

**VERNIEUWEN, BESPAREN EN MARKT WINNEN
MET IDEEËN VAN DE HATWEE KOBHENETTE 2013**

“LAAT DIE DOLLARS MAAR KOMEN”

Op 23 mei hield poederlakspecialist HaTwee weer zijn Kobbenette: Vlaams voor ‘spinnenweb’ en daarmee een treffende naam voor de netwerkfunctie waar altijd wel nieuwe klanten door blijven plakken. Daar houdt de vergelijking ook wel op, want in tegenstelling tot een natuurlijk spinnenweb is het contact met oprichter Hans Hooyberg en zijn netwerk van producenten en ontwikkelaars juist bevorderend voor de levensvatbaarheid. De Kobbenette ‘13 gaf alvast inspirerende aanzetten tot een profijtelijke toekomst, met technische ontwikkelingen, besparingsmogelijkheden en een bijdrage van VOM België over Qualisteelcoat.

Als plaats van handeling was een bioscoop gekozen. Cinema De Keizer in Lichtervelde (België) is dan misschien wel de oudste bioscoop van België maar gebruikt de allernieuwste projectietechnieken van Barco. Deze pilots werpen een blik in de toekomst, en HaTwee scheen er ook een lichtje op. Het met zeer veel afwisseling opgezette programma – uiteraard afgesloten met een Vlaamse party tot ver in de avond – werd verluchtigd met geestig gekozen YouTube-filmpjes over bijvoorbeeld kwaliteitsverbetering, klanttevredenheid. Daarnaast waren er peilingen met stemkastjes die opmerkelijke resultaten opleverden. Het leverde ook leerzame interactiviteit op. Opdrachtgevers die alleen maar op prijs selecteren? Dat is een meerderheid in de hoofden van coaters, maar een minderheid in de echte wereld, zo had een deelnemer uitgezocht. De peilingen die met de stemkastjes gedaan waren, leverden ook nuttige marktinzich-

ten op. Uiteraard kunnen daaruit geen statistische conclusies getrokken worden, want de – overigens forse – opkomst van tegen de tachtig belangstellenden, staat geen statistische extrapolatie naar een hele industrie toe. Plus dat het natuurlijk de meer proactieve bedrijven zijn die op dergelijke dagen afkomen en geen willekeurige dwarsdoorsnede van de markt.

Een testronde met de stemkastjes. De vragen naar markten en foutbronnen moesten ‘naar eer en geweten’ ingevuld worden, en leverden een schat aan waardevolle technische inzichten en marktkennis op.

INTERESSEPEILING

De samenscholing werd handig aangegrepen voor een interessepeiling, bijvoorbeeld de interesse voor low-bakepoeders. Hans Hooyberg: “De UV-stabiliteit en mechanische eigenschappen zijn niet hetzelfde bij de poeders die op de markt zijn, en die bij 150 graden uitharden. De low-bakepoeders moffelen optimaal uit





Hans Hooyberg (HaTwee Partners in Poedercoating) kondigt Veerle Fincken (VOM België) aan, met wie hij in de technische commissie van Qualisteelcoat zit.

bij 160°C, de klassieke polyesters al vanaf 170°C, dus zo groot is de impact niet. Daarnaast komt nog dat niet alle soorten poedercoatings in low bake uitgevoerd kunnen worden, dus jobcoaters moeten soms hun oven veranderen." De uitslag kon gelden als een aanmoediging. "Ga ermee door, maak ik hieruit op. Maar het geschikte hars ontwikkelen is geen *easy job*. En je wilt een combinatie maken met anti-ontgassingspoeder," verwees Hooyberg naar dikwandig thermisch verzinkt staal. "Hoe die combinatie is, en of je goede mechanische eigenschappen en UV-bestendigheid hebt, dát is de vraag. Zolang de aluminiumsector niet op low-bakepoeders overschakelt, is low bake voor de veeleisende architecturale staalmarkt nog niet echt rijp." In antimicrobepoeders was ook veel interesse. "Die is ook transparant te maken," stelde hij kleur liefhebbers alvast gerust. Je kunt het in tweelaagssystemen inzetten zonder de kleurstelling van de omgeving te veranderen.

Ook naar andere bijzondere poederlakken werd navraag gedaan, zoals superdurables voor architectuuroepassing in omgevingen met sterke zonbelasting, antistatische poedercoatings voor elektronica en explosiebeveiliging, antigrafittipoeders, voedingswarengoedgekeurde poederlak en anticorrosieve primers. "Hoe noordelijker hoe meer primers, dus dit moet een topper zijn," verklaarde Hooyberg de inderdaad grotere interesse dan die bij de niche-markten gebleken was, en nog zou blijken bij bijvoorbeeld fluorescente poeders. "Is dat een soort *glow in the dark*?" werd nog even om een toelichting gevraagd naar

deze nalichtende deklagen. Bij green powders was ook een toelichting nodig: hierbij wordt bedoeld dat de grondstoffen natuurproducten zijn, zo viel een Italiaanse poederlakproducent ST Powder Coatings bij. Hooyberg kon de verleiding niet weerstaan om op te merken dat de vragensteller oogstmachines produceert, en dat het dus betekent dat de poeders rechtstreeks teruggeleverd kunnen worden naar de eindgebruikers. De toon was gezet voor een amusant en boeiend bedrijfscongres, het vijfde van HaTwee alweer.

QUALISTEELCOAT VOOR POEDER EN NATLAK

Na enkele technische lezingen was er een zeer geslaagde uiteenzetting over energiebesparing door een duopresentatie van Han Klein en Wim Brandsema

samen met Fincken en Patrick Plessers, bestuurslid van VOM België, zitting in de Technische Commissie van Qualisteelcoat. "De huidige specs zijn niet altijd duidelijk, er is nog veel werk aan de winkel." België is momenteel een van de zeven landen waar op basis van het Qualisteelcoat-label coatwerk geleverd kan worden, samen met Nederland, Spanje, Portugal, Frankrijk, Italië, Duitsland en Oostenrijk. "Regelmatig is er een bijeenkomst om de documenten te verfijnen. Er is een technische commissie en een executive commissie waar de beslissingen genomen worden. Er is veel te doen om Werkgroep Poeder, ook is er vanuit VOM België het initiatief om ook een Werkgroep Natlak en thermoplasten op te richten. Er is voor het conserveren de ISO-12944, maar het kwaliteitsniveau is nog wat op te krikken,

"Qualisteelcoat geeft voor opdrachtgevers aan dat je het proces beheerst, met kwaliteit bezig bent en oorzaken en gevolgen kan onderscheiden."
Veerle Fincken, VOM België

van installatiebouwer LBtec/INDUfinish. In deze augustuseditie van dit blad staan dan ook vier artikelen over low-bakepoedercoatings. Vervolgens was het de beurt aan VOM België: Veerle Fincken, die de algemene leiding heeft over het secretariaat in Leuven. Hooyberg heeft

want de werkgroep buigt zich ook over de audits," lichtte ze hiermee terloops een groot verschil toe: bij Qualisteelcoat worden ook onaangekondigde bedrijfsbezoeken en werkstukbeproevingen uitgevoerd. "Er wordt gewerkt aan een structuur voor de audits waarmee alle keuringen in alle



Proefstukken tijdens de afterparty. Er werd echter vooral van de vele hapjes en drankjes geproefd...

landen hetzelfde gaan lopen. Dat is wel belangrijk, want het gaat hier om een internationaal kwaliteitslabel met Europese oorsprong.”

COATING ALS DEEL VERVAARDIGINGSPROCES

Fincken wilde ook wel vertellen waarom VOM België zich zo sterk maakt voor deze jongere broer van het welbekende Qualicoat-kwaliteitslabel. “We denken aan de concurrentiepositie van Belgische coatingbedrijven. Het aantal Qualisteelcoat-labels stijgt in de omringende landen: in Frankrijk zijn het er inmiddels vijftien, in Nederland zes en wij in België hebben er maar één. Er zijn ook de VMRG-specificaties van de Vereniging Metalen Ramen en Gevels,” verwees ze impliciet naar de link die daar gelegd wordt met Qualicoat bij aluminium geveldelen, hetgeen voor Qualisteelcoat wellicht ook in de rede ligt vanuit andere specificaties, maar dan voor staal. Dat kon ze meteen heel breed trek-

ken: “In Duitsland is er een sterke lobby om de richtlijnen van Qualisteelcoat als controlesysteem te gaan promoten voor de EN 1090 (norm voor CE-labelling bij het vervaardigen van staal- en aluminiumconstructies – red.). Je moet de markt volgen, anders zie je een aantal opdrachten aan je neus voorbijgaan. Qualisteelcoat geeft voor opdrachtgevers aan dat je het proces beheerst, met kwaliteit bezig bent en oorzaken en gevolgen kan onderscheiden. Als we het laten gaan, zullen jullie allemaal uit de boot vallen en gaat er werk naar Zuid-Europa of naar andere coatingsystemen. Wij hebben in deze regio een andere vochtbelasting, dus een primersysteem of een aangepaste voorbehandeling met coating zijn nodig. Als je dat wilt onderbouwen met documenten, dan is certificering belangrijk. Er is ook samenwerking met Nederland en opdrachtgevers gaan het erkennen.” Als meet- en testinstituut is in België het Coatings Research Institute CoRI aangewezen,

die ook eerstelijns hulp bij de invoering kan bieden. Fincken gaf aan dat er begin 2014 een nieuwe, gebruiksvriendelijke technische specificatie gepubliceerd zal worden.

WIE DURFT...

Temidden van alle aanmoediging erkende Hooyberg dat het “een moeilijke taak” is voor veel betrokkenen. “Ik weet dat er mensen in de zaal zijn die momenteel geen Qualisteelcoat-erkenning kunnen krijgen. Veel bedrijven doen eigenlijk niet zoveel kwaliteitscontrole...” Daarmee was het weer tijd voor de stemkastjes, die “naar eer en geweten” gehanteerd moesten worden, zo luidde de onheilspellende instructie. De opties waren weer luid en duidelijk: wie heeft er al Qualisteelcoat, wie wil het opstarten de komende jaren, wie vindt het te ingewikkeld, wie vindt het te duur, wie denkt dat de klant er niet om vraagt en weet niet wat het inhoudt? Kobbenette leverde zo wederom een nuttige marktpeiling op.

“Wie heeft er nooit problemen in zijn oppervlaktebehandeling, nooit een kwaliteitsklacht gehad, of nooit een klantklacht?” leidde Hooyberg de volgende peiling in. Men mocht nu drie keer op een foutbron drukken uit een lijst van zeven. De voorbehandeling werd door de helft van de aanwezigen aangeklikt. “Ik ben een ramptoerist,” gidste hij vervolgens de aanwezigen langs dia’s van droevige taferelen van lakonthechting. De open sfeer van de middag had al regelmatig spontane reacties uit de bioscoopzaal losgemaakt, en ook nu volgde een kort intermezzo. Iemand merkte op dat de

Het voormalige station van Lichtervelde werd opgewaardeerd tot poedercoathoofdkwartier.





coatingbedrijven waar hij lakwerk aan uitbesteedde in al die jaren nog nooit hebben gebeld met de vraag “wat doe je eigenlijk met die coating?” Hooyberg hoort dezelfde geluiden van zijn klanten: opdrachtgevers vertellen ook bijna nooit wat ze met het gecoate object gaan doen. Zo ben je dus niet samen de eindgebruiker

heel ander beeld gekregen. Hooyberg onderstreepte dat het onder controle hebben van het proces sowieso een voor-aanstaand punt is, ongeacht of je nou voor prijs of voor kwaliteit gaat. “Want je kan je geen fout veróórloven!” Doelend op het tijdverlies van overcoatwerk en de meerkosten van demontages wees hij nog

hoewel visuele controles en laagdikte-metingen de boventoon voerden. “Als ik bij een bezoek vraag wanneer de laatste ovenmeting was,” verwees Hooyberg naar de uitharding van de poederlak, “noemen spuitserijen vaak een maand van vorig jaar. Dat is al heel goed want niet iedereen doet zo’n ovenmeting.”

“We moeten van doing things right naar doing the right things: meten, monitoren en onder controle krijgen wat je doet.”

Hans Hooyberg, HaTwee poedercoatings

aan het bedienen, maar is het ieder-voor-zich, strevend naar suboptimale tussenoplossingen.

“We moeten van *doing things right* naar *doing the right things*: meten, monitoren en onder controle krijgen wat je doet. Ik denk dat dit een belangrijke quote is,” maakte hij het de aanwezige vakpers makkelijk. “Uiteindelijk heb je meer winst, want de prijsdiscussie is verder weg. Dus maak het verschil en zie die dollars komen!” aldus een meteen maar intercontinentaal denkende Hooyberg.

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Op de vraag “Hoe onderscheidt u zich op de markt als coater?” antwoordde ruim de helft Dienstverlening, ruim een kwart Productkwaliteit, een enkeling Prijs (onvermeld bleef of dit dat een extra hoge of juist een heel scherpe prijs was). Wat is het belangrijkste voor de klant: kwaliteit of prijs? Een deelnemer had uit zijn eigen marktbevraging bij klanten – waar hij een zeer hoge respons op gekregen had – een

maar eens op het belang van kwaliteit. “Wat uw klant ook antwoordt, dát blijft hetzelfde. Maar de klant weet eigenlijk niet precies wat hij wil, want u bent de slimste in oppervlaktebehandeling,” wees hij nog maar even op het belang van co-makership en klantondersteuning.

PROCESBEHEERSING EN CONTROLE

Maar hoe wordt er dan gecontroleerd, luidde de volgende vraag: systematisch, visueel, sporadisch of bij problemen? Ruim de helft durfde zich tot de systematisch controlerende bedrijven te rekenen. “Prachtig, dus dat zit al heel dicht bij Qualisteelcoat,” reageerde Hooyberg verheugd. Een derde controleert sporadisch, dus zo nu en dan. Hechtingstesten bleken bij de volgende vraag weinig voor te komen, maar het bijhouden wat voor welke opdrachtgever gelakt is en met welke meetresultaten weer wel. “Dat is goed nieuws, jullie staan eigenlijk al heel dicht bij Qualisteelcoat,” vatte Hooyberg de staafdiagrammen nog maar eens samen,

Vervolgens werden de resultaten toegepast op de marktindeling naar toepassingsgebied van eerdere vragen, en zat iedereen wederom op het puntje van zijn stoel. De bioscoop had dus een voorstelling waarbij niemand in slaap viel. En het bleef ook tijdens de afterparty in het voormalige stationsgebouw van Lichtervelde nog lang onrustig... <

MEER INFORMATIE

Kobbenette is een jaarlijks evenement van HaTwee op verschillende locaties, waarschijnlijk zal de Kobenette '14 dichterbij het Nederlandse afzetgebied gehouden worden.
www.Hatwee.be

VOM België, Vereniging voor Oppervlakte-technieken van Materialen, is de Belgische vakvereniging voor industriële oppervlakte-technieken. Zij organiseert cursussen en vakbijeenkomsten en heeft zitting in diverse kwaliteitsgerelateerde technische commissies.
www.VOM.be

Hatwee is op de Eurofinish te vinden op stand nummer H 024.

eurofinish
Europese vakbeurs voor oppervlakte-technieken