

KRIEK POEDERCOATINGS BV HAALT QUALISTEELCOAT EN
ONDERSTEUNT OPDRACHTGEVERS MET ONTWERPHULP

GOED BEZIG!

Enkele jaren geleden versterkte de Alphense poedercoatspecialist Kriek bv zich met Louis Kortekaas, die eerder werkzaam was bij een poedercoatproducent en een leverancier/ontwikkelaar van voorbehandelingschemie. Hij behoorde tot de laatste lichte Beschermingstechnici/Coatingtechnologen van de hogeschoolopleiding in Enschede, en is recentelijk voorgedragen om Nederland te vertegenwoordigen voor het kwaliteitslabel Qualisteelcoat. Kriek Poedercoatings bv is de vijfde die het haalt in Nederland. Ondanks de drukte van allerlei coatingprojecten en de eigen nieuwbouw kon vakblad Oppervlaktetechnieken even binnenglippen.

Voorlopers van nieuwe kwaliteitslabels steken hun nek uit, want zo lang er nog maar weinig bedrijven zijn die zich op gelijke wijze onderscheiden, zullen opdrachtgevers terughoudend zijn met het voorschrijven ervan. Er moet uiteindelijk ook nog wat te kiezen zijn op de markt, natuurlijk. Inmiddels zijn vijf bedrijven Qualisteelcoat-gecertificeerd, dus de kip-ei-situatie lijkt onderhand doorbroken.

Aangezien Qualisteelcoatbedrijven sinds begin dit jaar categorisch aan VMRG-eisen voldoen (Vereniging Metalen Ramen en Gevels), ligt een snelle doorbraak van het kwaliteitslabel nu in het verschiet. Kortekaas is er vast content mee. "Het is goed dat de vereniging zelf aanmoedigt dat we gecertificeerde bedrijven hebben, dat is goed voor de kwaliteit," duidt hij op de Vereniging Industriële Spuit- en Moffelbe-

drijven VISEM, die licentiehouders is voor zowel Qualicoat (circa twintig gecertificeerden) als Qualisteelcoat.

Hoe zijn jullie op het idee gekomen om Qualisteelcoat te gaan halen?

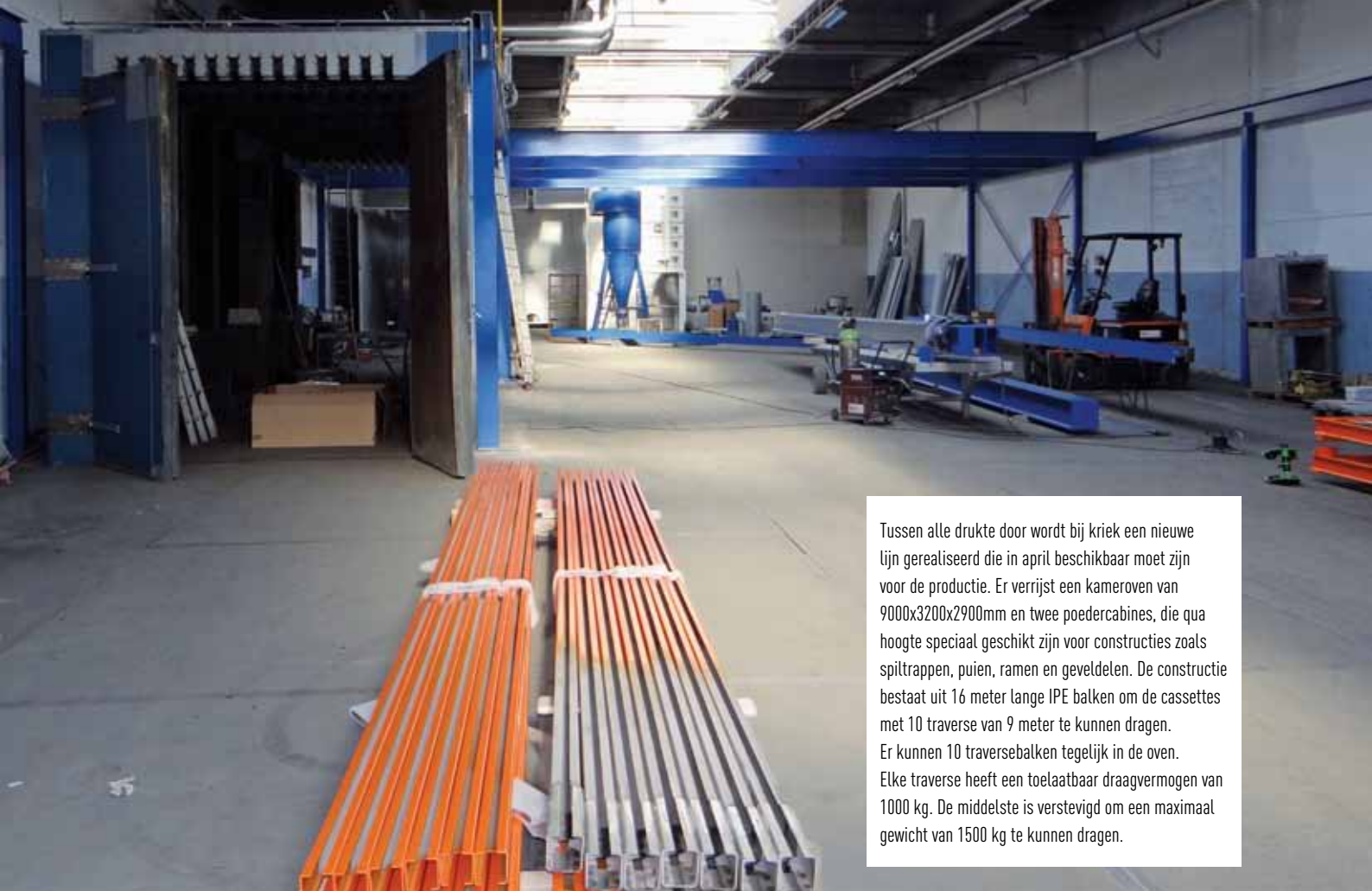
"Wij waren al bezig met certificering, maar door vraag uit de markt hebben wij Qualisteelcoat voorrang gegeven. We zijn hier altijd al met kwaliteit bezig, maar op een gegeven moment waren er bepaalde klanten die erom gingen vragen. Een VMRG-goedkeur, of een Qualisteelcoat-goedkeur... wij dachten wel in staat te zijn dat te halen, en dat is inderdaad gelukt. De markt vraagt ernaar en we willen uitdragen dat we kwaliteit leveren. Dat kun je met zo'n label mooi doen."

En waardoor zijn jullie zelf niét omgevallen?

"We werken met een goede prijs/kwaliteitverhouding: wij gaan altijd voor de kwaliteit die gevraagd wordt tegen een heel reële prijs. En we hebben ook wel andere installaties, andere bedrijven hadden bijvoorbeeld alleen straalunits, terwijl wij ook chemisch kunnen voorbehandelen. Dan kun je ook meer volumes hebben. Zo kun je nog wel wat verschillen noemen,



Louis Kortekaas kan al zijn kennis en kunde van de afgelopen twintig jaar inzetten voor de vertegenwoordiging van Nederland bij Qualisteelcoat.



Tussen alle drukte door wordt bij Kriek een nieuwe lijn gerealiseerd die in april beschikbaar moet zijn voor de productie. Er verrijst een kameroven van 9000x3200x2900mm en twee poedercabines, die qua hoogte speciaal geschikt zijn voor constructies zoals spiltrappen, puien, ramen en geveldelen. De constructie bestaat uit 16 meter lange IPE balken om de cassettes met 10 traverse van 9 meter te kunnen dragen. Er kunnen 10 traversebalken tegelijk in de oven. Elke traverse heeft een toelaatbaar draagvermogen van 1000 kg. De middelste is verstevigd om een maximaal gewicht van 1500 kg te kunnen dragen.

maar we hebben altijd gezegd ‘voor dié prijs doen we het, en anders niet. Het móét wel voor een reële prijs, want als iemand Qualisteelcoat wil en een lage prijs vraagt, kunnen we niet leveren.’

Vijftien jaar geleden voerde het bedrijf calculatiesoftware in waarmee de procesoptimalisaties zoals ophangmethode en baansnelheden vooraf gecalculeerd

konden worden, en de nacalculatie als controle uit te voeren was. Dat zal ook wel geholpen hebben in het voortbestaan.

“Ja, ik kan alles in de nacalculatie bekijken. Maar je kan alleen goede prijzen rekenen als de klant goede informatie levert. Ik had net een aanvraag voor een product waarvan het coaten de helft duurder uitviel doordat er geslepen RVS aanzat dat afgeplakt moest worden, net als

enkele dekseltjes. Dan krijg je dus discussies met die klant.”

Kun je van tevoren adviseren?

(pakt direct een bouwtekening die op het bureau ligt) “Nou, neem nou zoiets, deze constructie is al helemaal gemonteerd en nu moet-ie nog gespoten worden. Als ze het in drie delen konden aanleveren, is het bedrijf misschien de helft van de kosten eraan kwijt.”

Terug naar de kwaliteit: wat hebben jullie er allemaal voor moeten doen om Qualisteelcoat te halen?

“We hebben gecoate panelen moeten aanleveren, hebben hier een inspectie gehad. De panelen zijn gekeurd op de eisen die in het label staan, zoals zoutspoei, de condentstest, de standaardproeven zeg maar. En die waren allemaal in één keer goed.”

Wat viel er mee, wat viel er tegen?

“Het valt mee omdat je weet wat je te wachten staat, die kennis is er binnen Kriek. En wat viel er tegen...? Eigenlijk niets, het is allemaal in goed overleg met de VISEM en keuringsinstantie COT Haarlem uitgevoerd.”

WAT IS QUALISTEELCOAT?

Qualisteelcoat is een internationaal kwaliteitslabel voor het natlakken en poedercoaten op staal. Het keurmerk gaat uit van keuring van het coatingproces, het verfsysteem, de inhouse-control en het eindproduct. De eisen zijn vastgelegd in een specificatie die op te vragen is via info@visem.nl. De specificatie gaat uit van algemeen gangbare normen en processen waarbij met name vastgelegd wordt hoe een hoge en betrouwbare kwaliteit verkregen kan worden. Dit wordt bepaald door een internationaal samengestelde technische commissie en bestuur. De keuring en inspectie worden uitgevoerd door onafhankelijke door Qualisteelcoat geaccrediteerde labs en inspecteurs. In Nederland is dat COT in Haarlem. De Nederlandse licentiebeheerder is de Visem.

De Nederlandse vertegenwoordiging was in handen van Gerard Dolphijn van COT Haarlem, die dit voorjaar met pensioen gaat. Als opvolger is Louis Kortekaas van Kriek bv aangesteld. www.VISEM.nl



>



Gestraald werk, klaar om te poederen.



Gepoederd werk, klaar om te moffelen.

Wat zijn de marktverwachtingen nu Kriek deze voorsprong heeft genomen als nog maar vijfde bedrijf in Nederland?

“Dat we in ieder geval in de regio een groei kunnen realiseren, dat is uiteindelijk het doel. En dat klanten die misschien nog twifelen nu overtuigd zijn.”

Hoe werkt jullie Coating Adviseur die op de website staat?

“Wat er vaak gebeurt, is dat men ons gaat bellen om een hekwerk te laten poedercoaten, en dan ga ik vragen stellen zoals ‘waar komt het te staan?’. Als klanten dat van tevoren doorgeven, wordt het veel makkelijker advies te geven. En dan heb je niet achteraf discussie dat het op de boulevard staat en de lak eraf valt. ‘Ja, maar u vroeg één laag poedercoating’, dat moet je niet hebben. Het gebeurt nogal eens dat mensen bij wijze van spreken zeggen: ‘als het maar groen is’. Dat komt wel steeds minder voor, maar er zijn wel heel veel bestekken die niet kloppen, bijvoorbeeld ‘één laag poedercoaten’ voor een project aan de kust. Ook op verzinkt staal of ook aluminium: hebben wij twijfels, dan doen we aan de kust tweelaags. Dat is geen commercieel praatje maar een technisch praatje. Beitsen met twee gram afdracht per vierkante meter, gevolgd door een chroomvrije voorbehandeling met een primer is ook een optie. Het gaat bij ons vooral om kwaliteit op basis van technisch inzicht, kennis en kunde. De kennis zie je wel terug in de vierkante-meterprijs,

maar daar heb je wel wat voor terug. Pas had ik iemand aan de lijn die zei het wel prettig te vinden dat die kennis bij Kriek aanwezig is.”

Dat mag wel na je vele jaren in de voorbehandelingschemie, daarna bij de poederlakfabriek en ondertussen aan de hogeschool voor Coating Technology. Nu hier een laboratorium is, ben je weer terug in je eerste werkomgeving?

“Ja, ik ben weer terug bij af, haha. Tussen de glansmeters, de kogelvalproef... Nee, we zijn nog op zoek hoe we het verder gaan invullen. Misschien komt er iemand van buiten, misschien moeten we een kwaliteitsmedewerker opleiden of er een vinden die al opgeleid is. Ook voor de testjes die ik er nu nog bij doe. Zo proberen we steeds maar vooruit te blijven kijken. Stilstand is achteruitgang, het is een cliché maar in ons vak is het zéker zo.”

Wat zijn de economische vooruitzichten, zo met die aanhoudende bouw dip?

“Wij zien dat niet, iedereen heeft het razend druk en verfleveranciers weten niet hoe ze de poeder moeten maken. Toen de collega’s in de buurt nog bestonden, hadden we al omzetstijging en kregen we het alsmaar drukker. Wel zien we soms een faillissement van een constructiebedrijf, er is zéker wel iets gaande. Constructeurs werken vooral voor de bouw. Maar we hebben een vrij breed klantenbestand in

bouw én infra én machinebouw. Het is heel divers. Allerlei buitentoepassingen zoals bankjes en speeltoestellen... We zien wel de problemen van de dip maar voelen dat niet direct. We hebben een ander contact met de klant, die toch wil kiezen voor kwaliteit ondanks de prijs. Klanten regelmatig bezoeken helpt ook, en klanten kunnen vaak terecht met ál hun producten: chemisch voorbehandelen, stralen, poedercoaten, en veel extra handelingen zoals de stickers plakken en reflectiebandjes aanbrengen, noem maar op. En we zitten ook op een aantal heel interessante markten, maar daar zeg ik verder even niets over.”

Na dik twintig jaar en inmiddels de derde uitdaging is Louis Kortekaas nu dus definitief behouden voor het vakgebied?

“Ja, ik heb wel eens overwogen iets heel anders te gaan doen, maar toen heb ik gedacht ‘dit is een leuke branche...’, je kan hier het grote geld niet verdienen, maar daar heb ik me bij neergelegd. Ik vind het zó een leuke branche, dus ik blijf maar.” <

MEER INFORMATIE

Kriek Poedercoatings
Bedrijfsweg 3-11
2404 CB Alphen a/d Rijn
tel.: 0172 - 43 49 34
info@Kriekbv.nl
www.Kriekbv.nl