

Vakantiekiekjes

i Hatwee
Hans Hooyberg

Vluchtend van het druilerige Belgische weer, menig onweer en dito omgevallen bomen trotserend, bezocht ik op vakantie de Slap Pericnik, een indrukwekkende waterval in Slovenië.

Water donderde in grote hoeveelheden naar beneden. Glashelder water vol met mineralen etaleren een regenboog. De rotsen eroderen langzaam maar zeker onder het geweld en vormen zo een rondgang zelfs tot achter de waterval. Het decor schitterende voor onze spontane ontmoeting. Foto's legden het bijzondere moment vast.

BRON

Zelf zot van de natuur, floreer ik in weer en wind. Beschermen en preventie zijn de boodschap dus smeer ik me in tegen de zon die nu op zijn hoogst staat. Ik hou ook van fakkellend vuur, een machtig oxidatieproces. Het spelende water spoelt alle vuil weg en is krachtiger dan Dreet. Vakantie is altijd een beetje reflectie, even mijmeren over waar je mee bezig bent tijdens het werkjaar. Tijdens de mindful aperitief

momenten met verse lekkernijen uit de streek, durven de gedachten wel eens teruggaan naar de lakkerijen uit eigen streek.

TUSSENTIJDSE CIJFERS

Elke zelfrespecterende poedercoater heeft ogenschijnlijk alles op orde en zijn lakprocessen zijn onder controle. Hij laat niks aan het toeval over, geeft Murphy geen kans. Hij teert tenslotte op een ruime ervaring, werkt efficiënt met alle ins en outs in punctuele tabellen en heeft zijn dromen vertaald in businessplannen, geschetst op gerecycleerde A4-vellen.

De laklijn draait op volle speed. De vierkante meters staan steeds netjes ingepakt een tevreden klant op te wachten. Duurzaamheid wappert hoog het vaandel en kwaliteitslabels scheppen vertrouwen in het piekfijne werk.

NAAR DE THERAPEUT

Hoezeer elke ondernemer zijn uiterste best doet om zich in een competitieve markt voorop te positioneren, evenzeer

stel ik vast dat er nog zoveel quick-wins het verschil kunnen maken.

Het is op vandaag geen schande meer uzelf te laten bijstaan door een coach of therapeut. Iemand die je de spiegel voorhoudt en stimuleert tot persoonlijke groei. Zo ook met jouw bedrijf. Ik ben zelf opgegroeid in een cultuur van "Wat kan, zal", dus gebrainwashed om altijd Murphy voor te zijn. Is het geen bevestiging dat menig therapeut tegenwoordig ook zelf een therapeut heeft? Ik stel vast dat ik enerzijds toch wat kilometers op de teller blijf te hebben, anderzijds mezelf ook soms voel als een poederlak-therapeut.

ZWAK MOMENT

Sterke ondernemers hebben soms ook een zwak moment en wachten op een toevallige ontmoeting om tot inzicht te komen over hoe het ook anders en misschien wel beter kan. Efficiënter, productiever, groener, met minder ins en meer outs,... Is dat dan niet net waar het streven naar circulaire businessmodellen om gaat? Moeten die volgekrabbelde A4-tjes niet even tegen het licht worden gehouden? Geloof me vrij, er is nog veel laaghan-



gend fruit. Anderzijds zie ik toch ook super gestructureerde lakkerijen waarbij alles ogenschijnlijk onder controle is, uit vrees voor Murphy.

SEVEN-UP

Ik geloof in de wet van 7. Dit geloof heeft verschillende lagen. De eerste is een theorie dat elke manager 7 mensen perfect kan aansturen, het ideale aantal. Dus per 7 “werkers” is er één “regleur” nodig. Dus 49 “werkers”, hebben 7 “regleurs” en die hebben één manager. De kop van de organisatie wordt dus zwaarder, beslissingen duren langer, parapluutjes gaan de lucht in, de kennis in het bedrijf vluchtiger. Het is een karikatuur natuurlijk, maar de boodschap is, hoe groter het bedrijf, hoe sneller laaghangend fruit wel eens aan de boom blijft hangen. Hoe meer quick-wins voorhanden zijn om de lakprocessen te optimaliseren.

De tweede laag van zeven, is de zoektocht naar de oorzaak van uitval, problemen, afkeur, (nipt vermeden) ongevallen, klachten, enz. Ga dieper graven naar de kern van het probleem. Ik geef een voorbeeld: Tijdens een ovenmeting stellen we vast dat de werkstukken onvoldoende energie krijgen voor een goede polymerisatie van

de lak. Uit verdere analyse blijkt de oven waanzinnig veel gas te verbruiken. De continue energieverliezen langs luchtsluizen en luchtverversing zijn exuberant. Blijkt dat luchtkleppen verkeerd zijn afgesteld ondanks het jaarlijks onderhoud. Waarom is de kennis niet aanwezig bij de monteurs? Misschien ligt de oorzaak in HR-management? Een gebrek aan opleiding, vorming, kennis? Misschien ligt een eerder arbeidsongeval aan de bron van dit alles? Graaf dieper naar de werkelijk oorzaak, doe een “Root cause analysis” maar vooral met gezond boerenverstand en een goede basiskennis van de processen. Templates zullen therapeutisch werken. Multidisciplinaire schoolse kennis van de Wet van Bernoulli, de wet van Ohm, de ideale gaswet, chemische reacties, werkingspunten van pompen, kennis van recepturen van poedercoating, productieprocessen, invloeden van de korrelgrootteverdeling, viscositeit en reactiviteit, zijn nodig om het causaal verband bloot te leggen.

TRAINING MET GEGARANDEERD RESULTAAT

Tijdens de opleidingen in de cursus poedercoaten, in groep of klantspecifiek in-house, wordt in 4 halve dagen de basis-

principes en verdieping bijgebracht. Elke cursist krijgt de uitdaging het tienvoud van de investering van zijn opleiding terug te verdienen binnen zijn bedrijf. Als handvaten reik ik weer zeven tips aan:

1. Gebruik de juiste instellingen en parameters
2. Maximaliseer de ophangdensiteit
3. Geef je pistolen voldoende werk
4. Beheers de laagdikte
5. Benut de moffeloven volledig
6. Stook niet met de ramen open
7. Recycleer indien economisch rendabel

WE MAKEN VOOR JOU HET VERSCHIL

HaTwee begeleidt bedrijven naar een hoger rendement, met minder grondstoffen, energie en arbeid evolueren naar méér correct gelakt product. Hans vertelt: “Na een intake lijsten we de besognes op, leggen we pijnpunten bloot en polsen we naar de potentiële verbeteringen en remedies. Via continue monitoring van temperatuur, gelakte oppervlak, poederverbruik en meer krijgen we inzage in de actuele situatie en het effect van de aanpassingen. Dat is ons antwoord op circulariteit.”

VOM neemt afscheid van Stephan Matenaar

Met droefheid deelt VOM het overlijden van Stephan Matenaar. Op 7 juni 2023 heeft hij de strijd verloren tegen een agressieve ziekte.

Veel te snel hebben wij afscheid moeten nemen van deze enthousiaste lesgever voor de opleiding natlakken. Stephan, techno-sales support bij PPG, was een pareltje van lesgever met heel veel fierheid en toewijding voor het vakgebied. Hij leerde menig operator de kneepjes van een goed lakproces, van een correcte voorbehandeling tot het zorg dragen voor persoonlijke beschermiddelen.



Jarenlang stond hij iedere dag knap werk te leveren in een spuitcabine bij een Limburgs constructiebedrijf. Hoe complexer het werkstuk, hoe liever hij het lakte.

Steeds nieuwsgierig naar betere chemie, nieuwe technieken en een veilige werkplek.

Wij herinneren Stephan als een persoon die altijd het beste uit iedereen wilde halen, een echte specialist op gebied van natlakken. We gaan hem missen!

VOM wenst zijn familie, vrienden, collega's en alle VOM-leden die met hem samenwerkten onze oprechte steun bij dit zware verlies.