen we allemaal gaan uitbuiten.

En wat oppervlaktebehandelingen en aluminium betreft: denk ook aan het aluminium gevelsysteem van La Grande Arche in Parijs in La Défense, dat in Nederland gepoedercoat is.”

Kennisoverdracht is medebepalend voor de toekomstbestendigheid van een vakgebied. Welke rol speelt het Aluminium Centrum daar de komende jaren?

“Ik vind dat we een paar keuzes moeten maken die vooral van belang zijn voor de kennis in de markt. We moeten als Aluminium Centrum niet beter proberen te doen wat de markt ook al goed kan. We moeten kijken waar de synergie lastig te verkrijgen is en wij de lijm en verbinding kunnen zijn om de synergie tot stand te laten komen. Dat kan op het vlak van normering zijn, want als bedrijf kun je in je eentje minder dan een keten. Ook kunnen wij een rol spelen bij technologieën die nog niet rendabel zijn omdat nog niet alle actoren en factoren zijn vastgesteld. Of als technologieën nog niet goed gewogen zijn of als er nog niet helemaal vastligt wat er gaat gebeuren als zo'n techniek geïntroduceerd wordt in de markt. Door daar veel aandacht aan te besteden, heb je twee voordelen: je bent altijd met fronttechnologie bezig en je maakt het voor de markt mogelijk dergelijke technologie in te zetten als we weten dat het rendabel is. Zodat de markt het over kan nemen. Dat is een verschuiving van basistechniek naar

grenstechnologie. Dat is best een ambitieuze doelstelling die je in alles moet terugvinden: technisch advies, projecten en cursussen. Die veranderen tóch al, want de vraag ernaar verandert. Het zijn veel bedrijfscurricula die we ook online willen aanbieden en die modulair moeten zijn. Het is erg belangrijk om die techniek over te dragen en te vertalen naar de werkvloer. Het is geen technologie die los van de markt staat. Waar nú in de markt signalen komen over veelbelovende technieken, moeten we helpen uitzoeken wat het zou het betekenen en of het mogelijk is deze te implementeren en welke consequenties eraan vastzitten. Om te kijken naar grenstechnologie moet je de markt heel erg goed kennen en in de gaten houden, en dat vraagt heel wat van de interne organisatie. We moeten nóg meer een slag naar de markt maken. Om een goede koepelorganisatie te kunnen zijn, moet je naar je leden kijken wat de noden en de behoeften zijn, en dat naar buiten vertalen en verkopen. Vergelijk het met spitten in de tuin. Als je onvoldoende tijd neemt om over de schutting te kijken hoe andere tuinen en de buitenwereld erbij staan, weet je niet precies wat er allemaal kan. Ik heb als taak gekregen om permanent mensen op dat laddertje te hebben staan die over de schutting kijken en naar beide kanten overbrengen en duiden wat ze buiten en binnen de schutting zien.”

Wat is er dan na een paar jaar directeurschap bereikt?

“Bij de VOM heb ik eens als slogan voorgesteld: ‘Oppervlaktetechniek, een wereld vol duurzaamheid.’ Duurzaamheid was toen helemaal hip: het kwam als thema net op. Om de andere maand kwam er een overheidsdienaar langs om na te gaan hoe we de vervuiling in de oppervlaktetechniek wel niet zouden gaan aanpakken terwijl de verduurzaming van materiaal een enorme impact heeft op het terugdringen van de milieubelasting. Keer die vermeende negatieve aspecten nu eens om. Laat zien hoeveel een materiaal kan betekenen op het gebied van economie, milieu, kostenbeheersing. Wat aluminium betreft: er zijn heel veel mogelijkheden om aluminium toe te pas-



Aan de kale plekken is te zien dat het Aluminium Centrum zijn steentjes heeft bijgedragen aan de enthousiasmering van de jonge generaties: geïnteresseerde scholen krijgen bij een informatiepakket ook een stuk bauxiet toegestuurd.

“Ik zie stagiairs niet als goedkope arbeidskracht: je maakt er levenslange ambassadeurs van je vakgebied van.”



Directeur Jeroen van Dorp tijdens de Jaarbijeenkomst van het Aluminium Centrum, 11 november. Op de achtergrond een aluminium casco van een Audi A2 dat deel uitmaakt van de permanente tentoonstelling in Houten.

sen: het is lichtgewicht, corrosiebestand en in allerlei slimme ontwerpen te hanteren, bijvoorbeeld profielen die intelligent ontworpen zijn. En wat verduurzaming betreft: secundair aluminium gebruiken bij de productie scheelt enorm veel energie ten opzichte van primair aluminium. Ik hoop over een aantal jaren veel verder te zijn op gebied van besparing van energie en het voorkomen van alle mogelijke negatieve gevolgen voor milieu en omgeving. Daarbij hoop ik dat het aandeel secundair aluminium heel erg hoog gaat worden, zodat we ook onze belofte waarmaken.”

Op jullie Jaarbijeenkomst enkele weken geleden bleek nou juist dat aluminium daar te goed voor is, want er komt haast geen ingezameld aluminium vrij ten opzichte van de vraag naar aluminium. Het staat er na twintig jaar nog prachtig bij, dus het twintig maal energie-intensievere primaire aluminium voert voorlopig nog wel de boventoon...

“Ja, we kunnen nu nog niet de vraag dekken met secundair aluminium. Het Aluminium Centrum heeft overigens meer dan genoeg andere ambities. We willen alle belangen van de aluminiumindustrie kunnen behartigen: techniek, bedrijfsvoering en personeel.

Dat zou ik een uitdagende klus vinden. Dat betekent dat je je leden optimaal kan bedienen. Hoe minder loketten, hoe beter: one stop shopping kan dan gewoon hier.”

Tal van vakorganisaties proberen de jonge generatie aan te trekken. Hoe doet het AC zijn duit in het zakje voor de metaalverwerkende industrieën?

“Onze stagiairs zijn hierin heel erg belangrijk. Ieder jaar hebben wij er zeker twee of drie, meestal voor een half jaar. Dan zijn ze afgestudeerd of gaan ze naar de volgende jaargang. We krijgen heel veel verzoeken om hier stage te lopen, daar kunnen we helaas niet allemaal aan beantwoorden. Ik zie stagiairs niet als goedkope arbeidskracht, ik zie dat anders: je maakt er levenslange ambassadeurs van je vakgebied van. Je leert ze in het bedrijfsleven te functioneren: wat betekent het om in een organisatie mee te draaien? Naast ambities en ervaring opdoen in het werkzame leven zijn er ook andere voordelen. Ze worden vervolgens ergens in dienst genomen in de aluminiumindustrie. Het kan wat mij betreft ook omgedraaid worden: als aangesloten leden zeggen: ‘Ik heb zo’n man of vrouw nodig’, wil ik hem of haar wel opleiden en enthousiasmeren, dan kunnen ze iemand na een jaar of een half

jaar ‘afnemen’. Zo kun je de mensen heel erg op de branche gericht opleiden. Vooral over dat laatste model wil ik wel wat dieper nadenken om dat voor elkaar te krijgen. En de schooljeugd maken we ook enthousiast: vroeger lag er een heel dikke laag bauxiet onder het gebouw, nu zie je al kale plekken. Scholen die informatie vragen, sturen we ook een steentje op.”

Zo dragen jullie je steentje bij in de vroege voorsortering van de aanstormende generatie?

“Ja, zo kun je dat wel zeggen.”

MEER INFORMATIE

www.AluminiumCentrum.nl

