



Vele marktsegmenten worden bediend met verzinkwerk.

**“ER BESTAAT GEEN SLECHT CONSERVEERSYSTEEM,
ALLEEN EEN SLECHT GEKÓZEN CONSERVEERSYSTEEM”**

$\frac{1}{3} + \frac{1}{3} + \frac{1}{3} :$ MARKTSEGMENTEN OPTIMAAL BEDIENEN

De Nedcoat Group was vele jaren een toonaangevende groep verzinkerijen, die behalve de robuuste zinkbescherming ook poedercoating en andere oppervlaktebehandelingen aanbood. Dat blijft zo, maar dan onder een nieuwe vlag: Coatinc. De c aan het eind verwijst naar het Engelse woord zinc: een fraaie vondst, want in het Nederlandse taalgebied wordt bij coating vooral aan organische deklagen gedacht. Maar er is veel meer dan zink en (poeder)lak: co-makership en lokale totaalbediening.

The Coatinc Company Holding bv, gevestigd te Alblasterdam, is het resultaat van de fusie van de Nedcoat Group met de Siegener Verzinkerei Holding. Beide bedrijven en/of hun rechtsvoorgangers stammen uit het laatste kwart van de

negentiende eeuw. Inmiddels zijn de twee bedrijvenclusters uitgewaaid over tal van vestigingsplaatsen. De Coatinc Company Holding bedient zo een regio die vanuit Beieren tot Den Helder, van Calais tot Hamburg loopt. Coatinc deelt klanten

niet in naar omzet maar op vakgebied, te weten:

- Staalbouw;
- Staalhandel voor logistiek en opslag;
- Serieproductie voor straatmeubilair;
- Zonne-energie en windkracht;
- Installatie- en onderdelenbouw;
- Automobielpeductie;
- Metaalbewerking.

KENNISBEHOEFTE IN DE KETEN

“Wij geloven in marktsegmentatie,” licht commercieel directeur John Hendrixx de strategie bondig toe. “Elke klant behoort tot een bepaald segment: een staalbouwer



Duplexsystemen geven een robuuste bescherming in de gewenste kleur. De verzinkte, nog ongecoate constructie is op de voorpagina van deze editie afgebeeld.



Philippe Dupont, The Coatinc Company Holding bv: "Je praat nooit te vroeg met je conserveerder." (archieffoto vakblad Oppervlaktetechnieken)

heeft andere wensen dan iemand in de seriematige bouw. Ieder segment heeft een ander behoeft patroon: een voorraadhouder heeft verzinkt materiaal op voorraad en als er ineens kleur op een partij moet... We hebben tal van technieken, tot en met poedercoaten en natlakken. Dat doen we ook om het gat in kennis te compenseren," wijst hij op de rol als projectbegeleider bij bijvoorbeeld bestekvraagstukken. "Dan kunnen we aanbieden wat nodig is. Het maakt ons niet uit of iemand wil natlakken of poedercoaten, wij helpen de klant met ons advies."

Clustering van bedrijven is een trend die al enige tijd zichtbaar is. Multiregionale dekking en verbreding van het procespakket zijn dan vaak motieven. Welke voordelen biedt de nieuwe marktbenadering voor opdrachtgevers van metaalverduurzamingstechnieken?

Operationeel directeur Philippe Dupont: "In ons geval: we hebben wel tien applicaties van oppervlaktetechnieken. We kunnen redelijk onafhankelijk een systeem voorstellen, we hebben er geen voordeel van een conserveersysteem voor te trekken. Er bestaat geen slecht conserveersysteem, maar alleen een slecht gekozen conserveersysteem. Iedereen preekt voor eigen parochie, maar onze parochie heeft veel meer parochianen. En de eindgebruiker wil het in één hand hebben, want als er problemen zijn is het ook in één hand. Dan komen ze niet in een ping-pongspel waarbij de ene zegt 'het lag aan de onderlaag' en de andere 'nee, het is de bovenlaag.' En zie het ook als een hamburgerketen: in Neurenberg en Groningen is de hamburger dan overal hetzelfde. Ons streven is te zorgen voor

ONTZORGEN VAN DE OPDRACHTGEVER

Commercieel directeur John Hendrikx onderstreept het toenemende belang van de dienstverlening rondom het product. "Dat zijn droomscenario's: wat zou onze opdrachtgever van zijn schouders af willen hebben in een onvoorstelbare mooie wereld? Dat heeft vaak minder te maken met het technische basisproces, maar met administratieve en logistieke zaken en service. Dit is het begin van een revolutie in de branche. Je wordt van jobber een co-maker. Ik zeg maar zo: wat lastig is, is een kans. Je moet kunnen meedelen met je klant: ik ben niet alleen je verzinker. Hoe gaan we dat samen aan? Ook internationaal, want we staan overal. En soms kun je de klant met meer helpen dan met alleen de bescherming."

eenzelfde kwaliteitsstandaard, op welke locatie het ook geleverd wordt. Nederlandse staalconstructeurs zijn ook in Duitsland actief. Onderweg naar de werf waar het gebouwd wordt, komt het materiaal langs diverse vestigingen van The Coatinc Company. Tegenover dit beleid voor heel grote staalbouw en seriematig werk is er de kleine smid: die verwacht ook aandacht. Wij geloven in lokale aanwezigheid. Men kan iedereen wat aanbieden, lokaal ook heel sterk aangepast. Als er een balk in Groningen verzinkt wordt en voor het natlakken naar Roermond moet, regelen we dat. Daar moet geen klant rekening mee hoeven houden. Wij kunnen alles in de buurt aanpakken en doen waar het gedaan moet worden."

Wat doet u aan 'ondersteuning van logistiek en opslag', en wat valt er allemaal onder metaalbewerking?

Dupont: "Opslag is vooral hoeklijnen, profielen en buismateriaal. Men maakt graag grote batches van bijvoorbeeld tweehonderd ton, maar de staalhandel wil zijn logistieke kosten zo laag mogelijk houden. De vraag is altijd: wat is het klantontkoppelpunt en wat is de optimale

logistiek? Blijft het bij ons als zwart staal op het terrein liggen en gaan wij op afroep verzinken, bijvoorbeeld in gangbare afmetingen? Dan komt er af en toe vijftwintig ton binnen en gaat er op afroep bijvoorbeeld vier ton, drie ton en dan weer zes uit. Zo kun je de ketenkosten zo laag mogelijk houden. En seriematig materiaal, zoals stalinrichting: daarbij maken ze eerst alle linkerkanten en dan alle achterkanten, enzovoort, maar een boer moet een ligbox hebben. En dat komt dus neer op: het product maken zodra het klantspecifiek wordt. We maken een vrachtwagen zo klaar dat hij rechtstreeks naar de eindklant kan rijden: masten, lichtpalen, kas-senbouw... het gaat niet terug naar onze opdrachtgever, maar naar de plaats van verkoop of gebruik. Dat is naar onze overtuiging de toekomst. De totale strategie van de groep is samen te vatten als drie keer een derde: een derde thermisch verzinken, een derde de andere applicaties, en nog eens een derde is dienstverlening, zoals transport. De oude melkboerronde, de 'verlängerte Werkbank' noemen de Duitsers dat. Kruiwagens gingen vroeger terug naar de fabriek om de handvaten eraan te zetten. Die zetten wij er nu aan >



Aanvullende bewerkingen kunnen direct bij de verzinkerij uitgevoerd worden, zodat het product gereed is voor montage en gebruik.



Bouten en moeren moeten tegen vastroesten beschermd worden. Maatvastheid en dus laagdiktebeheersing zijn belangrijke vereisten.



Poedercoaten van hekwerk: in een kleurtje zijn het pas écht sierhekken!

> en dan verzenden we het naar de bouwmarkt en tuinhandel.”

Windenergie en de Concentrated Solar Power zonnespiegelcentrales die hier twee jaar geleden gepresenteerd werden, lijken perspectiefrijk. Kan dat net zo groot worden als de elektrificatie van de spoorlijnen in de jaren dertig en het plaatsen van geleiderails in de jaren zestig en zeventig?

Dupont wijst naar een print die op de Nationale Staalbouwdag rondging: “Op solarparken in Zuid-Europa wordt twintig jaar garantie verwacht. De onderbouw moet verzinkt worden, en volledig gefinancierd: alle risico’s zijn eruit, onder andere door garantie op het conserveerwerk. We hebben zelfs eens onderzoek gedaan naar de bodemgesteldheid, als conserveerspecialist moet je daar wel kennis van hebben.”

Zink geeft een robuuste bescherming voor de lange duur als het in een dompelbad of met een metalliseerpistool aangebracht wordt. Zijn er plannen om ook schoopeerwerk aan te bieden?

Dupont: “Aanbieden wel, dat doen we al, maar zelf doen we het nog niet. Voor ons is het moeilijk, we hebben een natlakker met straalcabine, maar we denken ook aan hogetemperatuur-verzinken. Wij hebben daar een methode voor waarbij we de laagdikte zeer goed onder controle hebben. Je ziet het bijvoorbeeld bij maatvast producten die een precieze laagdikte zink moeten krijgen. Bij high end auto’s zie je een trend dat wieldraggers en wielsteunen

verzinkte dwarsverbindingen hebben voor steenslagbestendige corrosiebescherming, daar gebruiken we meer en meer hogetemperatuur-verzinken. De slagvastheid is veel hoger, de maatvastheid, ook, en je hebt de corrosiebestendigheid. Vorig jaar hebben we een nieuwe verzinkoven bijgeplaatst, nu onderzoeken we of we ergens een derde gaan bouwen.”

Geleiderails en wegportalen worden wel eens in verduurzaamd hout uitgevoerd, en bruggen van kunststofcomposiet kunnen al vrachtwagens hebben in overspanningen tot zestig meter. Welke verschuivingen ziet u tussen de verschillende materiaaltypen die ontwerpers ter beschikking staan?

Dupont: “Wat je meer en meer ziet, maar ook weer niet extreem, is kunststof, vooral voor high end projectjes: sierlijke leuningen van wandelbruggetjes. De overheid heeft een voortrekkersrol gespeeld, vond ze zelf. En in de markt voor leuningen en trappen zie je dat roestvast staal en aluminium belangrijker worden, ook door de prijs. Maar zijn dat de grote volumes...? Dat denken we niet. Het heeft af en toe zijn bestaansgrond.”

Het kwaliteitslabel Qualisteelcoat is sterk in opkomst. Welke invloed zal dit hebben op de markt, hoe zullen ontwerpers en aanbesteders het naar uw inschatting oppakken?

Dupont: “Dat zullen we moeten afwachten. Ik denk wel meer aan de CE-

markering die gaat komen. Die zal van invloed zijn op de oppervlaktebehandelingsbedrijven die voor staalconstructeurs werken. Een aantal is ermee bezig, maar het verbaast ons dat er heel wat bedrijven zijn die niet weten waarover het gaat. Wij proberen in gesprek te raken met klanten, om te laten zien dat we eraan voldoen. We hebben het niet, het hoeft ook niet, maar we hebben de organisatie wel zo opge-tuigd dat we geen belemmering zullen zijn voor een eventuele CE-audit bij onze klanten. In ieder geval doen we de oproep aan onze klanten: spreek ons aan op CE-markering!”

Een infraproject is vaak een interdisciplinaire klus om gezamenlijk tot een totaalontwerp te komen, waarin Nedcoat een rol speelde. Hoe kan Coatinc als nog grotere en bredere partij inspelen op moderne aanbestedingsvormen als Design Construct and Maintain of zelfs Finance?

Dupont: “Een goede corrosiebescherming begint op de tekentafel. Eigenlijk al daarvoor, de eerste vraag is: wat zijn de externe factoren die inwerken op het object? Dat samenspel moet eigenlijk in overeenstemming met toeleveranciers op dat moment al begonnen zijn, om te gaan bepalen wat het beste decoratieve of conserveringssysteem is. Dat is afhankelijk van de gewenste levensduur, externe factoren en decoratieve verwachtingen, en zaken als de wrijvingsgraad bij bouten en moeren. Als je voor thermisch verzinken kiest, heb je ophang- en ontluchtingsgaten no-



Als variant op "strak in de lak" kun je wel zeggen: "blink in het zink."



Thermisch verzinkt en natlak-gecoat duplexsysteem op zitbanken, Erasmus Universiteit, Rotterdam.



Genatlakte trailer: pekel en mechanische belastingen strijden om de eer.



Bij alle vestigingen van The Coating Company kan het volledige spectrum aan mogelijkheden worden geregeld. Naast het verzinken betreft dat ook poedercoaten, natlakken, trommelverzinken van kleine werkstukken, anodiseren en aanvullende dienstverlening.

dig, maar een brandvertragend systeem moet weer anders geconcentreerd zijn om makkelijk spuitbaar te zijn: blinde hoeken en kanten halen namelijk de laagdikte niet. Er zijn zoveel factoren die daarin een rol spelen... je praat nooit te vroeg met je conserveerder."

Duplexcoatings geven meer dan dubbele bescherming en ook een mooie kleur. Hoe zal die markt zich ontwikkelen de komende jaren?

Dupont: "De klant gaat meer en meer verwachten dat een duplexsysteem eruit gaat zien als een automotivelak. We doen af en toe klachtanalyse, en we hebben heel weinig meegemaakt dat de klacht is 'het conserveersysteem werkt niet'. Maar wél eens dat het er niet mooi uit ziet. De norm voor duplex zegt dat het niet storend mag zijn, maar de klant zegt: ik heb het wel volgens die norm besteld, maar lakken is als dit raam hier en die auto. Hogetemperatuur-verzinken is dus een heel mooie oplossing, dat zal de hoofdrichting worden van poedercoaten, duplex. En een coating met hogere lichtreflectie voor de kassenbouw. Dan valt er meer licht op de bladgroenkorrel. Daar zie je weer de relatie leverancier-coater, als bijvoorbeeld een brandvertragend of antibacterieel oppervlak gevraagd wordt. Dan kom je samen tot een tailormade oplossing."

Zinkinfo Benelux spant zich in om de kennis over materiaalverduurzaming middels thermisch verzinken op de

juiste plaatsen te krijgen. Wat wordt de komende jaren belangrijker: belangenbehartiging vanwege REACH en dergelijke, vertegenwoordiging in normcommissies en bij kwaliteitslabels, of kennisoverdracht richting ontwerpers, als u een top-3 zou maken?

Dupont: "Dat hangt ervan af met wie je praat, met mij als Coating Company is dat eigenlijk kennisoverdracht. Ik wil met mensen praten die notie hebben van wat ik doe. Soms zeggen ze 'maar dit gaat óók', en dan halen ze een loodmenie uit de jaren zestig naar boven. Ik zeg dan 'eenlaags met garantie gaat daar niet'. We willen volwaardige gesprekspartners hebben. Als voorzitter van de nationale vakvereniging voor oppervlaktebehandeling denk ik vooral aan die externe factoren die een bedreiging zijn. The Wall (langs de A2 bij Utrecht - red.) is een voorbeeld van import van coatingwerk door een overheid die het aanbrengen van die coating in Nederland niet toestaat. En wat de uitfasering van zeswaardig chroom betreft: je kunt iets in Europa verbieden, maar die maakindustrie gaat dan naar Ginderachterstan. Daar met zeswaardig chroom werken is veel milieuvriendelijker. Dus ik heb een dubbel antwoord."

Een duplex antwoord, zullen we maar zeggen: robuuste bescherming van een kleurrijk vakgebied! <

INFORMATIEAVOND 'CONSTRUCTIEVE WENKEN 27 FEBRUARI 2014

Coatinc Alblasserdam (voorheen NedCoat Alblasserdam) organiseert een informatieavond over hoe we samen tot een optimaal en kwalitatief hoogwaardig verzinkresultaat kunnen komen. Naast boeiende presentaties door vakspecialisten krijgen bezoekers een uitgebreide rondleiding door de verzinkerij. Onder het genot van een hapje en een drankje kan men collega's uit het vak ontmoeten en van gedachten wisselen. Het belooft een inspirerende en gezellige avond te worden. Inschrijven kan via de website www.coatinc-events.com.

PROGRAMMA

17.00 Aanvang
Diverse presentaties en rondleiding
20.30 Afsluiting met een drankje

Houd de website www.coatinc-events.com in de gaten voor meer informatieavonden bij de verschillende Coatinc-bedrijven.

MEER INFORMATIE

www.Coatinc.com

Tekst: Edward Uittenbroek, hoofdredacteur Oppervlaktetechnieken
Foto's: The Coating Company Holding bv