

NIEUWE GEHEIMEN

Een van de geheimen van de Nederlandse industrie is de oppervlaktetechniek, die welhaast als een vestigingsfactor voor productiebedrijven gezien kan worden. Het verplaatsen van waardescheppende activiteiten – de bestaansbasis van de welvaartsmaatschappij – naar lagerelonenlanden wordt wel eens genadeloos afgestraft door matige toelevering. Zowel in partnerschap als de kwaliteit van... de oppervlaktetechniek! Dan is het dus goed dat in Nederland voorhoedespelers hun ogen open houden.



Directeur René Geertshuis van galvanisch bedrijf Loko Gramsbergen licht vast een tipje van de sluier op. “Op de Surface gaan we een nieuw proces lanceren. Ik noem nog geen officiële naam, maar het wordt echt een primeur.” Het bedrijf verradt al wat mogelijke hints, zo prijkt er op de

Directeur René Geertshuis: “We willen niet thermisch verzinken ernaast gaan doen, dat is een heel andere wereld, dat ga je als galvanisch bedrijf niet even erbij doen. Maar we willen wel een zo goed mogelijk verzinkt product brengen.”



vloer mat de slogan “Milieubewust verzinken” en hangt er een groot bord aan de buitengevel met “LIFE pertractie”, een Europees project. Voorzichtig maar gericht doorvragen maakt al iets meer los. “Dat project is gericht op het verlengen van de standtijd van de passievebaden. Passievebaden gaan na verloop van tijd steeds meer zink en andere metalen bevatten, en die standtijd willen we zo lang mogelijk maken om afvalkosten te beperken en om het milieu te ontlasten. Er is een apparaat ontwikkeld bij een bedrijf om de vloeistof continu mee te reinigen. Dat apparaat staat nu hier, en na het einde van het project mogen we het houden.” Het project blijkt al een aantal jaren te lopen, en zou wellicht de primeur kunnen zijn... “We kunnen aantonen dat de standtijd aanzienlijk langer wordt. En dat er één constante badsamenstelling is, blijkt voor de kwaliteit die we leveren een groot voordeel.”

CONCURRENTIEVOORDEEL

Zal die kwaliteitsverbeterende milieubesparing ook een voordeel in de concurrentiepositie opleveren? Geertshuis is voorzichtig om te vroeg te juichen. “Er is nu ook wel een medewerker continu mee bezig: analyses van de badvloeistof, onderhoud aan de installatie, en soms toevoeg-

middelen erin stoppen om badvloeistof mee te kunnen reinigen. In de eerste fase ging het om normale passievebaden, de blauwpassievebaden, maar ook de dickschicht-passivering (‘dikkelaagpassivering’ – red.)... Met die laatste is het de bedoeling om zeswaardig chroom van passievebaden te vervangen. De tweede fase LIFE-project is dan om de vloeistof van het dickschichtpassiveren te reinigen, want daar zijn andere filters voor nodig dan voor blauwpassiveren.”

Hij werd op het idee gebracht door het bedrijf dat in samenwerking met de leverancier het apparaat ontwikkeld heeft. “Ze zochten pilotbedrijven om het apparaat in de markt te zetten. Er zijn er twee in Nederland en een aantal in Zweden. Ze willen op diverse plaatsen testen om de resultaten goed te kunnen vergelijken.”

LAAGDIKTE NIET MEER MAATGEVEND

Daarmee is de primeur nog niet onthuld. Gevraagd naar de drie trommellijnen waar maar liefst 56 ton per dag doorheen kan en een hanglijn van drie meter, laat Geertshuis weer wat details los. “Ja, dan praat je over twee ploegen hier, samen achttien man. We zitten vaak aan de maximale trommelvulling in gewicht, er zitten heel zware producten bij. Maar andere producten komen ook veel voor,” zo



licht hij graag toe, terwijl er een beugeltje ten tonele gevoerd wordt. “Hiervan kun je geen 150 kilo kwijt in een trommel, maar kleine plaatjes zijn veel massiever. Dit even als indicatie van wat er mogelijk is. We behandelen veel bevestigingsartikelen voor de automotive en de bouw.”

Daar gelden specifieke vereisten die zowel kwaliteit als milieu aangaan, dus het

gevraagd wordt in de automotive. “Het probleem vind ik: een klant vraagt heel vaak een laagdikte, maar met de huidige passiveringen is een laagdikte helemaal niet zo belangrijk meer. Het is niet meer maatgevend voor de corrosiebescherming. Vroeger moest je minimaal 15 micrometer hebben, tegenwoordig kun je met 8 volstaan als je maar een goede passivering hebt. En dat is goed aan te tonen met een

“Vroeger moest je minimaal 15 micrometer hebben, tegenwoordig kun je met 8 volstaan als je maar een goede passivering hebt. En dat is goed aan te tonen.”

sluit naadloos aan bij het eerdere betoog. “Het moet vrij van zeswaardig chroom zijn in die automotive. Al onze processen zijn dat al, maar daarnaast moet het een goede corrosiebescherming hebben. Veelal wordt het dus dichtschtgepassiveerd. Ook moet het goed gedocumenteerd zijn, en je moet heel vaak testen uit laten voeren.” De bekendste is natuurlijk de zoutspoeitest, die nog altijd veel

zoutspoeitest. Maar dan heb je het over normale omstandigheden. Bij heel zware chemische omstandigheden heb je niet heel veel aan een zoutspoeitest. Soms kun je beter kijken naar bijvoorbeeld een Kesternichtest (gebaseerd op zwaveldioxidehoudende nevel – red.). Maar bij normale toepassing is de zoutspoeitest voldoende indicatie hoe goed iets verzinkt is.”

GOED GEÏNFORMEERD EN OPGELEID

Wellicht moet het gesprek over een andere boeg gegooid worden om de primeur los te krijgen. Loko Gramsbergen is lid van de Nederlandse Galvano Ondernemers NGO, waar tal van technische dossiers besproken worden in commissies. Is er eentje die op een bijzondere belangstelling kan rekenen? Geertshuis: “Binnen de NGO zijn we geen actief commissielid. Van de Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen VOM zijn we lid vanwege de voorlichting die ze geven en de opleidingen. NGO/SBG (Stichting Bevordering Galvanotechniek – red.) kwam er vervolgens bij omdat dat puur gericht is op de galvanoprocessen, plus natuurlijk de ondersteuning en info die je krijgt. En bij de Metaalunie zitten we vanzelf omdat we in de Walraven Groep zitten, waar we dus die bevestigingsartikelen voor de bouw voor doen.”

VERZINKEN VAN GIETIJZER

Wellicht betreft de beursboodschap het verzinken van gietijzer: dat doet zeker niet ieder galvanobedrijf. “Een galvanisch bedrijf heeft meestal een keuze welk proces je gebruikt: zuur of alkalisch. Met een alkalisch proces is het vrij lastig om gietijzer te verzinken, want alkalisch heeft een lager stroomrendement, dat zie je aan de >



Gereed voor verzending, en volgens sommige klanten eigenlijk té mooi uitgevoerd...

> gasvorming aan het product. Gietijzer is vrij poreus, daar heb je dat heel sterk. Wij gebruiken dus zuurzink, en het verzinken van gietijzer is bij ons geen probleem. Het vindt veel toepassing in cv-ketels, maar ook in remcilinders, dus de automotive-markt.”

MEERLAAGS CHROMAATVRIJ

Dan maar terug naar de chromaatvervanging. De overstap zal niet zonder slag of stoot verlopen zijn. Het eerste dat Geertshuis echter te binnen schiet, is wat allemaal meeviel. “De normale blauwpassivering was al vervangen voordat het echt noodzakelijk was, in heel Nederland al volgens mij. De geelpassivering is hier vervangen door dichtschtpassivering. Het nadeel was dat hij niet geel was, dus het verschil met een blauwpassivering was moeilijker te zien. Ze hebben het dus een geel tintje gegeven. We zijn nog lang niet op dezelfde kleur als het oude zwaardige geel. De markt is bekend met die gele kleur en associeert een andere kleur met andere kwaliteit. Terwijl deze zelfs beter is, beter in corrosiebescherming, het

heeft alleen geen zelfherstellend effect na beschadiging. We adviseren soms een topcoat eroverheen te doen, dan haal je het maximale uit je corrosiebescherming en heb je redelijke bescherming tegen beschadiging. Een blanke transparante laklaag dat als dompelproces aangebracht wordt, bijvoorbeeld.”

MARKTACCEPTATIE: NIET MOOIER MAKEN DAN NODIG

Maar marktacceptatie blijft altijd een aandachtspunt. Wederom worden werkstukken op tafel gelegd. “Ik heb hier een centrifugaal thermisch verzinkt werkstuk en hier één dat bij ons elektrolytisch verzinkt is. De thermisch verzinkte is meer dan dertig micrometer dik, mijn elektrolytisch aangebrachte laag is maar tien micrometer. Die van de dompelverzinkerij haalde 250 uur in de zoutsproeitest tot er roodroest optrad, en de onze ging tot zeshonderd. Daar ben ik heel trots op, dus ik ben daarmee naar de klant gegaan. ‘Het is beter en minder milieubelastend,’ zei ik, ‘want je gebruikt minder zink.’ Maar toen zei hij ‘dit is veel te mooi. Mijn klanten

zullen denken dat ze teveel betalen vanwege het uiterlijk waar het ze helemaal niet om te doen is. En die andere ziet er bovendien steviger uit.’ Maar daar betalen ze waarschijnlijk meer voor! Dat was voor ons reden te zoeken naar iets dat er beter en ook robuust uitziet. En dat is dus de primeur van de Surface. En er zijn nog andere voordelen, bijvoorbeeld dat gaatjes dichtzitten komt wel eens voor bij thermisch verzinken, dat zal bij ons niet gebeuren.”

Maar om de primeur in handen te krijgen, dáárvor zullen we naar 's-Hertogenbosch moeten op 9, 10 of 11 oktober! <

MEER INFORMATIE

www.LokoGalvano.nl



STANDNUMMER 844