

VOM 05/2020 info

oktober 2020 • octobre 2020



PB-PP
BELGIE(N)-BELGIQUE
Afgiftekantoor Gent X
P 702039

verschijnt niet in januari, maart, mei, juli, september en november/ne paraît pas en janvier, mars, mai, juillet, septembre et novembre

verantw. uitg./éd. resp.: Veerle Fincken, Kapeldreef 60, 3001 Leuven

Prijs los nummer/Prix au numéro: € 6

THEMANUMMER CERTIFICATEN & LABELS

NUMÉRO THÉMATIQUE CERTIFICATS & LABELS

CURSUS SURFACE FINISHING 4.0. Start 20/10/2020 Berchem

VOM ON TOUR 2020 22/10/2020, NAZARETH 26/11/2020, HOUTHALEN 12/2020, LIÈGE

28/10/2020 ALTERNATIEVE MANIEREN VOOR WERVING EN OPLEIDING VAN TECHNISCH PERSONEEL, KAMP C, WESTERLO



2-maandelijks blad van / Bulletin bimensuel

 **VOM**
BEYOND TREATMENT OF SURFACES

VOM ON TOUR 2020

Meet your fellow companies and get inspired in your daily business!



AULA SCHAUBROECK, NAZARETH *ENERGIEZUINIG ONDERNEMEN*

Kennis over energie en mogelijke besparingsmogelijkheden staan centraal in duurzaam ondernemerschap. Welke meest optimale en duurzame oplossing kiest u in de huidige, snel fluctuerende energiemarkt? Waar zitten de quick wins? Hoe energieverstopping op een slimme en eenvoudige manier elimineren? Ooit gedacht aan Light as a Service? Kortom komen eenvoudige, toekomstgerichte en circulaire oplossingen aan bod. Met medewerking van: Etap Lighting International, Scholt Energy & Sensorfact.

Donderdag 22/10/2020 van 16u00 tot 20u00



GREENVILLE, HOUTHAIEN *BOOST JE BUSINESS MET SLIMME OPLOSSINGEN -DIGITALISERING ZONDER ZWARE INVESTERING*

Naast je kerncompetenties in de oppervlaktebehandeling, kunnen slimme randprocessen ook een grote meerwaarde bieden. VOM nodigt enkele aanbieders van uiteenlopende, laagdrempelige oplossingen uit: van sales en marketing tools tot proces automatisering en IoT-oplossingen. Kortom, digitalisering zonder zware investering!

Bij Greenville maak je bovendien kennis met de circulaire economie en kom je in contact met enkele zeer succesvolle startups die misschien wel iets voor jouw bedrijf kunnen betekenen.

Met medewerking van: Catena Company, Datascouts, Robonext, VanRoey.be, Your Online Growth, e.a.

Donderdag 26/11/2020 van 16u00 tot 20u00



LIÈGE *LA QUALITÉ DU LAQUAGE EST L'ARME DU FUTUR*

Les promoteurs de projets, les bureaux d'architectes et les prescripteurs optent pour un système de revêtement durable ayant la plus longue durée de vie possible. Cette tendance peut également être observée dans la construction mécanique et l'industrie métallurgique. Avec quelque 90 entreprises de laquage certifiées et plus de 100 systèmes de revêtement approuvés, QUALISTEELCOAT est l'un des labels de qualité les plus importants et indépendants d'Europe. La collaboration entre toutes les parties concernées dès la phase de conception est cruciale pour obtenir un produit final rentable et de haute qualité. QUALISTEELCOAT est donc un excellent moyen de contrôler en permanence le système de qualité et d'amener et maintenir la production à un niveau de qualité supérieur.

Avec la collaboration de : Belgium Coatings.

Mercredi 09 /12/2020 de 16h00 à 20h00



INFO: WWW.VOM.BE & INFO@VOM.BE

Due to the corona measures, a maximum of 50 participants is allowed.

Date of registration serves as proof.

Payment with "KMO-portefeuille" is possible.

Online registration is mandatory via www.vom.be/agenda

Contribution: VOM-members: 100 € pp, Non-members: 150 € pp, Government institutions: for free

2-maandelijks blad van de Belgische
vereniging voor oppervlaktetechnieken
van materialen VZW

Bulletin bimensuel de l'association belge
des traitements de surface
des matériaux ASBL

OKTOBER 2020
jaargang 42

OCTOBRE 2020
année 42

**REDACTIE
COMITÉ DE RÉDACTION**

B. Bertrand
R. Bode
V. Fincken
M.D. Van den Abbeele
H. Versmissen

**REDACTIE, ABONNEMENTEN,
ADVERTENTIES
RÉDACTION, ABONNEMENTS,
PUBLICITÉ**

Veerle Fincken
E-mail: info@vom.be

Prijs abonnement (6 nrs.) /
Prix abonnement (6 n°s): € 36
Prijs los nummer / Prix au numéro: € 6

Oplage / Tirage: 1900 ex.

Kapeldreef 60
3001 Leuven
T +32 (0)16 40 14 20
F +32 (0)16 29 83 19
E-mail: info@vom.be
Website: www.vom.be

**VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
ÉDITEUR RESPONSABLE**

Veerle Fincken
Kapeldreef 60
3001 Leuven

COVER

Beelden aangeleverd door / Images
fournies par: FAC, Maes Coating Services
en/et Van Gils Group

De uitgever is niet verantwoordelijk voor de
inhoud van de gepubliceerde artikels.
L'éditeur décline toute responsabilité quant
au contenu des textes publiés.

EDITORIAAL

ÉDITORIAL

Geen onderwerp in de bedrijfsvoering of er bestaat wel een label, keuring of certificaat waarmee bedrijven hun vakkundigheid bevestigen. Critici vragen zich luidop af of al die labels wel zin hebben. Uit de praktijk blijkt dat het aantal bedrijven dat gaat voor een label of certificaat, zeker niet afneemt. Bedrijven zijn wel degelijk overtuigd van de meerwaarde ervan. Ze bevestigen hiermee immers hun proces- of productkwaliteit t.a.v. hun klanten, opdrachtgevers of gebruikers. In dit nummer geven enkele leden hun persoonlijke visie over het al dan niet najagen van een certificaat ter ondersteuning van hun dagdagelijkse business.

Kijkt u ook zo uit naar fysieke ontmoetingen met gelijkgestemde ondernemers, klanten en leveranciers? Dan hebben wij goed nieuws voor u! VOM organiseert "VOM ON TOUR". We gaan op pad doorheen België met interessante partners om samen belangrijke thema's toe te lichten. Het is niet zo zeer de bedoeling dat we inzoomen op een welbepaalde coatingtechniek maar meer algemene thema's rond innovatie, digitalisering, kwaliteit, energie, ed. Hoofddoel is collega-bedrijven ontmoeten en inspiratie opdoen! Reserveer alvast 22 oktober voor de eerste VOM ON TOUR over energiezuinig ondernemen.

Pour pratiquement toute opération commerciale, il existe un label, un contrôle ou un certificat permettant aux entreprises d'authentifier leur expertise. Les esprits critiques se demandent néanmoins si tous ces labels ont un sens. Dans la pratique, on constate que le nombre d'entreprises qui optent pour un label ou un certificat continue d'augmenter: Les entreprises sont bel et bien convaincues de la valeur ajoutée de celui-ci. Elles attestent ainsi de la qualité de leur processus ou de leur produit vis-à-vis de leurs clients, consommateurs ou utilisateurs. Dans ce numéro, différents membres donnent leur vision personnelle sur l'importance de l'obtention ou non d'un certificat pour soutenir leur business quotidien.

Vous attendez avec impatience de rencontrer physiquement des entrepreneurs, des clients et des fournisseurs partageant les mêmes idées que vous? Dans ce cas, nous avons de bonnes nouvelles! La VOM organise «VOM ON TOUR». Nous allons sillonner la Belgique à la rencontre de partenaires intéressants afin de présenter conjointement des thèmes importants. L'intention n'est pas tant de focaliser sur une technique de revêtement spécifique mais plutôt sur des thèmes plus généraux relatifs à l'innovation, la numérisation, la qualité, l'énergie, etc. L'objectif principal est de rencontrer des entreprises et de s'inspirer!

AGENDA

GLOBAL INDUSTRIE 2020

16/03/2021 – 19/03/2021

Spanning the full spectrum of skills, expertise, solutions and know-how in 40 major industry sectors as a result of the coming together of 4 of France's leading shows: MIDEST (industrial subcontracting), SMART INDUSTRIES (connected, collaborative and efficient industry), INDUSTRIE (production technologies and equipment) and TOLEXPO (sheet metal solutions and equipment)

📍 Eurexpo

Lyon, France

📄 <https://www.global-industrie.com/fr>

HANNOVER MESSE

12-16/04/2021

📍 Hannover

📄 Deutsche Messe AG

T: +49 (0)511 89-34466

<https://www.hannovermesse.de/en/>

ALUMINIUM 2020, 13th World Trade Fair & Conference

18-20/05/2021

📍 Exhibition Center Düsseldorf

📄 <https://www.aluminium-messe.com/en>

MATERIALS+EUROFINISH+SURFACE 2021

26+27/05/2021

📍 Koningshof

Veldhoven (NL)

📄 VOM

Veerle Fincken,

v.fincken@vom.be

T: +32 (0)16 40 14 20

<https://materials-eurofinish-surface.com/>

PARTS2CLEAN

05-07/10/2021

International Trade Fair for Industrial Parts and Surface Cleaning

📍 Messe Stuttgart

📄 Deutsche Messe AG

Messegelände

30521 Hanover, Germany

T: +49 (0)511 890

E: info@messe.de www.parts2clean.de/home

TECHNISHOW & ESEF MAAKINDUSTRIE

MAART 2022

📍 Jaarbeurs, Utrecht NL

📄 Jaarbeurs

E: service@jaarbeurs.nl

<https://www.technishow.nl/>

<https://www.maakindustrie.nl/esef/>

SURFACE TECHNOLOGY STUTTGART

21-23/06/2022

International trade fair for surface treatments and coatings

📍 Messe Stuttgart

📄 Deutsche Messe AG

Messegelände

30521 Hanover, Germany

T: +49 (0)511 890

E: info@messe.de

www.surface-technology-germany.de

PAINTEXPO

26-29/04/2022

📍 Karlsruhe, Germany

📄 beck@fairfair.de

<https://www.paintexpo.de/en/>

VOM INFO december 2020:

TRENDWATCHER & INNOVATIES

Welke trends tekenen zich af in de markt, welke innovaties zijn nodig? En hoe anders zal 2021 zijn ten opzichte van 2020? Is er nog plaats voor oppervlaktebehandeling in de Europese maakindustrie? Welke innovaties zijn veelbelovend? Voor het laatste nummer van 2020 zijn we op zoek naar personen van binnen en buiten de oppervlaktebehandeling, die hun visie geven op het bedrijfsleven in 2021, op de uitdagingen en meevallers die zich aftekenen, op de innovatieve oplossingen die zich aanbieden.

Afsluitdatum: 15/11/2020

Verschijningsdatum: 10/12/2020

VOM INFO décembre 2020:

TENDANCES & INNOVATIONS

Quelles sont les tendances qui émergent sur le marché, quelles innovations sont nécessaires? En quoi l'année 2021 sera-t-elle différente de 2020? Le traitement de surface a-t-il encore une place dans l'industrie manufacturière européenne? Quelles sont les innovations prometteuses?

Pour le dernier numéro de 2020 nous recherchons des personnes actives dans le traitement de surface ainsi qu'en dehors, désireuses de communiquer leur vision des affaires à l'horizon 2021, des défis et des gains qui se dessinent et des solutions innovantes qui se présentent.

Date de soumission matériel: 15/11/2020

Date de parution: 10/12/2020

INHOUD SOMMAIRE

03 EDITORIAAL - ÉDITORIAL

04 AGENDA

06 - 08 WIE ZIJN WIJ / QUI SOMMES-NOUS

- 06** HAWKING Surface treatment installaties
- 07** Overname van Inplasco door Clid Industries biedt mooie opportuniteiten
- 08** L'acquisition d'Inplasco par Clid Industries offre de grandes opportunités pour les 2 sociétés

09 - 21 THEMANUMMER: CERTIFICATEN & LABELS NUMÉRO THÉMATIQUE: CERTIFICATS & LABELS

- 09** Qualisteelcoat in België: een reflectie
- 11** Het FAC-keurmerk ondersteunt kwalitatieve aluminium oppervlaktebehandeling (FAC)
- 13** Nadcap certificering voor toelevering aan de luchtvaartsector (BVDW)
- 16** De betekenis van normen voor het certificeren (Ploum Technology)
- 17** Certification et qualification externe: contrainte ou opportunité (Chimiderouil)
- 18** Standaarden en kwaliteitsnormen bieden meerwaarde in de deeleconomie (i-Revitalise)
- 19** Qualicoat: meerwaarde of pijnpunt (Maes Coating Service)
- 21** Van Gils Group trekt de kaart van kwaliteit

22 - 31 UIT HET BEDRIJFSLEVEN / VIE DES ENTREPRISES

- 22** AkzoNobels verbeterde poedercoating bevordert hygiëne
- 23** Lithocide® Nanocoat gaat Covid-19 tegen (Lithcote Europe)
- 23** Le Lithocide® Nanocoat tue le Covid-19 (Lithcote Europe)
- 25** Een inzicht in de aansprakelijkheid tijdens de levensduur van een product ontsluit de circulaire waarde (Sirris)
- 28** HaTwee circulair
- 30** Des argiles incorporées dans les revêtements pour une protection barrière plus efficace contre la corrosion (Materia Nova)

31 NIEUWIGHEDEN / NOUVEAUTÉS

- 31** Efficiëntieverhoging en kostenreductie in poedercoating van complexe productvormen (Nordson Benelux)

HAWKING Surface treatment installaties



i HAWKING STI
Lars Vreuls

Sedert september 2020 verwelkomen we nieuw VOM-lid HAWKING STI.

Dit is een jonge en dynamische Nederlandse handelsonderneming die de missie heeft het faciliteren van het verkoopproces voor het leveren van hoogwaardige rek-, trommel- en sproei-installaties of delen hiervan.

Ontworpen en samengesteld in Turkije voor alle relaties binnen de oppervlakte-technieken. U profiteert hierdoor van een zéér marktvriendelijke prijs/kwaliteit verhouding!

Daarnaast bieden wij u de mogelijkheid een geheel project "turnkey" aan te bieden, wat betekent: één prijs en geen financiële verrassingen achteraf!

Ook is er ruim voldoende ervaring over de chemische kant van de processen aanwezig zodat u altijd een installatie op maat krijgt aangeboden.



Milieu en techniek in harmonie

MAXIMAAL
HERGEBRUIK
WATER

eco-vision

Eco-Vision biedt u een complete milieu- **totaalservice**.
Van milieuadviesdiensten, engineering tot de bouw van de installaties.
Milieuwinst hand in hand met uw bedrijfswinst is onze business.

Contacteer ons snel ... voor een zuivere kijk op het milieu!
Ambachtslaan 14 • 3665 As • T. +32 (0)89 79 81 30

www.eco-vision.be

BASF
We create chemistry

Chemetall
expect more[®]

Onder het oppervlak: Innovatieve voorbehandeling voor de ACE industrie

Zowel industriële als landbouwmachines zijn met Chemetall's duurzame en hoogwaardige oppervlaktebehandeling jarenlang beschermd onder uiterst zware omstandigheden.

Volg ons op



www.chemetall.com



Overname van Inplasco door Clid Industries biedt mooie opportuniteiten

VOM-lid INPLASCO, gelegen in het mooie Waasland wil zich in de toekomst niet alleen profileren als de referentieleverancier voor Gema-poederspuitinstallaties en pistolen. De ambitie reikt veel verder. Meer bepaald nummer één worden als toeleverancier van industriële natlak-installaties en toebehoren. Om deze positie te verwerven in België, heeft er een strategische acquisitie van Inplasco door het Franse CLID Industrie plaats gevonden op 25 mei 2020. VOM sprak met huidige zaakvoerders over de drijfveren van deze overname.

Inplasco is zeker geen onbekende in het Belgische landschap van oppervlaktebehandeling. Als distributeur van grote merken zoals Gema in de wereld van het poedercoaten, en Binks, DeVilbiss, Ransburg en het recentelijk verworven Carlisle in de wereld van industriële natlakken en carrosserie, heeft Inplasco naam en faam opgebouwd bij zowel de grote ondernemingen als typische KMO's. Daarnaast wordt het leveringsprogramma aangevuld met straalapparatuur van Leering, Clemco en Graco en met ophangsystemen en maskering van HangOn. Onder leiding van zaakvoerder Yvan Standaert levert een team van 13 professionals iedere dag de nodige technische expertise en ondersteuning aan hun uitgebreide klantenportefeuille. Zowel leidinggevend als operators worden deskundig ter plekke begeleid door de Inplasco-medewerkers.

CLID Industries, een Franse distributeur van technische oplossingen voor onder meer het verpompen van vloeistoffen en voor de oppervlaktebehandeling opereert vanuit 4 locaties, allen gevestigd ten Noorden van Parijs: Lille, Reims, Rouen en Nancy.

CLID Industrie ondersteunt elke ondernemer zowel voor, tijdens als na een aankoop. Het bedrijf beschikt over een eigen

studiebureau en een dienst na verkoop. In het uitgerust labo, geaccrediteerd door Graco, Carlisle (Devilbiss, Binks), Sames en Nilfisk, wordt elke oplossing uitgetest op techniek en onderhoud. Bovendien beschikt de groep over een trainingscentrum waar operators snel en efficiënt het vereiste vakmanschap kunnen verwerven. Naast het natlak- en poedercoat gebeuren, verdeelt Clid Industries ook hoogwaardige apparatuur voor volgende activiteiten:

- mechanische voorbehandeling
- verlijmen en kitten
- transfers van vloeibare en pasteuze producten
- milieutechnologie
- reiniging van de werkplaats.

Daar waar Inplasco een sterke voetafdruk heeft in de poederlakwereld, bepaalt natlakken 80% van het zakencijfer van CLID Industries. De overname schept nieuwe perspectieven en dimensies voor beide bedrijven. Meer bepaald: samen de grootste worden in de poeder- en natlakwereld!

Deze overname leidt tot een win-win-win. Niet alleen voor Inplasco en CLID Industrie maar zeker voor hun klanten. Elke

CLID Industrie locatie is uitgerust met krachtige IT-tools, een testlaboratorium en meer dan 45 jaar ervaring. Op deze manier wordt elke technologische en innovatieve uitdaging van elke klant ruim vooraf geanalyseerd alvorens een samenwerking wordt afgesloten:

- de studie van het project
- de ontwikkeling van specificaties
- het op maat gemaakte ontwerp en de aanbeveling van de installatie
- de selectie van geschikte apparatuur en leveranciers
- het uitvoeren van algemene en gedetailleerde studies.

Beide bedrijven zullen elk in eigen land op de vertrouwde locaties blijven opereren met hun eigen ervaren medewerkers. Algemeen directeur van de Groupe CLID is Patrick De Witte. Filiaalleiders in België en Frankrijk zijn respectievelijk Michel Veracx en Franck Loquet. Gewezen aandeelhouder Yvan Standaert blijft de groep met zijn jarenlange ervaring ondersteunen.

Vanwege VOM wensen wij het voltallige team veel succes met deze mooie strategische beslissing.



Vlnr: Patrick De Witte, Michel Veracx, Yvan Standaert en Franck Loquet

L'acquisition d'Inplasco par Clid Industries

INPLASCO, situé dans l'arrière pays d'Anvers, ne veut pas uniquement se présenter comme le fournisseur de référence pour les installations de pulvérisation de poudre et les pistolets GEMA. L'ambition va beaucoup plus loin. En particulier, devenir le numéro un en tant que fournisseur d'installations industrielles de peinture liquide et accessoires. Afin d'acquiescer cette position en Belgique, une acquisition stratégique d'Inplasco par le groupe Français CLID Industrie a eu lieu le 25 mai 2020. VOM a parlé aux gestionnaires actuels de cette acquisition.

Inplasco est déjà importateur sur le territoire belge pour le traitement de surface. En tant que distributeur de grandes marques telles que Gema dans le monde du revêtement en poudre, et Binks, DeVilbiss, Ransburg et la multinationale Carlisle en revêtement liquide.

Inplasco s'est fait une excellente réputation parmi les grandes entreprises et les PME. En outre, la gamme de produits est complétée par l'équipement de sablage Clemco, les cabines Leering et Hengelo et les produits de masquage et suspension Hang On. A ceci s'ajoute la marque Graco. Dirigée par le manager Yvan Standaert, une équipe de 12 professionnels fournit chaque jour l'expertise technique et le soutien nécessaires à leur vaste por-

tefeuille de clients. Les gestionnaires et les opérateurs sont supervisés de manière experte sur place par les employés d'Inplasco.

CLID Industries, distributeur Français de solutions techniques pour, entre autres, le pompage de liquides et le traitement de surface opère à partir de 4 sites, tous situés au nord de Paris : Lille, Reims, Rouen et Nancy.

CLID Industrie soutient chaque entrepreneur avant, pendant et après un achat. L'entreprise dispose de son propre bureau de recherche et d'un service après-vente. Dans le laboratoire équipé, accrédité par Graco, Carlisle (Devilbiss, Binks), Sames et Nilfisk, chaque solution est testée pour la technique et l'entretien. En outre, le groupe dispose d'un centre de formation où les opérateurs peuvent acquiescer rapidement et efficacement l'artisanat requis. En plus de la peinture liquide et du poudrage, Clid Industries distribue également des équipements de haute qualité pour les activités suivantes:

- prétraitement mécanique
- colles et mastics
- transferts de produits liquides et pâteux
- technologies environnementales
- nettoyage de l'atelier.

Là où Inplasco a une forte empreinte dans le monde de la peinture en poudre, les peintures liquides déterminent 80% des activités des industries CLID. L'acquisition crée de nouvelles perspectives et dimensions pour les deux sociétés. Le but prin-

cipal est de devenir un acteur majeur dans le monde de la poudre et de la peinture liquide!

Cette acquisition mène à une plus grande répartition de ses produits en Belgique et en France. Non seulement pour Inplasco et CLID Industrie, mais surtout pour leurs clients. Chaque emplacement de l'industrie CLID est équipé d'outils informatiques puissants, d'un laboratoire d'essais et de plus de 40 ans d'expérience. De cette façon, le défi technologique et novateur de chaque client est analysé bien avant qu'une collaboration ne soit conclue:

- l'étude du projet
- l'élaboration des spécifications
- la conception personnalisée et la recommandation de l'installation
- la sélection d'équipements et de fournisseurs appropriés
- la réalisation d'études générales et détaillées.

Les deux entreprises continueront chacune d'opérer dans leur propre pays avec leurs propres employés expérimentés. Le directeur général du Groupe CLID est Patrick De Witte. Les chefs de branche en Belgique et en France sont respectivement Michel Veracx et Franck Loquet. L'ancien actionnaire Yvan Standaert continue de soutenir le groupe avec ses années d'expérience.

VOM souhaite à toute l'équipe beaucoup de succès avec cette belle décision stratégique.

Inplasco

www.inplasco.eu

POWDER AND PAINT APPLICATION PRODUCTS



Qualisteelcoat in België: een reflectie

i Hans Versmissen
Redactie VOMinfo

Een tiental Belgische lakkerijen en poederleveranciers kan uitpakken met het Qualisteelcoat label. VOM was benieuwd naar hun ervaringen en welke meerwaarde dit label voor hen oplevert. De mensen die dagelijks in de sector actief zijn met hun bedrijf, zijn wellicht ook goed geplaatst om de uitdagingen in het licht te stellen. We vroegen hun mening en luisterden ook naar enkele grote opdrachtgevers die met het Qualisteelcoat label werken.

EEN COMMERCIËLE TROEF EN HOUVAST VOOR KWALITEITSBEWAKING

Poedercoating is een commodity en dat impliceert dat kwaliteit een conditio sine qua non is. Je kunt er niet omheen. Wie een ondermaatse kwaliteit levert, verdwijnt van het toneel. Maar wat is dat, een goede kwaliteit? Niet alle klanten en opdrachtgevers kunnen dat beoordelen. Het Qualisteelcoat label biedt houvast, voor iedereen die met staal werkt.

Lakkerijen en poederleveranciers bevestigen. Het **vertrouwen** dat het label aan de klanten geeft, is een grote motivatie om coatingsystemen te laten keuren. Al staat de telefoon bij lakkerijen niet roodgloeiend van klanten die Qualisteelcoat vragen. Het label werkt vooral **onderscheidend** tegenover concurrenten die de licentie niet hebben. Het is dan ook een troef die in **marketing** met glans wordt uitgespeeld.

Een andere meerwaarde die het Qualisteelcoat label biedt is de controle over de interne **kwaliteitsbewaking**. In een bedrijf met verschillende vestigingen of productielijnen bijvoorbeeld, is een uniforme kwaliteit gemakkelijker te handhaven op basis van Qualisteelcoat. Het geeft ook de medewerkers **houvast** en verhoogt hun **betrokkenheid**.

EN1090 wordt door velen in één adem met Qualisteelcoat uitgesproken. Voor klanten die met staalconstructies werken biedt deze norm een absolute meerwaarde.

COMPLEXITEIT VAN STAALBEHANDELING

Het moet gezegd zijn dat het Qualisteelcoat label geen harde garantie biedt voor de kwaliteit van een werkstuk. Het geeft de zekerheid dat er gekeurde coatingsystemen worden toegepast en bepaalde testen uitgevoerd worden.

QUALISTEELCOAT VERSUS QUALICOAT

De opmerking komt dat een productie volgens Qualisteelcoat soms toch nog tekortschiet tegenover de vereisten van de klant. Dat komt onrechtstreeks doordat de oppervlaktebehandeling van staal een erg complex gegeven is. Er is een grote variatie in staalsoorten en verschillende mogelijke behandelingen, afhankelijk van de omgeving. Dit is veel complexer dan bijvoorbeeld voor aluminium, waar het Qualicoat label een algemeen aanvaarde erkenning is.

Opdrachtgevers bevestigen dat Qualisteelcoat hen een goede basis geeft, maar dat er voor specifieke toepassingen vaak **extra testen** nodig zijn. Denk bijvoorbeeld maar aan een spoorwegomgeving, waar ijzeroxides, koper en koperoxides van de bovenleiding aanwezig zijn. Het is de uitdaging om Qualisteelcoat relevant te maken voor de markt, en die is erg breed.

BETAALBARE EN UITGEBREIDE TESTMETHODES

Poederleveranciers hameren er ook op dat de testmethodes van Qualisteelcoat nog verder moeten evolueren. Er is een nood aan betaalbare testen waarmee een beter onderscheid gemaakt kan worden tussen goede en slechte systemen. De

huidige zoutneveltest is te beperkt. Daar passeren monsters door, die in de praktijk dikwijls niet goed genoeg zijn. De cyclische testen zijn dan weer veel te duur.

Qualisteelcoat brengt heel de **kwaliteitsdiscussie** alleszins op gang, en dat ervaart iedereen als een goede zaak. Er is een groeiend bewustzijn bij opdrachtgevers, lakkerijen en poederleveranciers. Daardoor ontstaat er een drive tot innovatie en betere coatingsystemen.

PULL VANUIT DE MARKT

De vergelijking met Qualicoat werd al gemaakt. De complexiteit van staal is niet het enige verschil. Het Qualisteelcoat label blijkt ook gewoon minder goed gekend te zijn. Op het vlak van aluminium sta je als lakkerij nergens zonder Qualicoat. Nagenoeg elke opdrachtgever stelt deze eis. Qualisteelcoat daarentegen is veel minder ingeburgerd.

Op de Franse markt is er meer dynamiek rond Qualisteelcoat, o.a. gedreven door architecten en opdrachtgevers in de bouw. Qualisteelcoat zal in België dus meer opdrachtgevers moeten sensibiliseren. Als zij Qualisteelcoat even consequent zouden opleggen als Qualicoat, dan kan dat een enorme boost betekenen voor de oppervlaktebehandeling van staal. VOM zit in alle geval al rond de tafel met Infrabel, NMBS en enkele ingenieursbureaus om dit te betrachten.

Natuurlijk moet de kost van een strengere norm zich voor de opdrachtgever vertalen in een tastbare meerwaarde. Die meerwaarde is des te groter naarmate de relevantie van de norm, en net daar lijkt de uitdaging te zitten voor Qualisteelcoat. Precies door het zeer brede spectrum van het label, hebben veel opdrachtgevers nood aan extra, meer specifieke testen.

Al is er zeker wel een goede evolutie aan de gang, bijvoorbeeld met de strenge C5-corrosieklasse. Deze bepaling is bovendien

een goed voorbeeld van hoe labels en normen innovatie in de sector kunnen drijven. Met het oog op de C5-klasse worden nieuwe primers ontwikkeld, die op hun beurt wellicht geschikt zijn voor nieuwe toepassingen. Wie weet ligt de offshore markt binnenkort open voor poederlak.

KORTOM

De Belgische Qualisteelcoat labelhouders zijn positief over het label. Het is een commerciële troef en een middel om de interne kwaliteitscontrole te handhaven. Tot op heden ervaren zij echter nog geen grote pull vanuit de markt. Enkele grote opdrachtgevers springen op de kar, maar Qualisteelcoat zou bij meer opdrachtgevers ruimer gedragen moeten worden, analoog aan Qualicoat. De complexiteit van staalbehandeling vormt een uitdaging, net als de verdere ontwikkeling van uitgebreide en betaalbare testmethodes.

Met dank aan de Qualisteelcoat labelhouders en opdrachtgevers: Axalta, Belgium Coatings, Galvacoat-Steelcoat, HaTwee, Lakkerij Vanderey, Limparts-Drooghmans, Metalix, Metalics Van Cauteren, Protech-Oxyplast, Van Gils Coating Group, NMBS, Infrabel.



Limeparts-Drooghmans is dé expert in plaatbewerking voor het leveren van metalen onderdelen en high-end geventileerde gevelsystemen. Wij bieden u een one stop shop totaaloplossing op maat van uw project, met respect voor kwaliteit én de beste service.

CONTACT

Gunther Raeymaekers
T. +32 (0)89 62 09 75
E. gunther.raeymaekers@limeparts-drooghmans.be
Oosterring 21
B-3600 Genk
www.limeparts-drooghmans.be



In 2020 zijn volgende Belgische lakbedrijven QUALISTEELCOAT gecertificeerd:

Belgium Coatings S.A

Z.I. Grace-Hollogne
Rue des Nouvelles Technologies 4
BE-4460 Grace-Hollogne
Licence number E-201
Corrosieklasse C5 - High
Coatingsysteem MSI en MS 2 (Metalisatie + 1 of 2-lagen poedercoating)

Galvacoat Steelcoat nv

Dellestraat 28
BE-3560 Lummen
Licence number E-205
Corrosieklasse C5 - High
Coatingsysteem HDI en HD 2 (Thermisch verzinken + 1 of 2-lagen poedercoating)
Conformiteitsverklaring EN1090

Lakkerij Vanderey nv

Westlaan 268
3550 Heusden - Zolder
Licence number E-206
Corrosieklasse C4 - High
Coatingsysteem SZ1 en SZS 2 (Sendzimir + 1 of 2-lagen poedercoating)

Limeparts nv

Oosterring 21
BE-3600 Genk
Licence number E-200
Corrosieklasse C4 - High
Coatingsysteem SZ1 en SZ 2 (Sendzimir + 1 of 2-lagen poedercoating)

Metalix

Dellestraat 28
BE-3560 Lummen
Licence number E-204
Corrosieklasse C5 - High
Coatingsysteem Metallisatie + 3-lagen natlak
Conformiteitsverklaring EN 1090

Metalics van Cauteren

Voermanstraat 18
BE-9240 Zele
Licence number E-203
Corrosieklasse C5 - High
Coatingsysteem MSI en MS 2 (Metalisatie + 1 of 2-lagen poedercoating)
Conformiteitsverklaring EN 1090

Van Gils Coating Group

Industrielaan 51
BE-3730 Hoeselt
Licence number E-207
Corrosieklasse C5 High
Coatingsysteem MSI en MS 2 (Metalisatie + 1 of 2-lagen poedercoating)

Info: <https://www.qualisteelcoat.net/content/licenced-coaters/>

Het FAC-keurmerk ondersteunt kwalitatieve aluminium oppervlaktebehandeling

i FAC
Ilse Claeys

Oppervlaktebehandeling is een essentiële schakel in het leveren van kwalitatief aluminium schrijnwerk. Dankzij het FAC-keurmerk en het kwaliteitshandboek krijgt dit onderwerp alle aandacht van de FAC-leden/constructeurs.

HET FAC-KEURMERK, GARANTIE VOOR KWALITATIEF ALUMINIUM SCHRIJNWERK

In januari 2016 waren Durv, FMP+, Hegge en Meutabel de eerste aluminium constructeurs die het FAC-kwaliteitskeurmerk behaalden. Intussen is de lijst van FAC-keurmerkhouders aangegroeid tot 33.

FAC lanceerde het keurmerk als een objectieve maatstaf voor topkwaliteit in aluminium schrijnwerk en gevelbouw op de Belgische markt. Een constructeur die zich kandidaat stelt om FAC-lid te worden, moet zich engageren om te voldoen aan een reeks kwaliteitseisen inzake productie, plaatsing en oplevering. Het label wordt toegekend na een onderzoek in de fabriek en op de werf door de onafhankelijke keuringsinstanties SKG-IKOB en BCCA, en moet ieder jaar hernieuwd worden.



Het FAC-keurmerk staat voor kwaliteit in aluminium schrijnwerk.

HET KEURMERK LEVERT DE FAC-LEDEN MEERDERE TROEVEN OP

Zo versterkt het hun zichtbaarheid en commerciële positie in een bouwmarkt die af te rekenen heeft met internationale, vaak minder kwalitatieve concurrentie. Het label stelt opdrachtgevers in staat om het kaf van het koren te scheiden en schept vertrouwen over de te verwachten gegarandeerde kwaliteit. Dit blijkt onder meer uit het feit dat een groeiend aantal architecten, aannemers en bouwheren het FAC-label voorschrijven in hun lastenboeken.

Verder biedt het FAC-lidmaatschap als voordeel dat de leden permanent toegang hebben tot de evoluerende vak kennis en sectorinformatie, die FAC opvolgt, bundelt en deelt door middel van publicaties, opleidingen, bedrijfsbezoeken en workshops.

HET FAC-KWALITEITSHANDBOEK, LEIDRAAD VOOR CONSTRUCTEURS

Het FAC-kwaliteitshandboek 'Kwaliteits-eisen en Adviezen' vormt de basis van het FAC-kwaliteitskeurmerk. De vierde editie rolde in januari van de persen en zal in het najaar ook voor de eerste maal in het Frans beschikbaar zijn. Dit 200 bladzijden dikke naslagwerk bevat een schat aan actuele informatie, normen en adviezen over de verschillende aspecten van aluminium schrijnwerk en -gevelbouw. Het helpt constructeurs, architecten, aannemers en andere stakeholders om voortdurende veranderingen op (product)technisch, reglementair en juridisch vlak gemakkelijker op te volgen.

Voor het schrijven en/of nakijken van de inhoud doet FAC beroep op experts uit

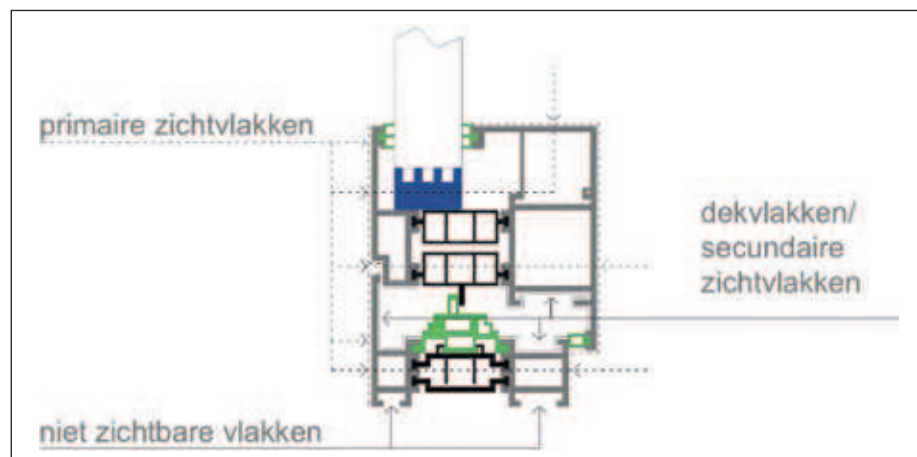
07. COMPETENTIES ONDERAANNEMERS.

Het bestuur behoudt zich het recht voor om onderaannemers te weigeren op grond van de in het AAL beschreven punten in 00.40.10.d. In het bijzonder vraagt het bestuur om binnen lot 1 de onderaannemer van het buitenschrijnwerk kenbaar te maken voordat overgegaan zal worden tot gunning aan de hoofdaannemer. De onderstaande criteria zullen aanvullend op 00.40.10.d (AAL) gevraagd worden van de onderaannemer buitenschrijnwerk.

- Relevante referenties in schaal en complexiteit gelijk aan het voorliggend dossier
- Productie in België
- Eigen studiedienst ter uitwerking tot een performant uitvoeringsdossier
- FAC keurmerk

Het bestuur vraagt om bij de inschrijving een te bevestigen dat de onderaannemer buitenschrijnwerk voldoet aan eerder genoemde criteria. Voor gunning zal de onderaannemer buitenschrijnwerk door de hoofdaannemer voorgesteld moeten worden.

Het FAC-keurmerk wordt steeds vaker voorgeschreven in lastenboeken.



Het FAC-kwaliteitshandboek geeft richtlijnen voor de beoordeling van de oppervlaktebehandeling.

diverse vakgebieden, van profielleveranciers en glasfabrikanten, tot gespecialiseerde federaties zoals VOM, certificatie-instellingen en opleidingscentra.

ESTHETISCH, DUURZAAM ALUMINIUM DANKZIJ DE JUISTE OPPERVLAKTE-BEHANDELING

Oppervlaktebehandeling is een essentiële kwaliteitsschakel voor aluminium schrijnwerk en gevelbouw. Het is niet alleen bepalend voor de esthetiek maar ook voor de duurzaamheid van het eindresultaat. Daarom is een volledig Hoofdstuk (nr 8) van het FAC-kwaliteitshandboek aan dit onderwerp gewijd. De werkgroep Aluminium van VOM vzw kijkt elke uitgave mee naar hoofdstuk 8. Op deze manier is de kennis van onze VOM-lakbedrijven verankerd in dit handboek. Hierin krijgen constructeurs een overzicht van alle aspecten waarmee ze rekening moeten houden bij de keuze van lakwerk of anodisatie. Het gaat hier onder meer over materiaal-technische aandachtspunten, invloed van klimaat en omgeving, kwaliteitscontrole en garanties. Een grondige kennis van de constructeur hierover vormt de basis van een goede communicatie met de oppervlaktebehandelaar en de juiste keuze van lakwerk of anodisatie.

Voor poederlakken bevat het handboek uitleg over de keuze van het coatingsysteem en de soorten voorbehandeling, gaande van standaard voorbehandeling met 1g/m² beitsen tot 2g/m² beitsen, tot pré-anodisatie volgens Qualicoat.

Voor anodisatie wordt aandacht geschonken aan laagdiktes en kleuranodisatie. De constructeur wordt ook aangespoord om rekening te houden met de legering en met het feit dat legeringen van schrijnwerk en gevelbekleding-plaatmaterialen afwijkingen kunnen vertonen.

Hoewel het geen verplichting is, raadt FAC aan om bij de ingangscontrole steekproefsgewijs laagdiktes te controleren. Dit maakt het mogelijk om vroeg in het productieproces eventuele problemen te detecteren en te vermijden dat beschadigde of afgekeurde materialen in de produc-



De oppervlaktebehandeling van het schrijnwerk en de gevelbekleding bepaalt voor een groot deel de uitstraling van een gebouw (Beeld: Liesbet Goetschalckx)

tieketen terechtkomen. FAC onderzoekt momenteel de mogelijkheid om via een groepsaankoop meer constructeurs van een laagdiktemeter te voorzien. FAC adviseert constructeurs ook om na te gaan of de oppervlaktebehandeling volgens de voorschriften van Qualicoat/Qualanod (of andere testen) is uitgevoerd en de nodige certificaten hiervan beschikbaar zijn.

Bovenstaande en nog veel andere aspecten komen in het handboek aan bod. Het

moet ervoor zorgen dat constructeurs maximaal inzicht krijgen in het belang van oppervlaktebehandeling, en samen met de betrokken bedrijven werken aan duurzaam, kwalitatief schrijnwerk.

De digitale versie van het Kwaliteitshandboek kan worden gedownload op www.fac-belgium.eu.

Nadcap certificering voor toelevering aan de luchtvaartsector



Bernard Vandewiele

BVWD Consultancy

Nadcap lead auditor voor Heat Treatment (HT) en Forging (MMM)

HET ONTSTAAN VAN NADCAP

In de periode vóór NADCAP voerden de grote luchtvaartmaatschappijen (vliegtuigbouwers en grote systeemleveranciers) zelf audits uit bij hun leveranciers om te verifiëren of deze volledig conform hun proceseisen waren. Bij de leveranciers ging het vaak over sterk gelijkaardige processen en eisen. Bijgevolg waren veel van die audits gewoon duplicaten van elkaar en dus eigenlijk overbodig. Meestal dus enkel een verhoging van de werkbelasting zonder toegevoegde waarde.

In november 1989 werd er een US Government/Industry Partners Conference georganiseerd en werd een consensus oplossing voor deze overbodige proces leveranciers audits gevonden, namelijk **NADCAP (National Aerospace and Defence Contractors Accreditation Program)**. In juli 1990 werd de administratie en beheer van het NADCAP programma toevertrouwd aan het **Performance Review Institute (PRI)**. PRI beheert naast NADCAP ook nog andere segmenten zoals MedAccred, TPG, PRI Registrar, PRI Training, PRI Qualification, PRI CAAP en PRI QPL. Meer informatie is te vinden op de PRI website (<https://p-r-i.org>).

Quasi alle belangrijke spelers (vliegtuigbouwers en grote systeemleveranciers) in de luchtvaart sector hebben zich ingeschreven in het NADCAP programma

(Subscribers). In totaal zijn dit er meer dan 45 en de actuele lijst kan men bij PRI bekomen. Wil men als leverancier in aanmerking komen dan moet men een NADCAP accreditatie hebben voor een bepaald toepassingsgebied **(Commodity)**.

DE NADCAP ORGANISATIESTRUCTUUR

De PRI/NADCAP organisatiestructuur is weergegeven in de onderstaande figuur. Belangrijk zijn de **task groups** in de verschillende toepassingsgebieden **(commodities)** die alle belangrijke taken voor de commodity vervullen zoals verder beschreven wordt.

De audits worden uitgevoerd door de **auditors** die als contractor optreden en worden zorgvuldig geselecteerd door PRI en de **Staff Engineers** en aangesteld door de betrokken Task Group.

De Task Group is evenwichtig samengesteld uit deelnemers van de opdrachtgevers (primes) en belangrijke leveranciers. De leden zijn allemaal technische experts in hun vakgebied.

De belangrijkste taken van de Task Group zijn:

- vastleggen van de audit eisen
- opstellen van de bijpassende documenten zoals checklists, training, advisories, audit handbook

- acceptatie van de definitieve correctieve maatregelen opgegeven door de geauditeerden als antwoord op de gemaakte non-conformances (enkel door Subscribers)
- uiteindelijke toekenning van de accreditatie (enkel door Subscribers)

Op dit moment zijn er 19 commodities die het ganse veld van de speciale processen bestrijken zoals men kan afleiden uit de opgesomde lijst. Tussen haakjes is het aantal audits in 2019 en het aantal auditors voor de meeste commodities aangegeven en dit schept direct een goed beeld wat de meest gevraagde commodities en accreditaties zijn. In 2019 gaat het over 390 auditors en 5901 audits.

- Aerospace Quality System (AQS) (247 audits, 94 auditors)
- Chemical Processing (CP) (1088 audits, 45 auditors)
- Coatings(CT) (196 audits, 11 auditors)
- Composites (COMP) (232 audits, 11 auditors)
- Conventional Machining as a Special process (CMSP) (77 audits, 7 auditors)
- Elastomer Seals (SEAL) (14 audits, 5 auditors)
- Electronics (ETG) (150 audits, 11 auditors)
- Fluid Distribution Systems (FLU) (48 audits, 7 auditors)
- Heat Treating (HT) (1003 audits, 44 auditors)
- Materials Testing Laboratories (MTL) (244 audits, 11 auditors)
- Measurement & Inspection M&I) (133 audits, 10 auditors)
- Metallic Materials Manufacturing (MMM) (15 audits, 4 auditors)
- Non-Metallic Materials Manufacturing (NMMM) (29 audits, 4 auditors)
- Non-Metallic Materials Testing (NMMT) (45 audits, 9 auditors)
- Non-Destructive Testing (NDT) (1289 audits, 52 auditors)



- Nonconventional Machining (NM) (265 audits, 15 auditors)
- Sealants (SLT) (25 audits, 5 auditors)
- Surface Enhancement (SE) (197 audits, 17 auditors)
- Welding (WLD) (527 audits, 28 auditors)

NADCAP AUDIT

Een Nadcap audit is een doorgedreven en **diepgaande technische audit** om te evalueren of aan alle eisen van de Nadcap checklists voor de betrokken toepassingsgebied en aan de klanteneisen is voldaan.

Een Nadcap audit is geen "Quality System" audit (QS) maar een technische audit met focus op de specifieke eisen van het toepassingsgebied. Enkel de QS-aspecten gerelateerd tot de specifieke commodity worden meegenomen.

Het is belangrijk dat de geauditeerde wel over een geldig QS certificaat beschikt dat voldoet aan AS/EN/JISQ 9100 and AS/EN 9110 ofwel ISO/IEC 17025 voor test laboratoria.

E-AUDITNET

Om het geheel te kunnen beheersen is alles ondergebracht in een software systeem **eAuditnet** dat permanent wereldwijd beschikbaar is voor alles wat met NADCAP te maken heeft. Alle relevante informatie is daarop te vinden. Toegang wordt bekomen via PRI op eenvoudig verzoek via de website. Het systeem bevat voldoende beveiligingen zodat enkel die informatie ter beschikking is waartoe men toegang heeft. Er is ook een lijst met alle leveranciers met NADCAP accreditatie en voor welke commodity.

ITAR/EAR

Een speciaal aandachtspunt is het feit dat Amerika voor bepaalde producten en informatie speciale regelgevingen heeft, namelijk ITAR (International Traffic in Arms Regulation) en EAR (Export Administration Regulations).

Dit betekent dat deze zaken enkel toegankelijk zijn voor "**Unrestricted**" personen (US ingezetenen of houders van een Green card). Alle andere betrokkenen (zeg

maar de rest van de wereld) zijn "**Restricted**". Dit speelt zowel naar Auditors, Staff Engineers, leden van de Task Groups.

Dit houdt ook in dat er specifieke regeltjes moeten gevolgd worden om met deze informatie om te gaan zowel bij het invullen van de checklists als bij het antwoorden of NCR's. (Non Conformity Report)

AUDIT CYCLUS: VAN PLANNING TOT ACCREDITATIE

Het audit gebeuren verloopt via een vast stramien zoals aangegeven in het onderliggende schema.

a) Audit voorbereiding

Alvorens de audit, door de aangestelde auditor uitgevoerd wordt is het belangrijk dat de geauditeerde de audit zorgvuldig heeft voorbereid. Actualisering van alle documenten, uitvoeren van een volledige **self-audit**, opstellen en uitvoeren van een "Root Cause & Corrective Action" plan (RCCA) en het uploaden in eAuditnet van alle gevraagde documenten ten laatste 30 dagen voor de audit. Het succes van de audit is sterk verbonden aan de kwaliteit van de voorbereiding ervan.

b) Audit uitgevoerd door de auditor

Een audit start met een startvergadering waarbij de scope wordt vastgelegd en bevestigd. De duur van de audit (2, 3, 4, 5 dagen) wordt bepaald door de grootte van de **scope**.

De uitvoering van de audit gebeurt aan de hand van de voorgeschreven checklists en de observatie van het aantal voorge-

schreven **job audits** (in-proces en/of historische). De selectie is zo dat er een goed representatief beeld van alle processen en klanteneisen wordt meegenomen.

Er worden vaststellingen of onvolkomenheden vastgesteld (**non-conformances**) opgedeeld als major NCR en minor NCR afhankelijk van de ernstgraad en de potentiële impact op product kwaliteit. De audit wordt afgesloten met een vergadering waarbij de auditor terugkoppeling geeft en de gemaakte NCR's nog eens toelicht en hoe het verdere traject er uitziet.

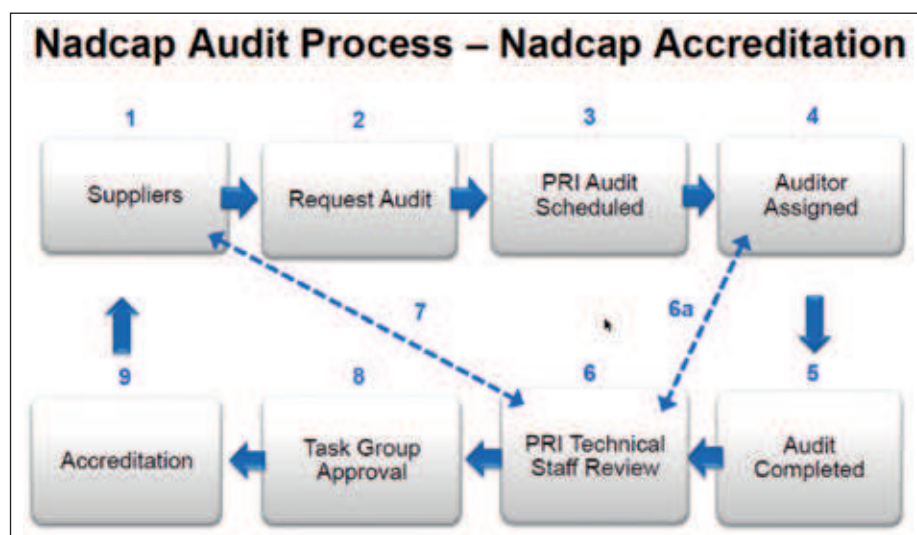
De auditor zal alles definitief uploaden in eAuditnet en dan is zijn rol uitgespeeld.

c) Post audit activiteiten of de PRI technische review door de Staff Engineer (SE)

De geauditeerde dient voor elk van de gemaakte NCR's een duidelijk bewijs leveren van de definitieve oplossing (**objective evidence**). Dit gebeurt in diverse stappen waarbij er een diepgaande Root Cause analyse gemaakt moet worden met op basis daarvan de bijhorende correctieve maatregelen. Deze dienen ook getest te worden op hun effectiviteit. Hiervoor kunnen er een aantal loops nodig zijn tussen geauditeerde en de betrokken Staff Engineer. Voor de Root Cause analyse wordt de "5 Why" methode aanbevolen maar elke andere analyse techniek kan gebruikt worden.

De reactie tijden zijn relatief kort en het aantal loops is beperkt.

Als de SE uiteindelijk overtuigd is van de "objective evidence" van de oplossingen maakt hij zijn rapport op voor de Task Group.



d) NADCAP Accreditatie door de Task Group (Subscriber leden)

De Task Group evalueert nogmaals het geheel en vraagt indien nodig nog bijkomende informatie of verduidelijking. Finaal wordt dan, door de Subscriber leden, een goedkeur gegeven waarna de accreditatie toegekend wordt. De geauditeerde bekomt dan ook het formele document van zijn Nadcap accreditatie met de geldigheidsduur.

ERVARING

Algemeen worden de Nadcap audits door de ge-auditeerden als positief ervaren:

- Technische grondigheid van de uitgevoerde audit en de competentie van de auditors.
- De vrij gedetailleerde checklists garanderen een voldoende diepgang.
- De opgelegde "Self-audit" dwingt de geauditeerde tot diepgang.

- Alle ge-auditeerden bevestigen dat ze een beter inzicht in hun speciale processen bekomen.
- Alle documenten die van toepassing zijn kan men op eAuditnet vinden.
- uniforme lijsten die wereldwijd gebruikt worden.
- opname in de QML lijst op eAuditnet waardoor nieuwe klanten eenvoudig kunnen terugvinden welke leveranciers voor een Subscriber toegelaten zijn.

Door iedereen wordt bevestigd dat over een langere periode de opeenvolgende Nadcap audits een zeer positieve bijdrage hebben geleverd om de kwaliteit op continue wijze tot een hoger niveau te brengen. Gezien wereldwijd hetzelfde systeem gebruikt wordt geeft dit ook een extra dimensie.

Gezien Nadcap door vele klanten aangevaard wordt, bevestigen allen dat het aantal audits per jaar sterk gereduceerd werd

wat uiteindelijk ook een kostenreductie met zich meebrengt.

Bovendien bestaat er een "merit"-systeem wat toelaat om de frequentie van de audits te verminderen indien men voldoet aan de gestelde eisen die hiervoor door de Task Group gesteld zijn. Dit laat toe om te evalueren van 12 maanden naar 18 maanden en uiteindelijk tot 24 maanden.

Nadcap vervangt niet de initiële audit door een specifieke "prime subscriber" voor de vrijgave van een nieuw proces, product of leverancier. De Nadcap audits zijn in dit opzicht te zien als opvolgaudits (reaccreditation audits).

Hoewel het Nadcap certificaat enkel slaat op toelevering aan de luchtvaartsector wordt het ook aanzien en ervaren als een bewijs van kwaliteit naar andere sectoren. Dit is een element dat toelaat makkelijker nieuwe klanten te werven voor de betrokken leveranciers.



BESCHERMT TEGEN DE VERSPREIDING VAN GEVAARLIJKE MICRO-ORGANISMEN EN VOORKOMT DE GROEI VAN BACTERIËN EN SCHIMMELS

- doodt 99,9% van de meest voorkomende bacteriën
- blijft meer dan 10 jaar werkzaam
- beschikbaar in alle kleuren, glansgraden en texturen
- kan geformuleerd worden voor buitentoepassing
- conform de richtlijnen voor voedingscontact
- ideaal voor het lakken van leuningen, deurgrendels, fitnessstoestellen, hospitaalluistrusting, toilet- en douchewanden en talloze andere contactoppervlakten die bacterievrij dienen te zijn.

#partnersinpowder
info@oxyplast.be
+32 (0)9 3267920

www.protechpowder.com



De betekenis van normen voor het certificeren

i Ruud Ploum
Ploum Technology

In dit artikel beschrijven we de rol van nationale en internationale standaarden en normen die voor de certificering en/of de toekenning van een label van belang zijn.

DOEL

Een certificering of het verkrijgen van een bepaald label kan voortvloeien uit wettelijke eisen ten behoeve van veiligheidsmanagement (Denk bijvoorbeeld aan CE markering) of om aan te tonen dat ofwel het bedrijf of de organisatie of personen aan bepaalde hoge kwaliteitseisen voor de bewerkingen en daarmee de eigenschappen van producten kunnen voldoen. (Denk bijvoorbeeld aan Qualisteelcoat). Er zijn opdrachtgevers die in dit opzicht eisen stellen aan toeleverende bedrijven om zeker stellen, dat de goede en de vereiste kwaliteit meetbaar gewaarborgd wordt.

PROCES

Afhankelijk van het soort label of certificering komt dit proces zo ongeveer neer op de volgende grote stappen.

1. Zorgen dat het bedrijf aan de eisen voldoet die voor de certificering van belang zijn.
2. Auditing en als blijkt dat aan de eisen voldaan wordt: toekenning van het certificaat.
3. Het periodiek controleren of het bedrijf nog steeds voldoet aan de eisen.

DE ROL VAN NORMEN EN STANDAARDEN

In de eerste stap zal een geselecteerd gezelschap van interne en externe deskundigen een pakket van eisen opstellen waaraan een bedrijf moet voldoen om de certificering mogelijk te maken. Daarbij worden bij voorkeur nationale en/of internationale standaarden en normen geraadpleegd omdat deze op onafhankelijke wijze tot stand zijn gekomen en er zo een vaste routine gegeven wordt die de prestaties

op neutrale wijze toetst. Het is tevens mogelijk dat een onderneming specifieke interne bedrijfsnormen en standaarden hanteert, simpelweg omdat er mogelijk geen norm of standaard beschikbaar is.

Een norm of standaard is een document met erkende afspraken, specificaties of criteria over een product, een dienst of een methode. Normen zijn feitelijk voorschriften die niet door de overheid zijn opgesteld en niet door de overheid zijn gepubliceerd maar de burgers wel wettelijk binden. Deze voorschriften vallen niet onder de zogenaamde algemeen verbindende voorschriften, de voorschriften die door de overheid op basis van haar regelgevende bevoegdheid zijn uitgevaardigd en waarvan naleving krachtens de wet afgedwongen kan worden. Deze "andere" voorschriften ontstaan op een manier anders dan in de wet is bepaald, maar krijgen, toch een algemeen geldend karakter waardoor iedereen er wettelijk aan is gehouden. Normen en standaarden kunnen binnen een bedrijf of organisatie worden vastgelegd, dan wel binnen een consortium van organisaties of door erkende standaardisatieorganisaties. Erkende standaardisatieorganisaties (zowel nationale als internationale) werken volgens een bepaald proces en volgens bepaalde regels voor vertegenwoordiging. Normen en standaarden zijn doorgaans onpartijdig opgestelde documenten die het mogelijk maken om, bij naleving en/of opvolging, een referentie te geven en/of een onafhankelijke beoordeling uit te voeren. De toetsing, in het kader van certificering, wordt op deze wijze een "steriele" operatie: men voldoet of men voldoet niet. Voldoet men niet, dan kan een regime voorzien worden dat er toe leidt dat men enig moment wel voldoet.

In de normen zelf, wordt veelal naar andere, meer specifieke, normen verwezen; het is op deze wijze helaas wel een soort van "rattenstaart".

Met name voor de wettelijke CE-mar-

kering moet men aantonen dat het veiligheidsmanagement voldoet aan de CE-Machinerichtlijn. Dit dient er onder anderen ook toe om concurrentievervalsing tegen te gaan en commercieel winstbejag ten koste van de veiligheid van personeel te voorkomen en het behoud van machines binnen grenzen te waarborgen. Tevens dienen normen binnen de Europese ruimte ervoor te zorgen dat met name de veiligheidseisen, te stellen aan apparatuur, gelijk zijn.

Als men niet aan de normen en/of standaarden kan of wenst te voldoen, dan zal men op een andere wijze moeten aantonen dat de machineveiligheid gewaarborgd is. Dit moet dan getoetst worden door een zogenaamde "Notified body". Dit is een bedrijf of een instantie die een onafhankelijke en erkende accreditatie heeft en bevoegd is om de betreffende toetsing uit te voeren en te rapporteren. Het eenvoudigste is en blijft het voldoen aan normen, maar ook dat wordt door het instituut, dat het certificaat moet uitgeven, getoetst.

Overigens moet men voor de CE-markering van explosieveilige apparatuur ook de ATEX markering apparatuur voor categorieën 1 en 2 door een "Notified body" laten uitvoeren.

SOORTEN NORMEN

Normen en standaarden kunnen een eigen "doel" hebben, zoals bijvoorbeeld:

- Gericht op verfwaren en/of metallieke dekragen
- Gericht op de bepaling van de finishing-kwaliteit en diens beoordeling
- Gericht op procesinstallaties en apparatuur
- Gericht op procesparameters en procesbeheersing
- Gericht op veiligheid, ATEX, PED en de CE machinerichtlijn in het algemeen
- Gericht op kwaliteitsborging en beheersing.

RELATIE TUSSEN CERTIFICATEN/ LABELS EN NORMEN

In sommige gevallen kan het hebben van een certificaat, het voldoen aan een norm al voor een groot deel afdekken mits de toetsingen/ keuringen op de juiste wijze onafhankelijk worden georganiseerd.

Als voorbeeld noemen we het Qualisteelcoat certificaat volgens technische specificatie versie 4.1 uit januari 2019,

Deze technische specificatie conformeert voor een groot deel aan de normen EN1090-1 uit 2011 en EN1090-2 t/m 3 uit 2018. Beiden vullen elkaar aan maar worden getoetst door verschillende instanties. Situaties waarin "een slager zijn eigen vlees keurt" moeten aantoonbaar voorkomen worden.

Aandacht moet ook gaan naar de risico-inventarisatie en evaluatie, de zogenaamde "RIE". In het proces van risicoanalyse moeten beoordelingsmethoden en criteria waarmee men het risico van een proces

en/of installatie kan kwantificeren en/of verlagen, vastgelegd worden.

SAMENVATTEND

Normen bieden een voldoende goede leidraad voor de certificering en/of het toekennen van labels. Men kan in specifieke gevallen eisen aanpassen, maar zolang de geldende normen als toetssteen worden toegepast in dat proces, is men op de veilige en goede weg.

Certification et qualification externe: contrainte ou opportunité?

i Chimiderouil
François-Xavier Holvoet

Les certifications et qualifications externes comportent, il est vrai, un certain nombre de contraintes et de lourdeur. Toutefois, si celles-ci sont implémentées de manière intelligente, elles peuvent apporter à la société une plus-value importante. En effet, ces systèmes ont plusieurs avantages:

1. En termes d'organisation interne, ces systèmes permettent souvent de clarifier les rôles et fonctions de chacun. Cela permet également d'analyser des méthodes de fonctionnement qui sont en place depuis longtemps et pas toujours optimisées.

La mise en place d'un tel système est l'occasion de se poser les questions suivantes:

- Pourquoi fait-on cela ainsi?
- Peut-on le faire mieux?
- Peut-on le faire plus efficacement?

2. Du point de vue du client, avoir une certification de son système de management permet au client d'être rassuré sur la façon dont sont traitées ses pièces. Le traitement de surface mis en œuvre est en effet souvent peu connu du client. Pouvoir lui garantir une traçabilité du traitement effectué et des différentes opérations réalisées, permettra de conforter celui-ci dans la bonne réalisation du traitement.

Au sein de Chimiderouil, cette démarche positive du système de management et de certification est une longue histoire qui remonte maintenant à plus de 10 ans.

Initiée au départ à la demande des clients, la mise en place de la certification ISO 9001 nous a permis de reconsidérer le fonctionnement de la société, de simplifier et éclaircir de nombreux processus. Concrétisation d'un gain de temps, de productivité et de qualité.

L'introduction à la certification ISO 9001 nous a également permis d'approcher et de rassurer de grands donneurs d'ordre quelque peu réticents à travailler avec de plus petites structures. Dans le traitement de surface, ces dernières sont en effet souvent assimilées à des «alchimistes fous» sans suivi de leurs traitements.

Fort de cette première expérience, Chimiderouil a continué à renforcer la rigueur de ses opérations afin de pouvoir accéder à la certification EN 9100, ouvrant cette fois la porte à des acteurs du monde de l'aéronautique. Cette reconnaissance a permis d'acquiescer de nouveaux contrats et d'avoir une croissance à 2 chiffres depuis plus de 4 ans dans ce secteur.

Afin de consolider cette croissance, Chimiderouil a obtenu il y a quelques semaines, la certification Nadcap pour ses opérations d'usinage chimique. Cette certification étant la meilleure carte de visite pour une entreprise travaillant dans le domaine de l'aéronautique.

Même si cette certification a été obtenue dans des moments difficiles pour le secteur de l'aéronautique, cela rassure nos clients: nous maîtrisons parfaitement tous les paramètres du traitement de surface et leurs pièces peuvent nous être confiées en toute confiance. Un soulagement pour nos clients dans le travail de contrôle et d'audit.

Cela conduit donc à des économies pour le client et lui permet de s'appuyer sur Chimiderouil pour relever les défis des mois à venir !



Standaarden en kwaliteitsnormen bieden meerwaarde in de deeleconomie

i I-Revitalise
Stefan Verreyken

De deeleconomie kent de laatste jaren een sterke opmars. Digitale platformen zoals Airbnb en Uber zijn ondertussen de gewoonste zaak van de wereld. Ook in de industrie – en met name in de oppervlaktebehandeling – ziet men het voordeel van een deeleconomie in. Al liggen de eisen daar wel wat hoger.

Klanten verwachten steeds meer en de lastenboeken van aanbesteders worden alsmat dikker. Niet in het minst omwille van de gestelde standaarden en kwaliteitsnormen. Daarnaast is er ook een trend naar meer maatwerk en een grotere variatie in het type opdrachten. Het is niet eenvoudig om snel en kwaliteitsvol in te spelen op die dynamische vraag.

MATCHMAKING MET AANDACHT VOOR STANDAARDEN EN KWALITEITSNORMEN

i.Revitalise brengt al enkele jaren bedrijven en onderzoeksinstituten bij elkaar op haar high-tech deelpplatform. Voor de oppervlaktebehandeling biedt i.Revitalise een brede waaier aan materieel en competenties, zoals poedercoaten, elektrochemisch coaten, thermisch spuiten, verven, honen, polijsten, lasertexturing, ... Het aanbod is enorm, maar als gebruiker wil je natuurlijk wel zeker zijn dat je ermee beantwoordt aan de geldende standaarden en kwaliteitsnormen.

Wat dat betreft biedt i.Revitalise een sterke ondersteuning. De ingenieurs van i.Revitalise hebben kennis van de standaarden en kwaliteitsnormen in productie, onderhoud en R&D. Zij ondersteunen de gebruikers van het deelpplatform bij het vinden van materieel en competenties met de juiste kwalificaties. Ook de mogelijkheid om te filteren op kwaliteitslabels en standaarden is een essentiële functionaliteit op het deelpplatform.

BIED GEKWALIFICEERDE LAKSYSTEMEN AAN

Als je materieel en competenties aanbiedt op een deelpplatform, dan is een kwalificatie een grote troef. Een gebruiker gaat daar namelijk naar op zoek, om meteen de kwaliteitsgarantie te krijgen die hij en zijn klant nodig hebben. Door je laksystemen conform de geldende standaarden en normen te laten kwalificeren, vergroot je dus aanzienlijk de kans op een succesvolle match met een gebruiker.

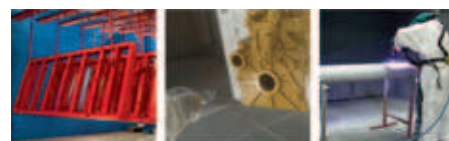
VERGROOT JE SCOPE VAN ACTIVITEITEN MET GEKWALIFICEERDE COMPETENTIES

Als oppervlaktebehandelend bedrijf beschik je wellicht zelf over het materieel en de competenties om je kernactiviteiten uit te voeren, maar ben je misschien beperkt in je randprocessen. Denk bijvoorbeeld maar aan specifieke voor- en nabehandelingen, onderhoud en kwaliteitscontroles, of zelfs R&D. Intern investeren om te voldoen aan tig standaarden en kwaliteitslabels is op een gegeven moment niet meer bedrijfseconomisch te verantwoorden.

Veel bedrijven focussen daarom enkel op de belangrijkste kwalificaties in hun sector. Maar als je bepaalde kwalificaties niet hebt, dan loop je ongetwijfeld opdrachten mis.

Om te voldoen aan een bredere waaier van standaarden en normen biedt een deelpplatform ongetwijfeld een interessante oplossing. Als je bijvoorbeeld een specifieke standaard of norm voorgeschreven krijgt in een aanbesteding, waar je intern niet meteen een oplossing voor hebt, dan kan je snel en eenvoudig een aanbieder van het geschikte materieel of de competentie opzoeken via het deelpplatform van i.Revitalise.

Zo vergroot je je eigen scope van activiteiten, zonder grote investeringen te maken. Je beschikt steeds over het geschikte materieel en de competenties, volgens de standaarden en kwaliteitsnormen die jouw klant verwacht. Bovendien kom je in contact met nieuwe partijen die al gauw enthousiaste zakenpartners kunnen worden. Gebruik standaarden en kwaliteitsnormen dus voor een win-win in de deeleconomie!



i.Revitalise is het eerste platform voor het delen van B2B capaciteit, dat zich richt op hightech- en hoogwaardig materieel en competenties in de industrie, waaronder de oppervlaktebehandelingsindustrie. Het focust op drie markten: 1. Productie, 2. Onderhoud, Reparatie en Revisie en 3. Onderzoek en ontwikkeling.

CONTACT

Centrum-Zuid 1111 • 3530 Houthalen-Helchteren • Belgium
Stefan Verreyken • info@irevitalise.eu • +32 472 09 20 12 • www.irevitalise.eu

Qualicoat: meerwaarde of pijnpunt?

Alle betrokken partijen evenwaardig verantwoordelijk voor een kwaliteitsvol eindproduct

i Maes Coating Service
Ludo Appels

Als alle partijen, die betrokken zijn bij het proces van basisaluminium tot het gelakt aluminium, hun steentje willen bijdragen, is een hooggewaardeerd en kwalitatief zeer hoogstaand eindproduct zeker mogelijk. Zodoende zijn ALLE actoren in feite allemaal een beetje verantwoordelijk voor de verdere evolutie binnen hun eigen marktsegment. Voor de chemicaliënleveranciers van voorbehandelingssystemen, de poederfabrikanten en de loonlakkers heeft men daarvoor destijds het kwaliteitslabel “**Qualicoat**” opgericht met uitvoerige specificaties over de te gebruiken producten, voorschriften en de juiste procesvoering. Terecht! Maar ook zouden alle andere betrokken partijen in de ketting van grondstof tot gelakt eindproduct best volgens de kwaliteitsregels van hun vakgebied hun werk moeten afleveren.

DE ALUMINIUM EXTRUDEUR

Het begint al bij de extrudeur die bij voorkeur de samenstelling van zijn legering zou kunnen “aanpassen” aan de richtlijnen van diverse onderzoekscentra over de grenswaarden van de diverse legeringselementen. Helaas primeert vaak het economische belang op de kwaliteit van het eindproduct. Uiteraard speelt in het geval van de basisproducent de macro economische realiteit een veel grotere rol dan de wil om een optimaal kwalitatief basisproduct te vervaardigen. Ik wil zeker niet elke extrudeur over dezelfde kam scheuren, maar wereldwijd zijn het aantal aluminiumproducenten eerder beperkt en spelen de handelsoorlogen tussen de naties en de overnamestrategieën onderling een veel te grote rol. Daardoor is er toch nog heel wat “minderwaardig” aluminium in omloop. In de **Qualicoat** specificaties benoemt men wel degelijk de geschikte legeringen 6060, 6063 of 5005. De echte looncoater heeft echter geen flauw idee over het al of niet voldoen aan de legering specificaties van het materiaal dat hij aangeboden krijgt. Hij blijft echter wel het eer-

ste aanspreekpunt bij problemen met de laklaag. Uiteraard speelt hier op wereldvlak de macht van de multinationals de grootste rol. Aandelenmarkten en jaaromzetten zijn nu éénmaal belangrijker dan een perfecte kwaliteit van de gecoate veranda bij de eindconsument.

DE LEVERANCIER VAN HET VOORBEHANDELINGSSYSTEEM

De chemicaliënleveranciers moeten hun systemen van chemische voorbehandeling ter goedkeuring voorleggen aan **Qualicoat**. Er worden o.a. zoutsproeitesten op laboschaal uitgevoerd vooraleer de erkenning en opname in de lijst van de goedgekeurde voorbehandelingssystemen een feit zijn. Men specificeert dan: “gebruiken volgens de voorschriften van de fabrikant. Hier zou echter nog wel wat meer aandacht aan mogen geschonken worden omdat de interpretatie van gebruiksvoorschriften door de coater soms niet overeenstemmen met de interpretatie van de officiële instanties.

DE POEDERLEVERANCIER

De poederleveranciers doen hetzelfde. Ze dienen een aantal stalen in bij **Qualicoat** en krijgen na uitvoerige labotesten hun certificaat. Maar ook hier zitten soms nog wel wat hiaten in die vooral te maken hebben met interpretatie van de diverse actoren. Kleurverschillen zijn daarvan een voorbeeld. Je kan bij alle poederleveranciers een bepaalde RAL-kleur kopen met een Qualicoat goedkeuring. Maar als je die allemaal naast elkaar legt, dan blijken er toch nogal wat visueel waarneembare kleurverschillen te zijn. Voor een opdrachtgever is uiteraard het begrip “RAL kleur” voldoende en ook terecht! In de praktijk zien we echter nog te vaak problemen ontstaan hieromtrent.

DE LOONCOATER

Uiteraard draagt de coater zelf ook een groot stuk verantwoordelijkheid. Hij moet zijn proces gecontroleerd uitvoeren, de nodige eindcontroles uitvoeren en zorgen dat alle procesparameters voldoen aan alle voorschriften. In dit verband zijn de Qualicoat specificaties redelijk duidelijk. Elke aluminiumlakker die het **Qualicoat** certificaat voert beschikt op de dag van vandaag over zijn eigen ingericht labo waar hij dagelijks zijn procesparameters kan controleren en waar hij de nodige testen en metingen op de eindproducten kan uitvoeren. De voorbije 25 jaar is de procesvoering bij de loonlakker zeker in positieve zin geëvolueerd en hebben de Qualicoat specs zeker bijgedragen tot een hoogwaardige laklaag op het aluminium.

DE CONSTRUCTEUR - BOUWAANNEMER

De constructeur heeft zeker ook een belangrijk aandeel in de hand tot het bijdragen van de eindkwaliteit van zijn fabricaat. Worden alle verstekhoeken van ramen wel degelijk afgekit? Beschermst hij



zijn geplaatste alu ramen in de bouw tegen cementspatten (of houden de andere bouwvakkers hiermee rekening)? Weet hij dat wanneer hij alu buisprofielen aan elkaar last (bijvoorbeeld bij een balkonhek), de lasnaden poreus blijven waardoor er tijdens de chemische voorbehandeling bij de coater chemicaliën kunnen indringen in de constructie, die later ook weer gaan indrogen en uiteraard nefast kunnen zijn na enkele jaren? Waarvandaan koopt de constructeur zijn aluminium profielen of plaatwerk? Hebben deze wel altijd de fel besproken afrondingsstraal van 0,5 mm? Heeft hij garanties over de bestelde legering? Houd hij rekening met het feit dat wanneer hij gecoate profielen van zijn systeemverdelers inkoop voor een bepaalde werf, de kleur kan afwijken van het plaatwerk dat hij voor datzelfde project elders laat coaten? Het is daarom ook een positieve evolutie dat o.a. bij de constructeurs de laatste jaren ook meer en meer gewerkt wordt volgens kwaliteitshandboeken vanuit hun branche (mooi voorbeeld is het FAC keurmerk en FAC kwaliteitshandboek). In deze handboeken wordt er vaak ook verwezen naar de Qualicoat specificaties als het over het lakwerk gaat, wat uiteraard een goede zaak is.

DE EINDGEBRUIKER - CONSUMENT

Anderzijds zou men ook kunnen stellen dat de eindgebruiker soms ook niet voldoende aandacht geeft aan zijn gelakt aluminium product. Waarom gaat de consument met zijn auto maandelijks naar de carwash, en verzaakt diezelfde consument om zijn aluminium ramen evenwaardig te onderhouden? Sterker nog: als dan na een aantal jaren hier en daar wat corrosie is ontstaan, eist hij een nieuw raam. Zou hij ooit na datzelfde aantal jaren terug naar de garage geweest zijn met zijn auto waarop net boven de wielkast een roestplekje zit, om dan een nieuwe auto op te eisen??

ARCHITECT

Rekening houdende met al het voorgaande zouden alle opdrachtgevers, bouwheeren, architecten ervoor moeten zorgen dat bij al hun bestekken in lastenboeken de overeenstemmende kwaliteitslabels expliciet zouden moeten vermeld worden.



Tegelijkertijd zou extra aandacht moeten gaan naar de keuze van het basisproduct (aluminium), de constructeur – aannemer, maar ook de verantwoordelijkheid van de eindgebruiker t.a.v. het onderhoud zou expliciet moeten vermeld worden.

CONCLUSIE

Er zouden wat meer inspanningen mogen gedaan worden om **ALLE** betrokkenen op één lijn te krijgen om **GEZAMENLIJK** tot een optimaal eindproduct te komen. Er zijn in het verleden al diverse pogingen geweest in dit verband met redelijke resultaten doch dit kan zeker nog verder geoptimaliseerd worden.

In mijn 35-jarige carrière heb ik inmiddels meer dan 5.000.000 m² aluminium voorzien van een poedercoating. Uiteindelijk heb ik zelden of nooit een klacht gehad die we éénduidig konden toewijzen aan één bepaalde schakel in de ganse ketting van het substraat tot aan het eindproduct. Er waren altijd wel meerdere mogelijke oorzaken of afwijkingen in zowel het proces, het basisaluminium, de poeder of de voorbehandeling, de constructie zelf en “last but not least” het onderhoud nadien. Voor mij is dit het bewijs dat, behalve de looncoater, ook de andere actoren in het verleden te weinig betrokken zijn geweest bij het tot stand komen van een kwalitatief goed eindproduct.

Anderzijds staan er verschillende projecten tot op de dag van vandaag nog steeds te “schitteren” in al hun pracht, zelfs na 25 jaar!! Het is dus wel degelijk mogelijk, als

ALLE voorwaarden van substraat over proces en grondstoffen tot en met onderhoud voldoen aan de huidige know-how, voorschriften, goed vakmanschap en goodwill van alle betrokken partijen. Het ontstaan van het QUALICOAT – label heeft daar zeker en vast toe bijgedragen!!

Het blijft echter een continue opdracht om iedereen te blijven activeren om zijn deel van de verantwoordelijkheid telkens opnieuw bij elke opdracht te nemen. Een goede communicatie met - en tussen fabrikanten, applicateurs, leveranciers, maar ook bijvoorbeeld vakverenigingen en onderzoekscentra zijn daarbij absoluut noodzakelijk. Ons gehele marktsegment moet telkens opnieuw blijven innoveren, communiceren en ervaring uitwisselen over alle ontwikkelingen die zich voordoen in onze sector. Een goede vakvereniging kan hierbij als een voor de hand liggende “bemiddelaar en/of coördinator” functioneren. Is het Qualicoat label nu een meerwaarde of een pijnpunt? Zonder discussie biedt het zeker een positieve bijdrage tot een hoger kwaliteitsniveau bij de lakkerij. Het blijft een beetje een pijnpunt omdat het certificaat zich beperkt tot de looncoater, de poederleverancier en de leverancier van de voorbehandeling systemen.

Tot op heden is het complete kwaliteitsbewustzijn echter nog niet ver genoeg doorgedrongen in de gehele ketting van substraat tot en met de plaatsing van het afgewerkte eindproduct bij de eindgebruiker en het onderhoud nadien. Maar we zijn in ieder geval op de goede weg!!

Van Gils Group trekt de kaart van kwaliteit

i Van Gils Group
Sibylle Vanhove

Qualicoat is reeds lang een begrip geworden in de oppervlaktebehandeling van aluminium. Vermits we merkten dat uit de professionele markt de vraag naar gestandaardiseerde kwaliteitsnormen toenam, beschikken we in onze aluminiumlakkerij in Turnhout over het Seaside label. Daarnaast hebben wij binnen de groep ook het Qualisteelcoat-certificaat in de vestiging in Hoeselt en Zele, dat betrekking heeft op de behandeling van staal.

Voor ons blijft de basis dat een goed overleg met de opdrachtgever over de duurzaamheid, het gebruiksdoel, de omgevingsomstandigheden, het coatproces, het onderhoud én bovendien zijn esthetische verwachtingen leidt tot een succesvol eindresultaat.

Het coatingsysteem moet "Quali" top zijn en in vele gevallen ook mooi, zoals blijkt uit de foto.

"De certificering vormt een onderdeel van onze procescontrole en is als het ware het strikje rond de verpakking van onze kwaliteitsvolle, duurzame en esthetische oppervlaktebehandelingen. Sommige klanten plakken er graag een label op," aldus Joep Van Gils.



Joep Van Gils



resto Wit Toreke Aarschot



Al uw poederlakwerk, zowel staal als aluminium

Van Gils Group is een groeiend familiebedrijf met een netwerk van eigen vestigingen en partnerbedrijven in de Benelux. Wij willen onze klanten de unieke combinatie bieden van de professionaliteit, capaciteit en kwaliteit van een groot bedrijf en de flexibiliteit, klantgerichtheid en nabijheid van een kleine KMO. U heeft rechtstreeks contact met de plantmanager.

Van Gils Group beschikt in totaal over 12 coatinglijnen op 7 locaties. We bieden volgende behandelingen: stralen, metalliseren, fosfateren, conversiebehandeling en poedercoaten in één- of meerlaagsystemen.

CONTACT

Sibylle Vanhove • Email: sales@vangilscoating.be • www.vangilscoating.be

AkzoNobels verbeterde poedercoating bevordert hygiëne

i Akzo Nobel Paints Belgium nv/sa, Interpon Powder Coatings
Bart Baeskens

De toegenomen vraag naar hygiëne bevorderende producten was voor AkzoNobel aanleiding om versneld met antibacteriële eigenschappen voor de Interpon D1000 en 2000 reeks architecturale poedercoatings te komen.

Nu hygiëne op ieders agenda staat betekent de extra functionaliteit die de BioCote® antibacteriële technologie biedt, dat het interieur van gebouwen beter beschermd kan worden tegen bacteriën en schimmels die problemen kunnen veroorzaken zoals stank, vlekken of kwaliteitsverlies van materialen.

De verbeterde Interpon D AM - het eerste product in zijn soort in het architecturale segment van AkzoNobel - kan worden gebruikt op verschillende binnentoepassingen, zoals raamkozijnen, plafondtegels, metalen kantoorwanden, metalen deuren en liftdeuren. Het is een vervolg op de lancering van het antibacteriële Interpon AM-assortiment van vorig jaar; dat doorgaans wordt gebruikt op oppervlakken in omgevingen waar hygiëne uiterst belangrijk is, zoals ziekenhuizen, klinieken, kleedkamers, scholen en openbaar vervoer.

De groeiende bezorgdheid van consumenten over hygiëne betekent dat we moeten blijven zoeken naar manieren om onzichtbare bescherming te bieden en samen leven en samen werken hygiënischer te maken. Interpon D AM is een effectieve oplossing voor architecten en technische adviseurs en voegt extra functionaliteit toe aan een product dat een lange staat van dienst heeft als het gaat om superieure prestaties.



▲ *Liftdeuren worden beschermd met de nieuwe Interpon D AM reeks van architectonische poedercoatings*

Jennifer Collier, Partner Development Manager BioCote®: "We zijn verheugd dat we onze langdurige relatie met AkzoNobel kunnen uitbreiden door onze hoogwaardige antibacteriële additieven in hun Interpon D-reeks te introduceren."

BioCote® is marktleider op het gebied van antibacteriële oplossingen, met meer dan 25 jaar ervaring in antibacteriële technologie. De integratie van BioCote® antibacteriële technologie in architecturale poedercoatings zorgt voor een hygiënischere omgeving door bijna 99,99% van de microben op behandelde oppervlakken te verminderen. De BioCote® technologie maakt het makkelijker om een oppervlak hygiënisch schoon te houden. Echter, BioCote® technologie beschermt gebruikers of anderen niet volledig tegen ziekteverwekkende bacteriën, ziektekiemen, virussen of andere schadelijke organismen. Dit betekent dat de oppervlakken met pro-

ducten uit de Interpon D AM-serie langer fris en schoon blijven. Het is de perfecte keuze voor omgevingen waar hygiëne van groot belang is.

Een kritische factor voor de nieuwe poedercoating was dat deze dezelfde uitstekende kleurkwaliteit en extreme duurzaamheid moet bieden waar Interpon D om bekend staat. Interpon D AM is wereldwijd ook beschikbaar in dezelfde uitgebreide selectie van kleuren en afwerkingen als de bestaande Interpon D-reeks, inclusief metaaleffecten en grove of fijne texturen.

Onze innovatie is gericht op het ontwikkelen van kleurtechnologie en oplossingen die voldoen aan de technische uitdagingen en prestatie-eisen van onze klanten.

Lithocide® Nanocoat gaat Covid-19 tegen

i Lithcote Europe
Christophe Leclercq

Het bedrijf Lithcote, gespecialiseerd in het formuleren en in het aanbrengen van coatings op alle soorten ondergronden, heeft de afgelopen jaren geïnvesteerd in haar R&D en nu nog meer aangezien de huidige gezondheids crisis.

Lithcote heeft een coating ontwikkeld die tegelijkertijd virusdodend, bacteriedodend en totaal fungicide is. Dit betekent dat als een virus of een bacterie zich op het behandelde oppervlak zou nestelen, de besmettelijke belasting zou uitgeschakeld worden.

Voor ons is het een hoogtepunt om deze coating aan te bieden in diverse sectoren waar deze toepassing revolutionair zal zijn: transport, farmaceutische industrie, zie-

kenhuissector, maar ook voor huis-, tuin- en keukengerief.

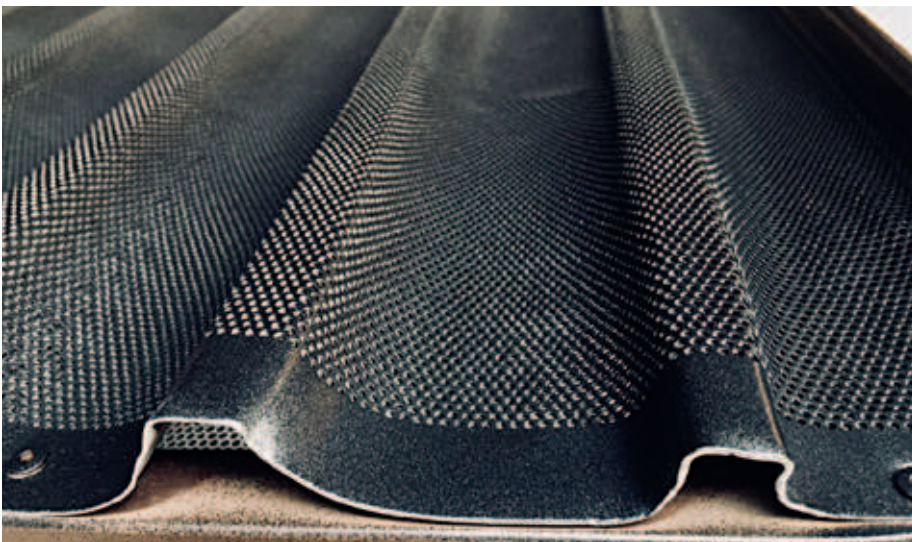
Deze technologie is gebaseerd op functionele nano-keramiek die chemisch is gekoppeld aan een polymeerketen. De gevormde oppervlaktebehandeling is transparant, 10 µm dik, flexibel, zeer bestendig en vooral actief. Dit product bevindt zich momenteel in de validatie fase bij een Laboratorium van de Universiteit van Luik om de doeltreffendheid tegen Covid-19 te bevestigen.

Daarnaast wordt een nieuwe versie afgerond, die ook textiel (maskers, hemden, enz.) zal behandelen waardoor de bescherming van mensen verder wordt versterkt.



Le Lithocide® Nanocoat tue le Covid-19

i Lithcote Europe
Christophe Leclercq



La société Lithcote®, spécialisée dans la formulation et l'application de revêtements de surface sur tout type de support, a massivement investi dans son département de recherche et développement ces dernières années et encore plus maintenant au vu de la situation sanitaire actuelle.

Nous avons finalisé ce à quoi nous aspirions, nous avons ainsi développé un revêtement qui est à la fois virucide, bactéricide et fongicide total. Ce qui veut dire que si un virus ou une bactérie devait se déposer sur la surface traitée, la charge infectieuse en serait désactivée.

Pour nous c'est un aboutissement de pouvoir proposer ce traitement qui pourra sans doute révolutionner plusieurs secteurs: les transports, l'industrie pharmaceutique, le secteur hospitalier, mais aussi les objets usuels du quotidien, etc.

Cette technologie s'appuie sur des nano-céramiques fonctionnelles reliées chimiquement à un réseau polymère. Le traitement de surface ainsi formé est transparent, peu épais (10µm), flexible, très résistant et surtout actif. Ce produit est à l'heure actuelle en phase de validation pour confirmer son efficacité face au Covid-19 au sein d'un laboratoire de l'Université de Liège.

Par ailleurs, une nouvelle version est, elle, en cours de finalisation. Celle-ci permettra de traiter également les textiles (blouses, masques, etc...) renforçant encore la protection des personnes.

Een inzicht in de aansprakelijkheid tijdens de levensduur van een product ontsluit de circulaire waarde

i SIRRIS
Thomas Vandenhaute

In dit artikel ontrafelen we de circulaire economie en verbinden we de theorie met praktijkvoorbeelden en best practices bij enkele VOM-leden, waaronder LCV en Hatwee. De invloed en het beslissingsvermogen van de verschillende actoren van de waardeketen achterhalen is essentieel om waarde te ontsluiten. Als u eenmaal de aansprakelijkheid van de belanghebbende partijen begrijpt, kunt u de sleutelactoren op de radar brengen en de volgende stap in uw circulair avontuur zetten.

DE FABRIKANT IS EIGENAAR VAN HET ONTWERP

Uw aansprakelijkheid als fabrikant oriënteert de beslissingen in onder meer het ontwerp, de productie en de distributie. Als fabrikant bent u bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de veilige werking van de producten die u op de markt brengt. Hier toe voert u dus een risicoanalyse uit en treft u preventie- of mitigatiemaatregelen om te vrijwaren dat uw product aan de regelgeving voldoet en, bovenal, dat uw klant zijn product probleemloos kan gebruiken. Als ontwerpende fabrikant beslist u bijgevolg zelf over de specificaties en de kwaliteit van het product op het moment van de verkoop. Anderzijds stelt u misschien ook input van de klanten en andere stakeholders op prijs, die u meeneemt naar de ontwikkeling van (nieuwe) producten. Op het vlak van ontwerp kunnen de verwachtingen van de klant, zijn gedrag ten aanzien van uw product, zijn productgebruiksprofiel en zo meer, voor een waardevolle input zorgen. Eigenlijk wilt u echt weten waarom een klant uw product niet langer gebruikt. Maar op het einde van de rit bepaalt u zelf, als fabrikant, hoe u deze

informatie vertaalt in de eindspecificaties van het product en hoe u het product op de markt brengt. De fabrikant is eigenaar van het ontwerp.

DE EIGENAAR BESLIST

Diezelfde logica gaat ook op voor de eigenaar van het product. Het is de eigenaar van het product die (vaak informeel) bepaalt of en hoe een product wordt gebruikt. Het is de eigenaar die beslist om het product te onderhouden, te herstellen, te upgraden, te renoveren en te herfabriëren. Meer nog, het is de eigenaar die beslist of en wanneer het product een tweede leven krijgt of als afval wordt afgedankt. Dit beslissingsvermogen van de eigenaar is zijn aansprakelijkheid. U, als ontwerpende fabrikant, kunt inzichten en aanbevelingen aanreiken, maar de uiteindelijke beslissing ligt bij de eigenaar. Alleen tijdens de garantieperiode kan de invloed van de fabrikant dwingend zijn.

Men zou kunnen denken dat de fabrikant nog steeds nodig is voor reserveonderdelen, onderhoud of upgrades, maar dat is niet altijd het geval, zoals we verderop zullen zien.

Dit betekent dat producteigenaars, zoals fleetmanagers, een leidende rol spelen. Dienstenbedrijven (zoals onderhoud- of facility management-bedrijven) daarentegen concurreren met de maakbedrijven om de waarde te vermeerderen op basis van de nuttige levensduur van de producten.

CASE 1:

VOM-lid Laser Cladding Venture (LCV) is o.a. actief in het herstellen van afgesleten producten of onderdelen ervan. Zo behandelen ze bijvoorbeeld matrijzen waar ze door middel van laser cladding op

kritische plaatsen een slijtlaag kunnen aanbrengen en zo de matrijs opwaarderen en klaar maken voor volgende productiecycli. Hun klant is dus niet de matrijs producent, noch de producent van de machine waarin de matrijs gebruikt wordt. De waarde van zo'n herstelling ligt in de handen van de eigenaar/gebruiker van de matrijs die naar oplossing op zijn maat zoekt.

Als gevolg daarvan is het moment van eigendomsoverdracht dus ook een overdracht van aansprakelijkheid en, bijgevolg, een overdracht van beslissingsvermogen.

Het ligt voor de hand dat het behoud van nauwe banden met de producteigenaar (en/of gebruiker) een absolute voorwaarde is om de servicewaarde van het product te ontsluiten. Deze redenering is een van de eerste redenen waarom **'Product as a Service' (PaaS)** een bijzonder krachtige benadering voor waardevermeerdering kan zijn. Door de aansprakelijkheid bij de fabrikant te houden, wordt ook de levensduur van het product door de fabrikant gestuurd. Tegen deze achtergrond is de term 'aansprakelijkheid' essentieel, aangezien de praktijk van financiering van Products as a Service de eigendom van de aansprakelijkheid kan scheiden. Een leasingbedrijf kan eigenaar van een product worden (voor de duur van de serviceovereenkomst), terwijl de fabrikant de aansprakelijkheid behoudt van de service aan de producten bij de klant.

Een voorbeeld: in bepaalde modellen van Light-as-a-Service zijn de armaturen (producten) eigendom van een leasingbedrijf voor de duur van de overeenkomst, terwijl de lichtopbrengst (service) de aansprakelijkheid van de fabrikant is via onderhoud, controles, upgrades, enz.

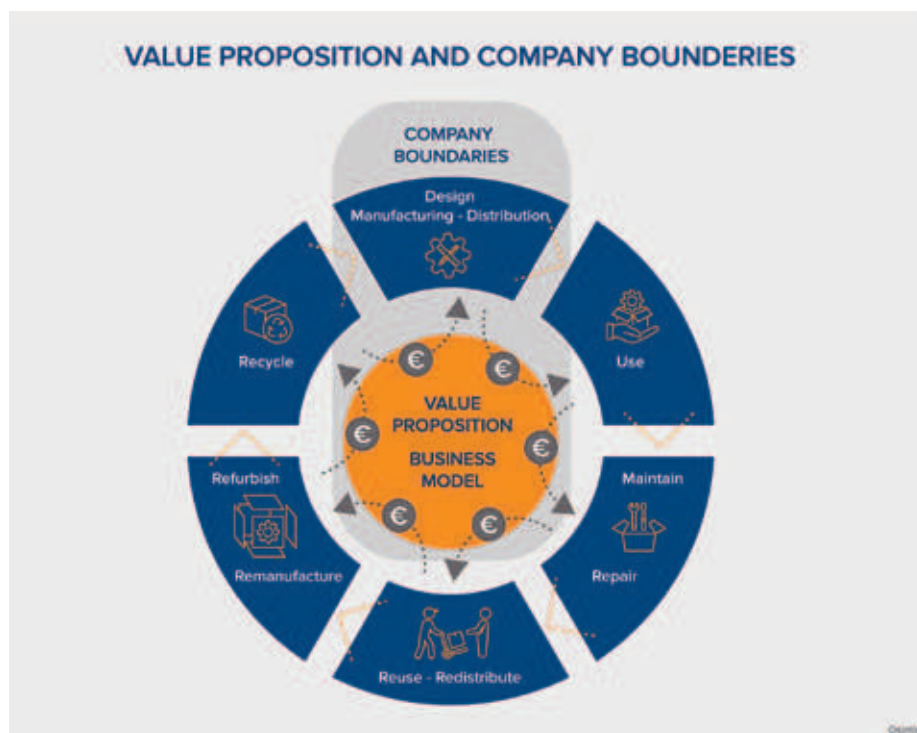
WELKOM IN DE ECHTE WERELD

In veel gevallen, en vooral in B2B, liggen de zaken vaak een stuk moeilijker. De eigenaar is niet noodzakelijk de gebruiker van het product en de aansprakelijkheden kunnen met verloop van tijd verschuiven, op basis van de contractuele afspraken tussen de diverse belanghebbende partijen.

Een voorbeeld: gefabriceerde HVAC-apparaten, zoals een koeler of ventilatie-apparatuur, kunnen de eigendom zijn van de eigenaar van het gebouw, terwijl de installatie door een serviceprovider wordt uitgevoerd. Het onderhoud en de gezondheid- en veiligheidsinspecties worden via een overeenkomst, en dus voor een vastgestelde periode, toevertrouwd aan een facility management-bedrijf dat de exploitatie van de dienst bij nog een andere serviceprovider bestelt, terwijl de gebruiker misschien maar een deel van het gebouw huurt. Uiteindelijk kan het dus best zijn dat de personen die van de HVAC-functionaliteit genieten, tot geen van bovenstaande bedrijven behoren, maar gewoon klanten of bezoekers zijn. In de meeste gevallen is de context dus complex en is een grondige analyse nodig om de aansprakelijkheden in de tijd vast te stellen.

Tip: Kijk na waar u zich als fabrikant in de ranglijst bevindt wanneer de klant/gebruiker een bepaalde behoefte heeft met betrekking tot het product dat u hebt geleverd. Misschien staat u zelfs niet eens in de top drie van de klant op het moment dat een dienst vereist is. Een goed uitgangspunt is het inschatten van de risico's voor de andere actoren in het netwerk. Wat kunt u, naast producten en diensten, bieden (bijv. kennis, data, toegang tot hulpmiddelen,...) om deze risico's te beperken en tegelijk de levensduur van het product te verlengen?

Omarm deze complexiteit die nu deel integraal uitmaakt van het bedrijfsleven. Het grote voordeel ervan is dat het de zakelijke risico's kan helpen beperken. Vanuit een circulair oogpunt betekent dit dat de onderling gekoppelde elementen tot een meer veerkrachtig netwerk kunnen uitgroeien. Als een stakeholder zijn product

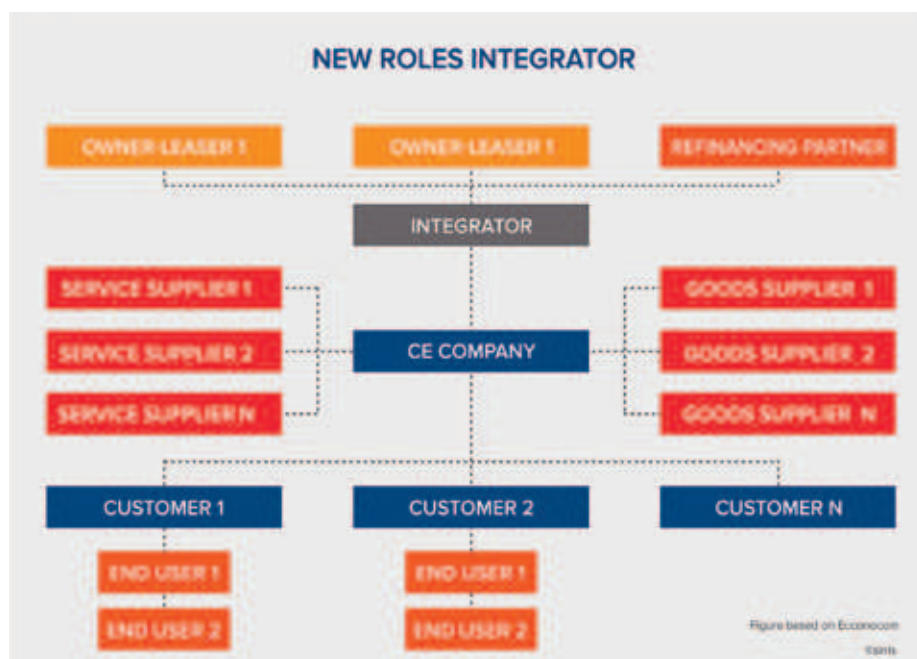


of dienst niet kan leveren, is de kans groter dat er alternatieve oplossingen worden gevonden.

Bovendien kan in de complexiteit ook waarde schuil gaan. De meesten onder ons houden het graag eenvoudig; we hebben dus de neiging om de bijbehorende complexiteit op andere partners af te schuiven. In de echte wereld hebben we extra rollen nodig bij de invoering van een Product as a Service, omdat het systeem gekend staat voor zijn complexiteit. Een van de voorstellen die Econocom aanhaalt in zijn publicatie voor Circulair Vlaanderen, 'Financiering van de circulaire economie',

is de rol van een integrator. De afbeelding hieronder tracht de vereiste actoren te bepalen en met elkaar in verband te brengen. In het voorbeeld van de HVAC-apparatuur trachten toekomstige concepten, zoals Design-Build-Maintain (DBM), de complexiteit weg te nemen en tegelijk de kwaliteit te garanderen en de verantwoordelijkheden duidelijk af te bakenen. De behoefte aan dergelijke nieuwe rollen kan voor sommigen onder u een opportuniteit zijn.

Tip: Hoe zou u de actoren voor uw circulair project positioneren? Wat zijn de aansprakelijkheden en wat



ontbreekt nog om er een efficiënt systeem van te maken? Een goede en beproefde strategie bestaat erin een gezamenlijke doelstelling met uw partners te vinden om de waarde te maximaliseren en tegelijk de risico's te beperken.

CASE2:

VOM-lid HaTwee is distributeur van poedercoating en werkt aan de implementatie van haar nieuwe 'prijs-per-goed-afgewerkt-stuk'-model bij verschillende klanten. Doordat HaTwee haar expertise nu heeft kunnen vertalen in een portfolio van mogelijke diensten, gaande van vrij beperkte ondersteuning van een lakkerij-installatie tot de volledige overname van de werking ervan, is het mogelijk om dit portfolio stelselmatig in de praktijk te laten groeien. Het ultieme doel van 'coating-as-a-service', waarbij ook kwaliteitsgaranties tijdens de gebruiksfase van het gelakte product inbegrepen kunnen worden, komt op de radar. Ook voor HaTwee is het nu dus cruciaal zowel de eigenaar van de producten als de producent (eigenaar van het ontwerp) gezamenlijk te kunnen aanspreken. Het eigenaarschap is ook hier de sleutel om zo'n circulair business model te kunnen realiseren. HaTwee zal via een onafhankelijke taskforce voor geïntegreerde grootverbruikers becijferen wat de moge-

lijke optimalisaties in productiviteit, grondstofgebruik, transport en duurzaamheid kan opbrengen, uitgaande van alternatieve logistieke modellen waarbij de klassieke rollen van producent en applicateur in vraag worden gesteld.

EIGENDOM BIJ EINDE LEVENSDUUR

Wanneer een product tot afval wordt afgedankt, vindt andermaal een overdracht van eigendom en aansprakelijkheid plaats. Er kunnen meerdere tragsgewijze processen bestaan. Een product kan door de eigenaar worden afgedankt, terwijl de nieuwe eigenaar kan beslissen om het product of onderdeel van het product te hergebruiken of een andere bestemming te geven. Hoe dichter men bij het materiaal zelf komt, hoe kleiner de restwaarde wordt. Een strategie om met deze waardevermindering om te gaan, bestaat erin de eigendom en de aansprakelijkheid in de waardeketen zo hoog mogelijk te houden. Als fabrikant of serviceprovider kan het interessant zijn om qua aansprakelijkheid een nauwe samenwerking met de eigenaar van het machinepark of de gebruiker in stand te houden. Voor u, als fabrikant (of mogelijk nieuwe eigenaar), kan het product meer waarde hebben dan afval. Vaak komt deze waarde uit bepaalde componenten, veeleer dan uit het product in zijn geheel.

Tip: Verken de mogelijkheden van een tweedehandsverkoop voor uw product. Als fabrikant beschikt u over de nodige kennis en competenties om de status van een geretourneerd product te onderzoeken en te evalueren. Uitgaande van deze evaluatie, kunt u dan de prijs en de mogelijke garantie die u biedt, bepalen.

CONCLUSIE

Wat essentieel is voor een maakbedrijf dat richting een circulaire economie wil evolueren, is dat het weet hoe de aansprakelijkheden tijdens de levensduur van een product veranderen. Vanuit deze kennis kunt u dan uitmaken hoe deze waarde in elke levenscyclus kan worden ontsloten: tijdens het gebruik van het product door de eigenaar en/of gebruiker, aan het einde van de (eerste) levensduur of bij de uiteindelijke afdanking van het product.

Wenst u uw CE-producten te upgraden, dan moet u in de eerste plaats in goede klantenrelaties investeren. Contact houden door communicatielijnen te creëren en te gebruiken is daarbij essentieel.

Alle bovenstaande tips zullen in een tool worden gegoten waarmee bedrijven hun circulariteit kunnen evalueren.

MATINEE THEMATIQUE «CES SURFACES ANTI-ENCRASSEMENT QUI REDUISSENT VOS COÛTS DE MAINTENANCE: ÉTAT DES LIEUX DES SOLUTIONS EXISTANTES» - MARDI 10 NOVEMBRE 2020

La recherche de solutions pour garantir la durabilité des surfaces et de leur aspect tout en minimisant les étapes de nettoyage et de maintenance a conduit à l'émergence de revêtements anti-encrassement, antiadhérent, anti-fouling, auto-nettoyant, etc. Les applications de ces nouveaux revêtements issus de la recherche et développement foisonnent dans des secteurs industriels très variés comme le bâtiment, l'automobile, l'aéronautique, la production d'énergie ou l'industrie du luxe. VOM-PROMOSURF se propose de faire le point sur les innovations en technologies de surface dans ce domaine.

Afin d'illustrer cette matinée thématique nous visiterons les ateliers de l'entreprise Chimiderouil. Spécialiste de la mise en propreté des surfaces métalliques d'installations industrielles, le groupe Chimiderouil maîtrise toute la filière de ce métier: Recherche des produits et modes de traitement, fabrication et commercialisation des produits, mise en œuvre en atelier ou sur site de la plupart des techniques traditionnelles de traitement des métaux : électro-polissage, décapage, passivation, dérouging, détartrage. Chimiderouil a récemment été certifié Nadcap pour ses activités liées à l'aéronautique.

Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à vous adresser à Marie-Dominique Van den Abbeele, VOM-PROMOSURF, T. +32 (0)16 40 14 20, e-mail : promosurf@vom.be ou consultez notre site web www.vom.be.

HATWEE circulair

i HaTwee
Hans Hooyberg

We lezen in voorgaand artikel van Thomas Vandenhaute van Sirris het volgende: "Case: HaTwee is distributeur van poedercoating en werkt aan de implementatie van haar nieuwe 'prijs-per-goed-afgewerkt-stuk'-model bij verschillende klanten. Doordat HaTwee haar expertise nu heeft kunnen vertalen in een portfolio van mogelijke diensten, gaande van vrij beperkte ondersteuning van een lakkerij-installatie tot de volledige overname van de werking ervan, is het mogelijk om dit portfolio stelselmatig in de praktijk te laten groeien. Het ultieme doel van 'coating-as-a-service', waarbij ook kwaliteitsgaranties tijdens de gebruiksfase van het gelakte product inbegrepen kunnen worden, komt op de radar. Ook voor HaTwee is het nu dus cruciaal zowel de eigenaar van de producten als de producent (eigenaar van het ontwerp) gezamenlijk te kunnen aanspreken. Het eigenaarschap is ook hier de sleutel om zo'n circulair business model te kunnen realiseren. HaTwee zal via een onafhankelijke taskforce voor geïntegreerde grootverbruikers becijferen wat de mogelijke optimalisaties in productiviteit, grondstofgebruik, transport en duurzaamheid kan opbrengen, uitgaande van alternatieve logistieke modellen waarbij de klassieke rollen van producent en applicateur in vraag worden gesteld."

Drie kernwoorden uit het betoog van Thomas die de evolutie naar een circulair businessmodel bepalen: **aansprakelijkheid, beslissingsvermogen, eigenaar**. Na het traject CIRCULAIR ONDERNEMEN samen met Sirris, Agoria, Start-up@KBC en Vito in 2018 is het tijd voor een terugblik.

Sinds 2018 verkoopt HaTwee productiviteit! Over het product poedercoating kun-

nen we kort zijn. Beschouwen we poedercoating als een "commodity product", dan weet ieder dat de kwaliteit een conditio-sine-qua-non is, geleverd moet worden tegen marktconforme prijzen en dat het verschil gemaakt kan worden door de service. But be careful not to be "Penny Wise, Pound Foolish!". Precies daar zit de kracht van het circulaire én economische denken. Waar vroeger bij HaTwee het belangrijkste verkoopargument lag op minder verbruik, beter applicatierendement en minder afvalpoeder is gebleken dat de klant vooral wakker ligt om het lakwerk feilloos en efficiënt de deur uit te krijgen. Als bedrijf kan je aan de ene kant besparen op de eenheidsprijzen van de coating, maar als je focust op de rentabiliteit van de ingezette grondstoffen, energie en arbeid, sla je een dubbele slag. De lakkerijen werken vaak onder tijdsdruk omdat het lakken de laatste stap is voor de oplevering. Hierop inspelen, scoort voor elke partij. Tijdens één van de projecten werd berekend dat de applicateur meer kon besparen in de totale applicatiekost, dan dat hij uitgaf aan de poedercoating. We spreken hier over een totale besparing van meer dan 40%!

Deze benadering eist inzicht in de kostprijsberekening per stuk, wat de basis is voor facturatie 'per goed afgewerkt stuk' in plaats van aanrekeningen per aangekocht gewicht aan poedercoating. Mits betrouwbare communicatie van geproduceerde aantallen en bevoegdheid in het aansturen van de applicatieprocessen zal dit een lucratief én circulair verdienmodel zijn voor geïntegreerde coatingbedrijven. HaTwee stelt zich graag aansprakelijk voor de kwaliteit en de kostprijs van de gelakte stukken. Naast deze verantwoordelijkheden willen we dan ook wel de bevoegdheid om het lakproces aan te sturen. Zo hebben we voor een klant die gelakte profielen produceert, de productiviteit kunnen verhogen wat de deur opent voor een groter marktaandeel. De output van de lijn is van 700.000 m² gestegen tot

1.000.000 m² per jaar met dezelfde inzet van energie en grondstoffen. 25 ton poederafval werd gereduceerd tot 10 ton en bij de volgende investeringsronde gaat de coater over tot zero-waste op aanbeveling van HaTwee als lakleverancier. **Zo zien wij "Powder as a Service"**.

Voor architecturale toepassingen, bv. Gevelbekledingen, aluminium schrijnwerk, kan HaTwee nog een stap verder gaan. De coating zorgt langdurig voor corrosiewering met duidelijke verwachting naar kleur- en glansbehoud. Waar Qualicoat classe 1 tien jaar als een mooi streven ziet, is de tendens nu eerder 25 jaar en meer, met Qualicoat classe 2. Hiervoor zijn periodieke inspecties en prompte herstelling bij occasionele beschadigingen noodzakelijk. Deze monitoring voedt de ontwikkeling van de toekomstige coatings, met als doel "duurzaamheid zoals verwacht".

Het artikel "BIZ.VOM: Meerwaardecreatie bij job-coaters" in VOM-info 04/18 is me altijd bijgebleven. De foto's spreken boekdelen. De aanwezigen zijn diep in studie en hebben een ietwat beteuterd gezicht. Zelf kon ik niet aanwezig zijn in deze denktank. Het lijkt wel of de looncoater het hoofd breekt over zijn toekomst. Verticale integratie van OEM-bedrijven, van klein tot groot, de laklijntjes schieten als paddenstoelen uit de grond en inderdaad zoals het artikel aangeeft, niet geremd door enige kennis ter zake. De OEM-bedrijven zijn gemotiveerd door de logistieke voordelen en eigen beslissingsvermogen over de kwaliteit en kosten. Als coatingleverancier zien we daar een belangrijke taak voor ons weggelegd. Vanaf het ontwerp van de laklijn en de design van de stukken worden we mee rond de tafel geroepen. Investeren is één, maar onze focus gaat uit naar efficiënt coaten met maximale output, kwaliteit zoals de eindklant het wilt en met een minimum aan aardse grondstoffen, arbeid en energie. Het gebrek aan kennis over de mogelijkheden van poedercoatings en hun applicatie levert enerzijds prijsdruk en

anderzijds een verlies aan rendement. Door te focussen op output en op de vereiste kwaliteit, en ook die verantwoordelijkheid hiervoor te willen opnemen, sturen we R&D in de richting van waardecreatie in plaats van de laagste kilograprijs. Zoals Dominique Verleysen (BASF-Chemetall) aanhaalde in bovenstaande artikel, is het uiterst belangrijk met alle betrokken partijen het lastenboek onder de loep te nemen. Corrosiepreventie en productierendement beginnen op de tekenafel mét specialisten in elk vakgebied.

De respons uit de markt hiervoor is beperkt. Waarom? Bedrijven willen graag multi-sourcing. Ze spelen graag verschillende toeleveranciers uit en gebruiken die als bron van kennis, al is die vaak gekleurd. Die kennisbehoefte is groter dan ooit, want er blijkt veel onwetendheid te zijn, dat geeft ook het genoemde artikel weer. HaTwee vult dit in en leidt ook mensen uit de lakkerij op. Ook als distributeur tappen wij uit verschillende vaat-

jes en dat geeft ons een schat aan informatie en kennis in mogelijkheden en ontwikkelingen. Opdracht is dus om naast de aansprakelijkheid over de applicatie, ook te zorgen voor kennisoverdracht naar de bedrijven. Een tweede struikelblok is de data-overdracht. Hoe kan HaTwee aan de informatie komen over hoeveel stuks goed zijn afgewerkt? Hoe betrouwbaar is de data en de timing van de data? Niet elk bedrijf geeft graag inzage in deze informatie. Nochtans schuilt hier een schat aan besparingen in voor het applicatiebedrijf. **Cijfermateriaal is de bron van optimalisaties, opleidingen, onderhoud, procesmethodiek.**

De laatste twee jaar worden we meer en meer door installatiebouwers en investeerders gevraagd om vanaf de ontwerpfase van de lakkerij mee te denken aan het ontwerp. Daar komt rendement uit. De input van de installatiebouwer, grondstofleverancier en applicateur is belangrijk om de productiviteit

in de hand te werken. Hier zit dus ook een uitdaging en opportuniteit naar een circulaire businessmodel. Ook de installatiebouwer moet mee aansprakelijk worden gesteld voor de kwalitatieve en kwantitatieve output van de laklijn.

Voor bouw-gerelateerde projecten is 15 tot 25 jaar een mooie streefdoel qua verwachte levensduur. De klant wilt met de oppervlaktebehandeling drie prestaties gedurende een bepaalde periode: corrosiewering, kleur- en glansbehoud. Voor andere toepassingen, bv. grote zonnepaneelprojecten is dan weer de garantie op stabiliteit van toepassing. Gedurende deze periode kan er echter nogal wat verschuivingen in de ownership en aansprakelijkheid zijn binnen de verschillende partijen. Het idealistische model krijgt dus te kampen met een stevig juridisch kader, een volgende uitdaging!



HaTwee
Partners in powdercoating

**UW PRODUCTKWALITEIT
& PRODUCTIVITEIT
IS ONZE ZORG**

Geoptimaliseerde poedercoatings voor elke toepassing
Rendementsverbetering door proces- en productoptimalisatie
Qualicoat & Qualisteelcoat gecertificeerde poedercoatings

Koolskampstraat 63 • B-8810 Lichtervelde • T +32 51 63 74 20 • F +32 51 63 75 20 • info@hatwee.be
www.hatwee.be • www.e-Xpresso.be

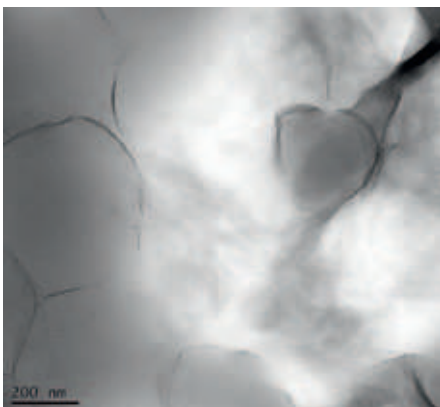
Des argiles incorporées dans les revêtements pour une protection barrière plus efficace contre la corrosion

i Materia Nova
Tangi Sénéchal

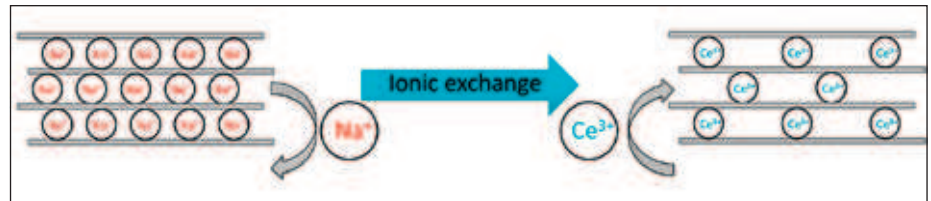
Fondé en 2000, Materia Nova est un centre de recherche et de développement axé sur les technologies de pointe et innovations de rupture dans les domaines des matériaux durables et technologies de surfaces. Ses principaux axes de recherche sont: les technologies plasmas, l'électronique organique, les (bio)polymères et les (bio)composites, l'électrochimie, les capteurs chimiques, l'analyse de cycle de vie, la corrosion, la métallisation, la biotechnologie blanche, les procédés sol-gel et le wet coating. Ainsi, Materia Nova accompagne les industriels dans leur processus d'innovation, de formation, d'analyse d'impacts environnementaux. Cela passe par des développements de produits, des services de caractérisations, de tests et d'analyses de matériaux, de surfaces ou d'interfaces, des études de marché et de la veille bibliographique & technologique.

Au cours des dernières années, le centre de recherche a développé de nouvelles compétences dans le domaine des revêtements anti-adhésifs/anti-encrassement liées aux nouvelles voies de protection contre la corrosion.

Dans ce cadre, Materia Nova a mené divers projets visant l'amélioration des per-



▲
Figure 1. Argiles (Montmorillonite) incorporées dans une résine époxy

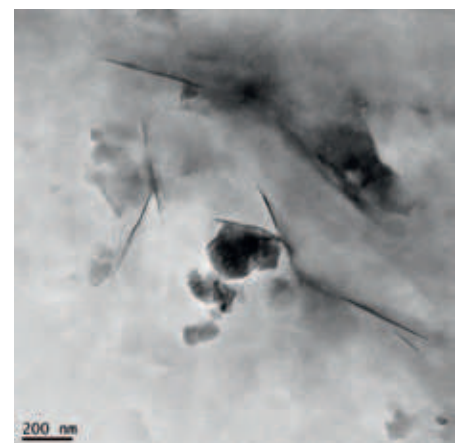
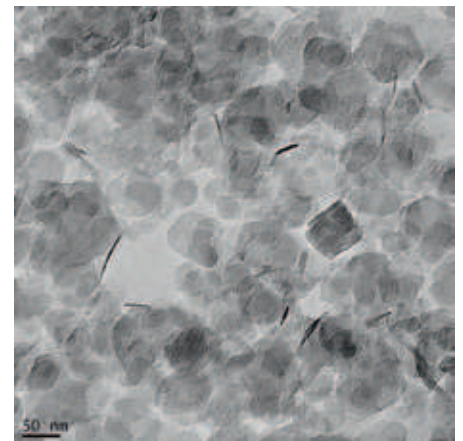


▲
Figure 2. Représentation schématique des argiles cationiques (Montmorillonite) modifiées avec des sels de cérium comme inhibiteur de corrosion de l'aluminium

formances des peintures par l'utilisation d'argiles lamellaires fonctionnalisées. En effet, il est à noter que les argiles lamellaires, lorsqu'elles sont bien dispersées, montrent un renforcement de leurs propriétés barrières (augmentation du chemin de diffusion des espèces).

En outre, la capacité d'échange ionique de ces argiles a permis d'envisager leur utilisation comme réservoirs à inhibiteurs de corrosion en remplacement des pigments chromatisés. Materia Nova, en collaboration avec UMONS, a participé dans de nombreux projets dédiés à l'étude de ces matériaux: SiPRIMER (Recherche Collective, RW), CLEARZINC (FEDER, RW), SELFREPCOAT (CORNET) et MUNACOR (CORNET), les deux derniers en partenariat avec le Fraunhofer IPA (Stuttgart).

Ces projets ont montré que l'introduction entre les feuillets d'argiles d'inhibiteur de corrosion permet d'améliorer les propriétés anti-corrosion de différents revêtements (sol-gel ou peinture) et en particulier des peintures époxy appliquées sur substrats d'aluminium ou d'acier. Dans le cas de l'aluminium, des inhibiteurs tels que le benzotriazole (BTA) ou des ions cérium ont été incorporés, tandis que pour l'acier, du molybdate ou du zinc ont été intercalés entre les feuillets. En fonction de la nature anionique ou cationique différents types d'argiles sont utilisés (Figure 3).



▲
Figure 3. Examen par microscopie électronique en transmission d'argiles. En haut argile anionique de synthèse (hydrotalcite), en bas argile cationique de type montmorillonite

Leur capacité de relargage, évaluée par dispersion dans des solutions aqueuses de différentes forces ioniques, dépend de la

nature de l'argile et du type d'inhibiteur incorporé (taille, charge). La figure 4 montre les capacités de relargage de trois types d'argiles en fonction de la force ionique de la solution: Pural® (argile anionique de type hydrotalcite), Cloisite® (argile cationique de type Montmorillonite) et Halloysite (argile tubulaire). Le taux de relargage estimé permet la libération d'une quantité d'inhibiteur suffisante pour assurer une protection du métal en cas de griffe dans un revêtement.

Les photos de la figure 5 montrent les résultats obtenus suite à un test de qualification au brouillard salin pour les substrats d'aluminium 5005 revêtus et griffés. Les revêtements époxy où l'on a incorporé les argiles offrent une meilleure protection contre la corrosion en comparaison du revêtement epoxy seul: aucune délamination n'est observée contrairement au revêtement epoxy seul. Par ailleurs pour les argiles de type Halloysite modifiées avec du benzotriazole on n'observe aucun produit de corrosion dans la griffe. Ces résultats illustrent l'apport bénéfique de ces argiles tant sur l'amélioration de l'adhérence humide que sur la capacité d'auto-réparation du métal en cas de griffe (inhibition de la corrosion du métal).



Figure 5: Substrats d'Al avec un revêtement epoxy (1), un revêtement époxy avec incorporation d'argile modifiée avec du Cérium (2), et un revêtement époxy avec incorporation d'argile modifiée avec du BTA (3) suite à un test au BS.

Ces travaux ont fait l'objet de diverses publications: DETECTING "SELF-HEALING" EFFECTS european coatings JOURNAL 04 – 2016; "Improvement of corrosion protection offered to galvanized steel by incorporation of lanthanide modified nanoclays in silane layer"; Progress in Organic Coatings, 74 (2012) 326–333; "Synergistic improvement of inhibitive activity of dicarboxylates in preventing mild steel corrosion in neutral aqueous solution" Corrosion Engineering, Science and Technology 47 (2012) 463-471.

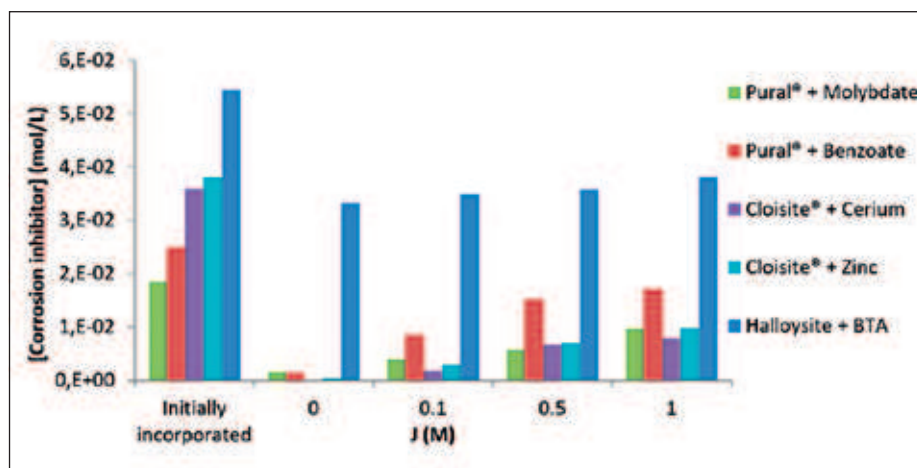


Figure 4: Capacités de relargage de trois types d'argiles en fonction de la force ionique de la solution: Pural® (argile anionique de type hydrotalcite), Cloisite® (argile cationique de type Montmorillonite) et Halloysite (argile tubulaire)

De plus, Materia Nova continue à développer ses compétences grâce à de nouveaux projets de recherche dans le domaine des peintures. Le projet Interreg WBDurapaint, démarré en juillet 2018, a pour objectif de développer et caractériser de nouveaux systèmes de peintures biosourcées à base aqueuse présentant de hautes performances (tenue à la corrosion, aux UV et résistance au feu) et un faible impact environnemental: sans composés toxiques (sans isocyanates) et à très faible émissions de COV. L'approche générale du projet est d'utiliser des formulations de peintures commerciales en phase aqueuse comme point de départ, et de remplacer et/ou ajouter certains composants afin d'adapter ces formulations aux besoins du projet. Des résines biosourcées substitueront les résines existantes dans les formulations commerciales. Afin d'améliorer les performances des peintures en termes de corrosion et/ou de résistance au feu, les formulations de peintures commerciales sont modifiées par incorporation d'argiles fonctionnalisées ou non. Les partenaires de Materia Nova pour le projet WBDurapaint sont FLAMAC, l'UMET, le CREPIM, la VOM et le pôle IAR. Le projet est financé par le programme Interreg FWVL.



Le projet Eurostar AMPERE, démarré en juin 2020, a pour objectif le développement d'une peinture innovante à base aqueuse

avec une faible émission de COV offrant à la fois la protection contre la corrosion ainsi que la propriété anti-encrassement pour être appliquée en monocouche. Les partenaires du projet sont Dothée, Berthier Etude et la SNCF RESEAU. Le projet est ici financé par le programme EUROS-TARS de la Commission Européenne.

QUELQUES PUBLICATIONS UTILES:

- "Study of the effect of nanoclay incorporation on the rheological properties and corrosion protection by a silane layer" Progress in Organic Coatings, 72, (2011) 15-20
- "Effect of Na-Montmorillonite sonication on the protective properties of hybrid silica coatings" Electrochimica Acta 124 (2014) 90-99.
- "Influence of formulation and application parameters on the performances of a sol-gel/clay nanocomposite on the corrosion resistance of hot-dip galvanized steel. Part I. Study of the sol preparation parameters" Surface and Coatings Technology, 274 (2015) 1-8

Efficiëntieverhoging en kostenreductie in poedercoating van complexe productvormen

i Nordson Benelux
Edwin Beuk

Het Nordson Dynamic Contouring Mover (DCM) Systeem met de Nordson HD soft spray techniek verbetert de dekking bij het automatische spuiten van complexe vormen en waarborgt de hoogste procescontrole in uw poedercoat toepassing. Het DCM-systeem detecteert automatisch de productgeometrie en levert superieure coatingprestaties door de positie van elk spuitpistool aan te passen - en dit alles zonder enige programmering.

Productgeometrieën worden met een groot nauwkeurighedsniveau gescand. Delen van meer dan 5 mm worden herkend bij een lijnsnelheid tot 5 m/min. De informatie wordt snel verwerkt door de PowderPilot HD-systeemcontroller en naar de DCM gestuurd. De soepele werking van het DCM-systeem heeft een positioneringssnelheid van maximaal 500 mm/sec en een nauwkeurigheid van ± 1 mm om de soft spray gespoten poeder op de optimale afstand van de doelproductoppervlakken aan te brengen. Het resultaat is een gelijkmatigere dekking van complexe vormen, verhoogde productie en oppervlakte kwaliteit.

De kenmerken en voordelen van het DCM-systeem zijn:

- optimalisatie van het automatische poedercoaten van complexe producten
- verlaging van het poederverbruik door verbeterde laagdikteverdeling
- verhoging van de productiviteit door handmatige touch-up te verminderen
- geen programmering – volledige automatische positionering
- volledige controle van alle systeemfuncties en gegevensverzameling met onze geavanceerde PowderPilot HD-systeemcontroller

NORDSON DENSE PHASE TECHNOLOGIE

Nordson's gepatenteerde HDLV® pompen maken gebruik van dichtstroomtechniek met hoge dichtheid aan poeder en minimale hoeveelheid aan lucht met maximale procescontrole. Dit waarborgt efficiëntie, ongeëvenaarde dekking en een betrouwbare automatische kleurwissel, waardoor de productiviteit wordt verhoogd en de bedrijfskosten worden verlaagd.

Met meer dan 10 jaar praktijkervaring is Nordson de pionier en technologieleider in de dichtstroomtechniek van de poedercoatingindustrie:

- poederuitstoot stabiliteit en procescontrole, voor de juiste aangebrachte laagdikte en aanzienlijke poederbesparingen
- hoogste efficiëntie met soft spuitpatroon
- superieure dekking van moeilijke hoeken en kanten door geoptimaliseerde afstand tot product en poederwolksnelheid
- lange levensduur van de pompcomponenten vermindert de servicetijd voor maximale productiviteit
- geautomatiseerde contaminatievrije kleurwissel van het gehele spuitsysteem door een geautomatiseerd purgerende reiniging vanuit de poederpomp



Eenvoudig automatisch poedercoaten, ook voor de meest geavanceerde product geometrieën met Nordson Dynamic Contouring Mover (DCM)

LET'S MEET AGAIN!

**CORONA
PROOF**



NAZARETH
22/10/20



HOUTHALEN
26/11/20



LIÈGE
09/12/20

**VOM
ON
TOUR**

www.vom.be

