

# Natlakken in alle facetten

VOM, Veerle Fincken



V.l.n.r.: Frank Schelfaut (redactie), Wilfrid Gielen (Vepola), Henk Goossens (AXALTA)

Op 15 februari heeft VOM INFO een rondetafelgesprek georganiseerd met specialisten in de wereld van de natlakken. Doelstelling was om na te gaan hoe deze bedrijven de uitdagingen en kansen waarmee ze dagelijks geconfronteerd worden omzetten in succesvolle strategische ontwikkelingen. Hierna volgt het relaas dat meteen ook de aanzet van dit themanummer is.

VOM INFO had het genoeg volgende bedrijven te verwelkomen: Axalta (Henk Goossens), Inplasco (Tomas Leplae), Lakkerij De Bruyn (Peter De Bruyn), Libert Paint (Vanessa Daelman & Perry Notenboom), Hempel Schaepman (René Leten), Vepola (Wilfrid Gielen) en Wagner (Johannes Bex). De groep werd aangevuld met redactie-medewerkers Veerle Fincken en Frank Schelfaut.

## Inleiding

De sectoren metaalbewerking, bouw en automobiel staan momenteel voor grote uitdagingen. Door de economische verschuiving en de groeiende concurrentiedruk staat de winstgevendheid onder spanning. Bovendien levert de sector strijd op meerdere fronten: concurrentie in lage loonlanden, delocalisatie van uitbesteders, milieuwetgeving, overcapaciteit, tekort aan geschoolde arbeiders, e.d. Welke plaats neemt natlakken in deze wereld van veranderingen?

## Voldoen aan de wetgeving is standaard

De aanwezigen bevestigen dat zij de verstrenging van regelgeving binnen Europa positief verwerkt hebben binnen het bedrijf en daarmee ook in hun aangeboden verfsystemen. Fabrikanten zijn in regel met de gangbare reglementering zoals de CLP-verordening en de VOS-richtlijn, waken over de kandidatenlijst van zeer zorgwekkende stoffen van REACH en blijven zoeken naar nieuwe verformulaties om energie efficiënte producten aan te bieden. Verfspuitleveranciers werken conform ATEX en dragen de veiligheid van de operator en een veilige werkplek hoog in het vaandel. Echter leeft het gevoel dat buiten Europa, zeker in de BRIC-landen maar ook in de VS, overheden minder snel geneigd zijn om zichzelf strengere normen op te leggen waardoor er nog oneerlijke concurrentie wordt aangegaan met Europa.

## De meest succesvolle trend is een elektrostatisch aangebrachte 2K-verf

Als we polsen naar trends in het verflandschap moeten we vaststellen dat de hype rond watergedragen verfsystemen zijn hoogtepunt voorbij is. Over een echte doorbraak kunnen we niet spreken. Men schat dat watergedragen verf ongeveer 20% in de industrie

vertegenwoordigt. Wat ligt hier aan de basis? Het verfsysteem is veel gevoeliger en ook de applicatie en uitharding spreken niet in het voordeel van watergedragen verven. Airless verspuiten levert niet de gewenste kwaliteit en met pneumatisch spuiten haalt men geen hoge transferefficiëntie. High solid verven daarentegen blijven succesvol. Echter voor het gemak van aanbrengen heeft de operator wel eens de neiging om de verf te verdunnen waardoor de verf niet meer kan voldoen aan de vooropgestelde performanties.

WAGNER en INPLASCO bevestigen dat zij een mooie toekomst zien voor 2K-verven aangebracht via elektrostatische spuittechnologie. Ook beveelt men verwarmd spuiten aan. De verwarming kan worden gegenereerd met een verwarmde verfslang of via een verwarmingseenheid in het verfcircuit. Hierdoor wordt het materiaal verhit. De temperatuur kan eenvoudig geregeld worden afhankelijk van de toepassing. Dit verlaagt de viscositeit van het materiaal, dat een positief effect heeft. Ook stelt men minder overspray vast. Dus een besparing van grondstoffen. Enige nadeel is dat momenteel deze techniek nog beperkingen oplegt qua kleur. Een actieve samenwerking tussen leverancier van verfspuitapparatuur en verfleverancier is dus sterk aanbevolen om samen deze innovatie verder te ontwikkelen.



V.l.n.r.: Perry Notenboom (Libert Paints) & Johannes Bex (WSB Finishing Equipment)

## Verformulaties die de CO<sub>2</sub> voetafdruk verminderen

In plaats van te spreken over hernieuwbare energie, hoge rendementsspuittechnologie, nanotechnologie, energie-efficiënt produceren en nog meer van deze buzz-woorden brengen verf-fabrikanten producten op de markt die zich voornamelijk concentreren op het verlagen van de CO<sub>2</sub> voetafdruk, zowel tijdens productie als tijdens applicatie van een verf.

Libert Paint zet in op het verlagen van het VOS-gehalte, het verder ontwikkelen van high solids voor on-site toepassingen en van watergedragen systemen voor cabinetoepassingen. Ook spreekt men liever over micro-techno-



Vanessa Daelman (Libert Paints)

logie op nano-oppervlakken dan wel over pure nanotechnologietoepassingen. De UV-sol-gel toepassingen van Hempel-Schaepman zijn een perfect voorbeeld van performante nano-deklagen met als belangrijkste eigenschap hun zeer hoge krasbestendigheid met toepassingen op strijkijzerzolen en scheerbrillen. UV- water één component (gelijkwaardig aan 2 componenten systemen) daarentegen is uitermate geschikt voor extrusie profielen die dan in lijn kunnen gelakt worden. Axalta daarentegen kijkt eerder naar aanpassingen van de formulatie met als doel om de energie om de deklaag te drogen te verlagen. Ook speelt men in op het verlagen van de reactietijd van een verf maar dan met de kanttekening dat ook de potlife daalt.

Op het gebied van droogtechnologie stellen we uiteenlopende strekkingen vast. Hoe succesvol zijn UV-coatings? Ideaal voor seriewerk in afgeschermd droogzones (denk aan platte panelen) maar met een hoge investering in UV-lampen en strenge veiligheidsmaatregelen voor de operator want risico op verblinding is reëel. Echter in carrosserie-herstellingsbedrijven en binnenafwerking van auto's worden deze lampen veelvuldig ingezet voor droging van 3D-onderdelen.

In Hongarije vinden we recentelijk toepassingen van LED-uitharding van een 100% waterig verfsysteem op kunststoffen.

Waar echter het schoentje wringt is dat voorschrijvers zich vaak baseren op standaarden die verouderde verf-

systemen opsommen. Denken we aan de EN12944-5. Nieuwe dunne verflagen liggen buiten de scope van deze besproken verfsystemen en krijgen daarom weinig aandacht. Een basislak van 10 µm is vandaag een standaardontwikkeling. Echter staat dit nog niet beschreven in een richtlijn of norm. Hier is wellicht een taak voor VOM weg gelegd om in overleg met de markt praktijkaanbevelingen uit te schrijven die nieuwe coatingsystemen beoordeeld in de verschillende corrosiviteitsklassen.

## Belang van klantselectie

Het is een feit dat – door de aanwezige overcapaciteit – lakkerijen elkaar meer tegen komen in de markt en zelfs elkaar beconcurreren. Selectiviteit en niche-oriëntatie worden steeds belangrijker. In het ideale geval heeft de lakker klanten die zelf heel innovatief en marktleider in hun segment zijn. Dergelijke klanten eisen veel en willen geen problemen, maar hebben ook nood aan partners om hun eigen toekomst veilig te stellen. Vepola, specialist in het lakken van kunststoffen, heeft enkele jaren geleden bewust gekozen voor een nieuwe aanpak en richt zijn pijlen op klanten binnen een actieradius van 30 km. Voordelen zijn een groter en diverser klantenbestand in meer diverse afzetmarkten en een serieuze verlaging van de transportkosten. Nadeel is echter dat men over meer tools moeten beschikken binnen het bedrijf om een meer gevarieerde



V.l.n.r.: René Leten (Hempel Schaepman) & Peter De Bruyn (Lakkerij De Bruyn)

vraag te kunnen invullen, zowel op gebied van personeel als van bedrijfsuitrusting. Peter De Bruyn van Lakkerij De Bruyn vertelt dat zij zich gespecialiseerd hebben in zeer specialistische coatings en het productieproces georganiseerd hebben voor opdrachten met een goede marge dan wel voor opdrachten met grote omzetvolumes. Als loonlakker zijn zij uniek in het coaten van stukken tot 1000 kg en van gietstukken.

Bovenstaande voorbeelden leveren aan de bedrijven in kwestie een gezonde marge waardoor zij economisch verantwoord ondernemen en blijvend kunnen innoveren.

## Hoe ziet men de toekomst

Groei ziet men vooral in de interieurmarkt en markten waar hoge afwerkingsgraden vereist zijn. Ook in high-tech toepassingen stelt men kwaliteit boven prijs omdat deze stukken sow-

so al een hoge prijs/waarde hebben.

Als we enkel rekening houden met de kwaliteit van het geleverde lakwerk en met de kwaliteit van het verfsysteem, moeten we nog niet veel concurrentie vrezen van landen zoals China en India. Daarenboven worden transportbeschadigingen door onze klanten niet geaccepteerd. Echter spelen ook andere factoren mee. Eerst en vooral kennen deze landen goedkopere loonkosten en hebben zij een andere mentaliteit inzake arbeidsrecht en werkomstandigheden. Ook zien we dat in de vroegere communistische landen men niet geneigd is zijn verantwoordelijkheid op te nemen bij discussies.

Tenslotte waarschuwt René Leten ons voor de ontwikkelingen bij de kunststoffen-jongens, vb. in de ABS-markt. Zij spelen in op de verzuchtingen van de eindgebruiker om geen corrosie te hebben. Momenteel zijn er productontwikkelingen gaande om krasvaste en

hoogglanzende kunststoffen onderdelen te produceren die ingezet worden in o.a. onderdelen van landbouwvoertuigen, zoals cabines, daken, ed. Lakken wordt hier dus overbodig.

## Van relaties naar partnerschappen

Lakkers willen doorgroeien tot efficiënte capaciteitsaanbieders. Samen met alle partners moet men daarom voortdurend zoeken naar het optimaliseren van totaalkosten. Een belangrijke bron van info/vernieuwing voor de KMO, komt van de leveranciers. Wie in een niche kruipt moet experimenteren, bij voorkeur met betrokkenheid van ALLE leveranciers. Deze partnerships en netwerken zijn steeds meer een voorwaarde om competitief te blijven. Sommige klanten stellen een groen imago voorop en verwachten dit ook van de lakker en zijn leveranciers. Het milieubewust ondernemen vindt meer en meer ingang bij de jongere generaties. Collega's moeten bondgenoten worden en waardige partner zijn bij het uitbouwen van nieuwe baanbrekende technieken. Aandacht moet ook gaan naar het sensibiliseren van de eindklant over de mogelijkheden en de beperkingen van specifieke verfsystemen. Hier is samenwerking in de markt belangrijk om vooraf duidelijke afspraken te maken met de klant. Een lakker kan aangesproken worden over hechting en adhesie maar niet over kleurvastheid van een stuk over een tijdspanne van +/- 10 jaar. Daarover bestaan afspraken i.v.m. acceptatie van dergelijke toleranties.

## De eerste stappen richting eindklant zijn gezet

De aanwezigen aan de tafel hebben zich geëngageerd om mee te werken aan een indeling van de watergedragen en solventhoudende verven. Men vertrekt vanuit de gewenste eigenschap om zo af te dalen tot een beschrijving van een mogelijke verfkeuze. U vindt deze bijlage ingesloten in deze VOM INFO. VOM dankt iedereen voor de constructieve medewerking en hoopt een verdere uitdieping van de actuele verfsystemen te mogen opstellen met haar leden.



V.l.n.r.: Tomas Leplae (Inplasco) & Vanessa Daelman (Libert Paints)