

70% rendement? Sim sala bim!

Simuleren als toverformule om de toekomst te voorspellen... wie wil dat níét... Met een beetje hocus pocus. Maar wáár ligt je focus?! Deze inmiddels vierde editie van de Oppervlaktewijzer legt de vinger op de zere plek.

Veel oppervlaktebehandelingsbedrijven draaien op 70-90% van hun potentiële rendement. Dat zal een leverancier zijn klant niet inpeperen, want dan wordt het een onprettig gesprek. Maar vanuit een neutrale kennisoverdrachtspositie, die ik vanuit mijn bedrijf Coating Kennis Transfer al bijna vijftien jaar heb, mag ik er wel mee komen. Bij deze mijn duit in uw zakje, met dank aan De HandelsCourant. Die overigens meerdere thema's Oppervlaktetechniek per jaar uitbrengt! En waar valt er wat te halen dan??? Niet in korting op de inkoop...totaal achterhaalde gedachte!

Ik breng hem even in herinnering: als mijn verfleverancier tien procent korting geeft, spaart dat de winst op tien keer dat bedrag aan omzet. Voor duizend piek moet ik als spuitertij tienduizend piek omzetten, dus zákken met die prijs!

Compleet achterhaalde gedachte. Neem even het soortelijk gewicht van je (poeder)lak mee in je berekening, en je ziet: inkopen in kilo's/liters en uitleveren in oppervlakte maal laagdikte komt bij goedkope leveranciers vaak duurder uit. Ja, lees die nog maar een keer. En is de inkoop echt je succesfactor? Niet een te krappe bocht in je baan (bocht naar boven/beneden met de zogenaamd energiebesparende A-ovens...), de compactheid van je werkstukophanging in relatie tot je baansnelheid... ja ik kan wel even doorgaan hoor. Daar valt je (poeder)lakinkoop compleet bij weg!

Gelukkig is hierover veel kennis vergaard, en recentelijk gebundeld in een workshopserie om de concurrentiekracht van poedercoatbedrijven te verbeteren. In het eerste hoofdartikel van deze Oppervlaktewijzer krijgt u alvast een eerste inblikje. En als je dan natlakker bent... tsja, misschien een idee om je in de poedercoattechniek te verdiepen, dáár gebeurt het. De logistieke voordelen zijn enorm, en de mogelijkheden qua kleurenspectrum en functionele coatings inmiddels ook. Dikwandig staal voor constructiedelen... ja er kan meer dan men misschien denkt. Maar heeft het een CE-keurmerk voor dragende bouwdelen...? Als je Qualisteelcoat hebt, ben je al grotendeels binnen. Qualisteelcoat? Ja, dat zit ergens in deze editie in een kadertekstje verscholen.

Maar zonder te verklappen dat dat in het eerstvolgende artikel is: de voorhoedeoppositie in de markt ligt nú nog voor het grijpen. Simuleren en optimaliseren, en je hebt de beste prijs/kwaliteit-verhouding voor dat deel van de markt waar je je voor positioneert!

*drs. ing. Edward Uittenbroek,
Milieukundige, Coatingtechnoloog
Coating Kennis Transfer, Gouda*

