

## KENNER VAN OPPERVLAKTEBEHANDELINGEN VAN RVS HEEFT STREEPJE VOOR BIJ LASSERS

# VERDER DAN HET POTJE BEITS

Tegenwoordig proberen leveranciers vaak de slag te winnen dankzij de kennis rondom het product. Vaktechnische ondersteuning in de brede zin, dus inclusief milieu-aspecten en personeelstrainingen, kunnen het verschil maken. Soms moet er echter nog breder gekeken worden, misschien wel over de hele toeleveringsketen. De kenniseconomie kan soms wel een steuntje in de rug gebruiken, volgens Innovatieroute-deelnemer Sir John uit Moordrecht, specialist in RVS-oppervlaktebehandelingen.

Enkele jaren geleden verhuisde leverancier voor RVS-oppervlaktebehandelingen Sir John van Reeuwijk naar Moordrecht, en dat blijkt goed te bevallen. Het gezicht van directeur Robbert Vermeule begint te stralen. "Het bevalt hier prima," zegt hij enthousiast. "Ja, het is hier groot genoeg. Voorlopig blijf ik hier nog wel even zitten." De toekomstplannen komen als het ware vanzelf op hem af. "Doordat je langer bezig bent in de roestvaststaalwereld, komen er meer dingen naar je toe. Je specialisatie in de RVS neemt steeds meer toe. Het gaat steeds verder, de technieken die je kunt aanbieden. Vanuit het potje beits ga je steeds verder."

### MEER DAN JE EIGEN PRODUCT KENNEN

De welbekende meerwaarde van kennis rondom je product leveren, blijkt minder rechttoe-rechtaan te zijn dan wellicht verwacht. "Kennis... Er is veel vraag naar technische vakkennis, men roept 'hoe moet het', want het kán allemaal. Een volledig ingerichte beitshal, gesloten systemen, daar kunnen wij wel bij helpen. Ook het sproei-beitsen zie je nog veel. Vooral voor grotere werkstukken, die niet in het beitsbad kunnen of als het bedrijf geen beitsbad heeft. Een beitspasta gebruik je alleen voor lasnaden, voor kleine dingetjes, niet voor grote vlakken. Maar dat doen sommigen wel: op grote vlakken aanbrengen en dan klagen dat het grote vlekken geeft. We hebben een sproei-beits die de kwaliteit van volbadbeitsen volledig benadert, dat scheelt ook."

### VAKKENNIS BIJ UITVOERDER EN HANDHAVER

De scheepsbouwlasser met Europese Unie als nationaliteit die vervolgens RVS-beitser wordt zonder aanvullende trainingen, is illustratief voor de hedendaagse maakindustrie. Het is de bedrijven niet kwalijk te nemen, want waar zijn de merkneutrale opleidingen dan te vinden... "Soms worden er door verkeerd stapelen of door onzorgvuldig transport onnodige schade

en kosten gemaakt. "In een zwembad moest de badmeester eens het onderhoud doen. 'Ik ben badmeester en geen schoonmaker,' zegt zo iemand dan natuurlijk. En bij de overheid is dat ook zo: doordat de handhaving per regio verschilt - omdat ambtenaren het ook vaak niet precies weten - worden bepaalde investeringen soms niet gedaan. Want de concurrent verderop doet het óók niet."



Demonstratie van RVS-lasverbetering door een medewerker van Sir John tijdens de RVS-dagen, parallel aan de Technische Industriële vakbeurs TIV Gorinchem (april 2013).



De Surface Vakbeurs te 's-Hertogenbosch werd in 2012 aangegrepen om de naamsbekendheid verder op te poetsen.

## DOORLOOPTIJD

Ook binnen de industrie zelf liggen nog volop mogelijkheden om samen tot een beter eindresultaat te komen. Bijvoorbeeld door voldoende tijd in te ruimen voor de uit te voeren oppervlaktebehandelingen. De doorlooptijd moet niet als sluitpost in de toeleverketen gebruikt worden. "Vaak is er geen tijd meer voor het beitsen, 'het moet nog weg vandaag' is het dan. Terwijl we vooraf weten wat voor werk er komt en wat er dan allemaal aan moet worden gedaan voordat het klaar is. Voor het maken van de tekening en van alles wat erbij komt is toch ook tijd? In de industrie geldt: stilstand is achteruitgang. Er moet wel wat gebeuren, je moet met je productontwikkeling mee, je moet dóór." Maar waar we dan terecht kunnen als we opgeleid willen worden in oppervlaktebehandeling van RVS...

"Ik zou het niet weten.... Echt opgeleid in de oppervlaktebehandeling ervan... ik heb zelf nog cursussen gevolgd toen die er waren, dat was gebaseerd op een boekje over RVS. Ik zit zelf wel eens bij een klant

een middag te houden over beitsen, passiveren en onderhouden. Maar een merkonafhankelijke cursus... Regelmatig kom je bij bedrijven die zwarte randen overhouden na het lassen. Er wordt dan veelal een spatspray gebruikt. Bij het lassen hou je dan grafiet over. Ook in het transport gaat er genoeg mis: een RVS-tank die op een ponton over zee vervoerd werd zonder transportvet, want zo bespaarden ze kosten en het scheelde weer milieubelasting. Dat wordt dan verzekeringswerk. Het zijn van die kleine dingetjes..." Maar dus met grote gevolgen.

## RVS-DAGEN

Na de voor Sir John succesvolle RVS-dagen te Gorinchem in april, parallel aan de Technische industriële vakbeurs TIV Gorinchem, zijn de verwachtingen voor Eurofinish positief. "De RVS-dagen waren goed, eigenlijk onverwachts in deze tijd. Maar het is ook wel weer logisch omdat we wat nieuws hadden met de Inoxliner. Er zijn vijfhonderd brochures van meegenomen. Die trok heel veel aandacht,

en het beweegt ook, je demonstreert het. Mensen zien wat. We kregen heel veel positieve reacties. Het was een keer zelfs zó druk dat ik tot na sluitingstijd door ben gegaan. Het bleef gewoon dóórlopen! Op Eurofinish te Gent tonen we ook de Inoxliner. Het is een wat andere beurs, wat breder, maar ik hoop op hetzelfde resultaat. We zitten in de innovatieroute. Ik hoop dat daar ook weer veel aanloop is en veel reacties. En we staan er met de beitsproducten, het hele pakket voor de RVS-verwerkende industrie. Ook de Pelox-producten, die zijn onder die naam al wat bekender, natuurlijk." <

## MEER INFORMATIE

Sir John s op de Eurofinish te vinden op stand nummer I001  
[www.sir-John.nl](http://www.sir-John.nl)

**eurofinish**  
 Europese vakbeurs voor oppervlaktetechnieken