



Task Force VOM

In de VOM/Berenschot-publicatie, waarin het voorwerk voor een Routekaart 2030 samengevat wordt, staat een kleine SWOT-analyse (sterkten, zwakten, kansen, bedreigingen). Leuke managementsamenvatting van een handvol jaargangen Oppervlakte-techniek. Maar moeten we nou blij worden of niet?

Kunnen we optimistisch zijn, of moeten we met angst en beven ons vakgebied zien wegzinken in een neerwaartse prijsstijging en andere symptomen van het niet-op-waarde-geschat-worden? Zoals het hoofdartikel "Respect uitstralen" in Nieuws uit de Markt al aangeeft: laat eerst zien dat je je eigen vakgebied serieus neemt (in dit geval door persoonscertificering, maar het kan ook door in totaaloplossingen te denken in plaats van in deelleveringen, enzovoort). Maar er zijn behalve eigen initiatieven ook technisch-economische redenen om zelfbewust naar de toekomst te kijken.

Ga maar na:

Ten eerste zijn er allerlei markten waar de meerwaarde van de oppervlakte-techniek goed in de prijs tot uitdrukking te brengen is. Oppervlaktebehandeld glas mag meer kosten omdat de pandeigenaar aan de eindgebruiker kan uitleggen dat het scheelt in comfort en energiekosten (koelen en verwarmen). Goede corrosiebescherming betekent voorspelbare beschikbaarheid van het technische systeem (sluis, procesinstallatie, ...) en dus bijdrage in de productiviteit. Verder zijn er opkomende vakgebieden waar Nederland (nog) in vooroploopt, zoals zelfherstellende coatings en zonnecelproductiemachines. De eerste buit is alvast dat je met zoiets weer jongeren de chemie en de techniek in lokt. Bovendien heeft de overheid aangekondigd duurzaam te gaan inkopen, waarbij de *Total Cost of Ownership* een aandachtspunt is. Een robuuster beschermingssysteem mag wat meer kosten. De corrosiebescherming hoeft niet op (laagste) prijs gegund te worden aan iedere lowbudget-Europeaan die er maar op tijd bij was. Is de bedoeling. En door mee te denken in het ontwerp kun je je herseninhoud meefactureren. Die is vaak meer waard dan de inhoud van je verfmenger, zal ik maar zeggen. Kenniseconomie in de praktijk.

Werkt die praktijk ook bij opdrachtgevers, zoals aanbesteders van conserveerwerken? En de naar verluidt "milieubewuste" eindgebruiker, zoals de consument?

Volgens mij is dat ons grootste probleem, naast uiteraard instroom van jongeren: de budgetscheidingen tussen afdelingen van uitbestedende organisaties (inkoop versus gebruik, aanbesteding versus onderhoud, ...). Kortetermijnbesparingen leiden tot sub-optimale technische keuzes en uiteindelijk meer kosten. De beheerder zit later met de gevolgen van het toenmalige inkoop-succesje van zijn collega opgezadeld.

En budgetscheidingen tussen ketensegmenten zoals ontwerper, constructeur, verkoper en eindgebruiker. Een goede belangenbehartiging om de oppervlakte-techniek te positioneren als waarde-toevoeging is essentieel. Doe dus een duit in het zakje en zorg zo voor een nog sterkere secretariaatsbezetting. Breng eens een lid aan: een bedrijf dat tot nog toe op uw kosten mee profiteerde!

Op het Marine Coatings Congress te Berlijn mocht ik weer mijn rondetafelgesprek presenteren, dat is een vast onderdeel van de European Coating Conferences. Ik had gekozen voor "Discussion Group 3, Research and Development". Mijn pleidooi betrof onder meer het lectoraat: een onderzoeksbegeleidende hogeschooldocent die al de bovenstaande thema's (en meer) op de kaart kan zetten. Ik had mijn groepje 'Task Force 3' genoemd in mijn presentatie. Ik bouwde in mijn tienertijd namelijk hele oorlogsvloten na; de Amerikaanse vlootverbanden hadden meerdere vliegkamp-schepen en heetten net als in het echt 'Task Force'. Nu het Britse vlaggenschip Ark Royal van een supergladde foul release coating voorzien wordt, is er geen ontkennen meer aan: de coatingindustrie versterkt de slagkracht van andere sectoren. In hoeverre we dat blijven doen, hangt er van af of we als vakvereniging de slagkracht van onze belangenbehartiging en kennisoverdracht intact weten te houden. Want we liggen nogal eens onder vuur, en varen soms door een mijneveld... maar de VOM is daarbij de radarkoepel voor iedereen die aan boord is!

Vliegkampschip HMS Ark Royal voert op de Noordzee een bevoorrading-op-zee uit met het bevoorradingsschip RFA Wave Knight. Een nieuwe foul release coating bespaart 9% brandstof en vergroot dus de actieradius van vlootverbanden.

© Crown Copyright/MOD, afbeelding van www.photos.mod.uk gebruikt met toestemming van de Controller of Her Majesty's Stationery Office.

