

## BLIKOPENER

Edward Uittenbroek  
eindredacteur

*Aangezien het met Duurzaam Inkopen nog niet erg opschiet, is ons verduurzamingsvak nog op andere trends aangewezen.*

*Meedraaien in moderne aanbestedingsmethodieken en onderhoudsstrategieën geeft dan méér duurzaamheid aan je bedrijf!*



### Materieel gewin

Een manager moet je niet lastigvallen met atoomroosters en molecuulreacties. Hooguit met werkroosters en klantreacties. Maar de instandhouding van technische systemen, dus de corrosiebescherming van de installaties zodat ze niet onverwacht uitvallen of haperen, wil je toch wel goed gebudgetteerd hebben. Dus hoe je tóch je onderhoudsplanning en benodigde budgetten of investeringen op de agenda krijgt, was vroeger nog een vraag.

Dat gaat tegenwoordig steeds makkelijker, want vanuit allerlei hoeken en gaten wordt gewezen op de Total Cost of Ownership. Instandhouding van technische systemen en infrastructuur levert via de levensduurverlenging en het voorkómen van ongeplande onderhoudsstops een kostenvoordeel op. Materiaalbehoud leidt dus tot materieel gewin.

Onderhoudsvriendelijke infrastructuur is troef. Dus hoor je in de staal conservering dat je beter in één keer een robuust systeem kan aanbrenge, dan vaak een goedkoop laagje. Is milieutechnisch trouwens ook vaak beter. Maar in de composietwereld zeggen ze dat je ook roestvrij en lichtgewicht kunt construeren... Spaart óók nog eens funderingskosten en doorlooptijd tijdens de bouwputfase uit. Zoals hier herhaaldelijk betoogd: de staalwereld moet met goede corrosieoplossingen en bijbehorende kennisinfrastructuur komen, zoals informatiebronnen en opleidingen.

En wat willen wij dan daarmee zeggen, in dit alsmaar kortere stukje van Vakblad Oppervlaktetechnieken genaamd Blikopener? Dat je niet alleen je eigen vakgebied maar ook de aanpalende vakgebieden in de gaten moet houden. Dus niet alleen het staal dat je wilt coaten, maar ook roestvast staal en onderhoudstechnologie. En niet alleen je applicatietechnieken, maar ook de onderhoudsstrategieën. Daar hoeft je amper voor de deur uit, want vakbladen – ze zijn er écht nog! – doen dat voor u. Maar ga tóch maar af en toe op pad, want uiteindelijk gaat het erom wie je tegenkomt en of je contacten kan leggen voor de betere klussen. Het is al geen vetpot in de industrie, zorg dat je in ieder geval genoeg vitamientjes in je omzetmix hebt zitten!



# SURFACE 2012

Dé vakbeurs voor oppervlaktetechniek

9 t/m 11 oktober Brabant Hallen 's-Hertogenbosch