

# MARKT VOL PERSPECTIEF VOOR WIE BEREKENEND TE WERK GAAN

De oppervlaktetechniek is een vakgebied dat op allerlei manieren achteraan in de rij lijkt te staan. Bij de ontwerpbeslissingen wordt vaak niet aan integrale corrosiebeheersing inclusief het voorkómen van 'corrosietijd-bommen' gedacht. Soms is zelfs alleen de kleur vooraf overwogen. Ook is tijdens de achtereenvolgende processtappen in de toeleveringsketen de reserve-doorlooptijd vaak al grotendeels verbruikt tegen de tijd dat de coatingtechniek aan de orde is. Eigenlijk kan met enige overdrijving gezegd worden, dat als er geen tijd en budget meer resteren, de levensduur en verkoopwaarde van het object nog even in de spuiterij erbij gemaakt moeten worden. Dan moet je over een goede vaktechnische en markteconomische kennis beschikken om staande te blijven. Tijd dus voor een goed gesprek met een kenner: Jeroen Heerink, bestuurslid van de Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen en directeur van ontwerp- en installatiebedrijf van lakstraten Emotech.

Als bestuurslid van de Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen moet Jeroen Heerink natuurlijk zó kunnen zeggen wat een spuiterij of apparatuurleverancier eigenlijk nog heeft aan een vakvereniging. Was dat niet iets uit de opbouwjaren, toen met Marshall-hulp en Amerikaanse kennis de industrie weer op poten gezet moest worden? "Nou,.... ik denk dat we dit als bestuur soms wel een moeilijke vraag vinden....," een opmerkelijk begin van een vervolgens veelzeggend antwoord: "Omdat je in een technische branche werkzaam bent die heel erg onderschat wordt: je zit altijd aan het eind van de keten, en daardoor krijg je altijd de klappen. Dáárom moet je lid zijn. De oppervlaktebehandelaar heeft de positie in de keten waar veelal het minste geld voor overblijft. Misschien moet hij zelfs zijn productie aanpassen aan het budget dat er bij de opdrachtgever nog is. De keerzijde is dat zonder het werk van oppervlaktebehandelaars, bijna geen product kan overleven. Sterker nog: wordt er bijna geen product verkocht omdat niemand het wil zién.

Onlangs was er bij een producent van vliegtuigdelen het idee ontstaan om een aantal filler-bewerkingen weg te laten, 'want dat is toch duur' (de vullaag om oneffenheden in het materiaaloppervlak te egaliseren –red.). Dat proces moet toch ook in één keer goed kunnen. Maar producten met oneffenheden, dát kan niet.... dus moet je dat wel met oppervlaktetechniek oplossen. Want in die autoclaaf waar dat onderdeel gemaakt is, kan het niet beter dan hoe het er nu uit komt. Dat wordt dan normáál gevonden. Er wordt dus gekort op dweilkosten terwijl de kraan open blijft staan.

Het feit dat we produceren met een winstmarge die zeer klein is, maar met vervolgrisco's die zó groot zijn... dat staat niet in verhouding met elkaar," zo wordt in de vaart van het betoog gewezen op de grote herstelkosten van vervangend coatingwerk. Demontage en buitenbedrijfstelling vormen een veelvoud van de kosten die gemoed zijn met het overcoaten. "Deze beeldvorming, of het imago, moet verbeterd worden, en dáár is de VOM belangrijk. Maar het werken eraan zal nog jaren duren, we moeten het als branche eens zijn wélk kwaliteitsniveau wáárvoor geldt. Een spuiterij kan in een offertetraject te horen krijgen 'je bent drie keer te duur', maar als hij het navraagt heeft de opdrachtgever genoeg genomen met een ander aanbod dan wat gevraagd was. Dan is het een tweelaagssysteem geworden in plaats van drie, of de voorbehandeling is anders omdat ze dat daar niet in huis hadden. Dat is dus appels met peren vergelijken, en je bent dus te duur omdat je je aan de aanvraag gehouden hebt."

*Een oud thema is dat corrosie op de tekentafel begint, maar nog steeds worden oppervlaktebehandelaars vaak in een te laat stadium bij een corrosievraagstuk betrokken, dat dan een ontwerpvragestuk blijkt te zijn. Waar heeft de VOM het laten liggen?*

"Ik denk dat je nú zou moeten zeggen: hoeveel heeft de VOM daar al in verbeterd. Er komen ook nieuwe constructeurs bij, als je kijkt hoeveel er al in het besef verbeterd is, ook in andere opleidingen dan die van ons... Maar het is ook zo: hoe meer je samenwerkt in die keten, hoe beter dat soort oplossingen worden. Er zijn altijd bedrijven die niet meedoen, daar worden dan de meeste fouten gemaakt.

Maar ik denk dat we ons juist als VOM ook heel goed realiseren, dat we in het ontwerp al mee moeten doen.”

*Sterke vakverenigingen kunnen helpen een vakgebied op de been te houden en de publieke opinie en het imago te verbeteren. Denk aan Nederland Distributieland, dat lange tijd de boventoon heeft gevoerd boven kennisintensieve industriële waardedetoevoeging. Ziet u een kentering nu Kenniseconomie een gevleugeld woord is, en hoe zou de coatingtechniek daar zijn steentje in kunnen bijdragen?*

“Tja..... een kentering.... dat is veel gezegd. Goede kennis van zaken, is nog steeds wel uitgangspunt nummer 1. Wat wel zo is, is dat kennis veel makkelijker bereikbaar is: je kan als leveranciers niet zoals vroeger zeggen ‘dit moet je hebben’: het wordt transparanter. Maar het overzicht van kennis wordt daardoor juist wel eens minder. Dan krijg je vraagstukken die sterk gericht zijn op een deelgebiedje, maar die op het totaal kant nog wal raken. Dan span je het paard achter de wagen. Ik had eens een klant wiens verzekeraar voorstelde een sprinklerinstallatie in de poederlaccabine te bouwen. Dan kon de premie omlaag. Bij navraag blijkt dat een heel klein bedrag te zijn terwijl je er een slechtere werkende installatie van maakt, ie dus continu geld kost doordat de cabine bij kleurwissels moeilijker

schoon te krijgen is. Of dat men normen voor natlakspuiterijen gaat toepassen op poederspuiters. Maar terug naar de vraag: als de mensen vroeger een fiets kochten, moesten ze hem poetsen anders ging hij roesten. Nu kan ie tien jaar mee in weer en wind. Daarvoor zorgen wij als lakindustrie, voor een heel groot gedeelte. Maar dat wordt nooit gezien. Bij de fietsindustrie is er ruimte voor omdat het naast functioneel ook mooi is; voor dat mooie is de eindgebruiker bereid geld te betalen. Maar voor technische levensduur is dat minder het geval. Daar moet de VOM een duidelijke boodschap uitdragen. Een ander aspect is kennis bij de opdrachtgever. Bij de overheid bijvoorbeeld zie je soms oude specificaties, want niemand durft nieuwe technieken te gebruiken, omdat ze er nog geen ervaring mee hebben. Dan hoor je bij spuiters dus dat de technische vooruitgang soms geremd wordt door voorschriften. Ook Daar moet je de smeerolie zijn als VOM. Installatiebouwers willen wel ontwikkelen, als we maar de kans krijgen: men moet investeren in innovatie. Maar je kan geen ontwikkeling doen zonder dat er geld voor is. En dat geld zal uiteindelijk uit de prijs van het eindproduct moeten komen.”

“Zonder het werk van oppervlaktebehandelaars kan bijna geen product overleven. Sterker nog: wordt er bijna geen product verkocht omdat niemand het wil zien.”



**Jeroen Heerink:**  
Bestuurslid VOM: “Bij spuiters hoor je dat de technische vooruitgang soms geremd wordt door voorschriften. Daar moet je een smeerolie voor zijn als VOM.”