

HaTwee: verrassend innoverend

Net geland in Madrid. Het is half twaalf, bijna middernacht. ¡Buenas Noches! Het is helder weer. De wondermooie Cassiopeia schittert vlak boven de horizon. Morgen is er zon beloofd, zoals altijd hier. Nog gauw even wat tapas meepikken bij José Luis, vlakbij Bernabeu. Hier wordt geschiedenis geschreven. Ik heb het hier naar mijn zin. Morgen komt Lucio me weer om 9 uur oppikken aan het hotel. Ik kom hier al 8 jaar. Het hotel is al drie maal van naam veranderd. Het is een turbulente economie. Lucio San Martin is de CEO van Govesan. Don Lucio, zijn vader, startte het bedrijf in 1973, als één van de pioniers in de productie van poedercoating. Lucio ziet er meer uit als een Mexicaan. Volgende week vertrekt hij weer voor een paar dagen naar Midden-Amerika. Hij past zich aan aan zijn klanten. Zijn looks zijn al weer up-to-date: bigote (snor), botas y el corazón mexicano!

Deze morgen vroeg opgestaan. De wekker stond op 3 uur. Veel te vroeg voor me. Ik heb altijd een uur nodig voor ik kan vertrekken. Warm water stroomt over me om de slapers uit de ogen te spoelen. Rustig ontbijten, volkorenbrood en een lekker stuk fruit om de hersens op gang te brengen. Het warme kopje camille thee doet deugd zo 's morgens vroeg. Het wordt beslist weer een interessante tweedaagse. Charleroi, here I come! Na iets meer dan een uur zet ik voet op Italiaanse bodem. In Bergamo staat de huurauto al te wachten en tegen 10 uur ben ik bij ST Powder Coatings in Montecchio Maggiore bij Vicenza. Onderweg nog langs het prachtige Soave gereden. Hier heb ik mooie herinneringen. In de cantina hebben ze hier uitstekende Amarone della Valpolicella, een top wijn die je niet drinkt, maar degusteert. De man aan de receptie begroet me vriendelijk in vloeiend Engels met een Italiaans accent. Buongiorno! Stefano, export manager en Marco Zadra, CEO van ST Powder Coating, komen me hartelijk begroeten. Zowel in Spanje als in Italië is een espresso zo mijn favoriete bakje troost! Hier is geen troost nodig. De gebruikelijke babbel over klanten, nieuwe mogelijkheden en

klanten passeren de revue. Het klachtendossier is steeds leeg, geen stress, geen problemen, alleen maar opportuniteiten en nieuwe producten.

Al gauw belanden we bij één van de belangrijkste ontwikkelaars in het mekka van de poedercoating, Dr. Franco Martinazzo. Hij is bijna een hoofd groter dan ik, en wellicht ook een hoofd slimmer. Zalige man. Qua nieuwe ontwikkelingen kan dat hier wel tellen. Franco demonstreert me zijn nieuwe poeders voor sublimatietechniek. Strak, mat met Qualideco keurmerk wordt het product aan me voorgesteld. In onze landen nu nog niet zo geliefd, maar in Zuid- en Oost-Europa en Engeland zijn ze er wild enthousiast over. De vorige keer stelde Stefano me de hittebestendige Exothema-poeders voor. Ze zijn tot piektemperaturen van 500°C bestand en verkrijgbaar in diverse kleurtjes. Dat zijn toch wel heel bijzondere producten voor de kachelbouwers. Ze hebben ook antibacteriële, geleidende en milieuvriendelijke poeders ontwikkeld. Noem de kleur en ze maken het voor je. ST kent geen grenzen, noch in sales, noch in mogelijkheden. Dit R&D-labo draait hier op volle toeren.

ST Powder Coatings is een typisch bedrijf wat zoveel als mogelijk standaard voorraadproducten beschikbaar stelt aan haar klanten en prospec-

ten, zowel in kleine verpakkingen als per pallet. Je moet het maar doen om duizend producten standaard te kunnen leveren binnen de 24 uur. Elke jaar worden hier zo'n 5000 nieuwe producten ontwikkeld. Dat zijn dan niet alleen nieuwe kleurtjes, maar ook nieuwe kwaliteiten low-bake poeders voor binnen- en buitentoepassingen. De grootte van dit bedrijf geeft deze laboranten toegang tot alle mogelijke leveranciers van harsen, additieven, pigmenten. Die brengen nieuwe technologieën met zich mee. De klant komt via de lokale verkooporganisatie met zijn technisch vraagstuk. De competentie van zowel de verkooporganisatie als de ontwikkelaars speelt hierin een belangrijke rol. Tijdens het klantencontact moet je de technische mogelijkheden kennen van poedercoatings. Je moet weten wat relevant is en kan gevaloriseerd worden door de klant, wat geeft waarde aan de klant, aan zijn proces, wat kan hem een concurrentieel voordeel opleveren. Een lange ervaring in ontwikkeling, productie, applicatie en verkoop doet HaTwee hierbij schitteren bij zijn klanten. Innovatie gaat in beide richtingen. Het is het bij elkaar brengen van mensen uit verschillende werelden, mensen met een andere visie, mensen met zotte ideeën en creatieve geesten. Het is leuk en het geeft voldoening als je dan als intermediair, oplossingen kan bedenken en implementeren voor bijvoorbeeld het poederlakken van



R&D laboratorium bij ST Powder Coatings

hout, voor betere corrosiewering in een een-laags poedercoatingsysteem op staal, of een oplossing voor het reduceren van de poederafvalberg en er tegelijkertijd een bruikbare low-budget primer van kan maken. Daar doen we het voor. Onze creativiteit vertaalt zich in innovatie. De innovatie wordt gevaloriseerd. De business doet het goed zo.

's Middags gaan we iets eten. Stefano neemt een pasta funghi, ik ga voor de pizza quattro stagioni. Dat is nogal wat anders dan bij ons. De Italiaanse keuken is lekker, mediterraan en gezond, veelkleurig, vernieuwend, mama mia! Zo is de poederkeuken ook bij ST Powder Coatings.

Eenmaal terug in de fabriek lopen we nog even door de productie en kwaliteitslabo. Je kan hier van de grond eten. Elke doos wordt uniek en automatisch gelabeld. Dat is een kwestie van traceerbaarheid. Zo kan vanaf de leveringen van de grondstoffen tot aan de eindgebruiker de kwaliteit worden gewaarborgd. De doosjes komen allemaal netjes automatisch dicht gekleefd aan bij de robot die alles op paletten stapelt. Net in de voedselindustrie. Alles is georkestreerd, georganiseerd, beheerst. Zoveel als mogelijk zijn de machineparameters automatisch ingesteld op de machine en niemand verliest tijd aan de interne logistiek. In het kwaliteitslabo controleert de laborant de parameters waaraan het product moet voldoen. Hij kijkt na of de meetwaarden binnen de toleranties vallen. Alle data wordt netjes gestockeerd en dienen als basis voor de volgende productieruns. ST biedt alle technische fiches en veiligheidsfiches aan op hun interactieve site. Zo kan je ook het theoretisch rendement raadplegen op de site.

Na de wederzijdse schouderklopjes en handje schudden stap ik weer in de auto richting Bergamo. Het is zo rond vijf uur in de namiddag. Ik kom weer langs Soave en knipoog naar het kasteel op de heuvel dat rijke verhalen en bloedige veldslagen verklapt. Over twee maanden kom ik terug. Volgende maand komen de Italianen nog bij ons langs. Dagelijks communiceren we met elkaar maar van tijd tot tijd is een



Automatisch afvullen en labelen bij ST Powder Coatings

face-to-face gesprek heel constructief om de volgende innovaties weer te initiëren. Na anderhalf uur filevrij rijden zie ik de vliegtuigen parallel langs me landen. De Fiat 500 wordt ingeleverd. Kleurrijke mensen met een Zuiders temperament wachten op dit vliegtuig want ik vlieg door naar Madrid.

Na de ochtendjogging in Chamartin ga ik met Lucio naar Govesan Colmenar Viejo. Dat betekent Oude bijenkorf in het Spaans. Typisch dat Eurofinish het honingraat als nieuw concept koos. Daar hou ik van. Ik voel de energie al weer stromen. 30 km naar het noorden richting de bergen Sierra de Guadarrama. Hier kan je zelfs skiën. Govesan ligt aan de Zuidkant van deze bergketen op zo'n 960 m boven de zeespiegel. Ik zie alleen maar zon, kale vlaktes en de prachtige skyline van Madrid met zijn vier spiksplinternieuwe torens. Acht jaar gelden stonden die er nog niet. In de zomer hangt hier een smog boven de stad. De huidige burgemeester wil na het rookverbod in de restaurants hier ook binnen 4 jaar de dieselauto's verbieden binnen de ring. Geen Madrileen zit dat natuurlijk zitten. Zo ken ik de Spanjaarden: borst vooruit en problemen aanpakkend, hoe lastig het ook is.

Na de crisis van de afgelopen jaren spartelt de economie er weer bovenop. Het doet deugd hier weer de drukte te

zien van weleer. Toen viel Govesan ons direct in de smaak wegens hun vernieuwende visie op kwaliteit. Hier zie je geen condens op de koelbanden na de extruders. Hier heb je alleen maar premium kwaliteit wat uit de state-of-the-art machines komt. Tweeassige Duitse extruders en maalmolens met dubbele cyclonen om de fijne deeltjes gelijk af te voeren zijn hier standaard. De lage relatieve vochtigheid het hele jaar door is één van de grootste innovaties in de poederwereld. Als je poeder elektrostatisch gaat verspuiten wil je zo weinig mogelijk vocht in het poeder. Dat zou alleen maar de elektrostatische krachten vernietigen. In dit droge klimaat te midden van amandelstruiken en olijfbomen is geen plaats voor vocht. De Sierra de Guadarrama houdt alles tegen en zorgt voor een koele neerwaartse wind achter de bergen. Van dit droge koele klimaat kan elke poederproducent alleen maar dromen. Govesan schittert dan ook als het gaat om productie optimalisatie bij de applicateur. De combinatie van het uitgekiende recept, het machinepark, de kwaliteitsmentaliteit en het klimaat zorgen voor producten die geen poederafval produceren. Alles wat de klant koopt kan op het stuk aangebracht worden. Echt idioot dat niet iedereen dat verplicht aan zijn lakleverancier, een gemiste kans naar optimalisatie. Het poeder wordt duidelijk veel te goedkoop verkocht...

De pilootlijn is nog een getuige van de ontwikkelingen van poeders voor op MDF d.m.v. infrarood smelten en ultraviolet uitharden. Prachtig strakke resultaten in hoogglanslak - nee geen fijnstructuur - liggen klaar om hiermee één van de moeilijkste klantenwensen in te willigen. Een eerste klant wil er alvast 100.000 paneeltjes per jaar mee gaan lakken.

Juan, hoofd van het lab, met 35 jaar ervaring, tovert vanuit zijn bergen papier op zijn bureau een staal van een heel goedkoop witte epoxy-polyester. Het is ferm tegen zijn goesting. Hij laat het me zijn. De fysische eigenschappen zijn bijna beter dan die van een architecturale coating. Ongelofelijk! Dit product wordt verkocht in Polen. Maar Juan is er niet trots op. Hij wil alleen maar kwalitatieve ontwikkelingen die het verschil kunnen maken. Soms kan je het verschil ook maken door zo'n low budget product aan te bieden. De klant krijgt wat hij vraagt. Bij Govesan is het zoals het kopen van een luxe auto. Er is een intrinsieke kwaliteit die je erbij krijgt, gratis, standaard, het is gewoon zo. Het zijn geen auto's met veel knopjes en toeters en belletjes. Het is de best mogelijke kwaliteit op de eerste plaats. Zo vertelde Juan me dat die nieuwe matte polyester ook anti-graffiti eigenschappen heeft en heel erg hard is. Dat was nu net het verkoopargument wat niet alleen ik, maar ook onze klant nodig had. Het was niet

zomaar een mat poedertje... Doe nog maar eerst even een cortado want mid-dageten doen we hier pas ten vroegste om 15 uur. In het begin was dat een echte opgave voor me, maar nu ben ik er al op gesteld. Na 4 jaar avondles lukt de conversatie al aardig in het Spaans. ¡Vale! ¡Estupendo! Juan legt me "en passant" nog even uit wat het verschil is tussen onze poeders en die van de concurrent. Alles wordt netjes naast elkaar gelegd: gradiëntoven, asrest, compositie, fysische eigenschappen, weerstand tegen blanching, reactiviteit, viscositeit, UV-weerstand en corrosieweerstand. Dat wil je toch als klant. Je wilt toch niet bedrogen worden met iets waarvan je verwacht dat het duurzaam is. Graag heb je tevreden klanten die terugkeren met nieuwe opdrachten. Neem je dan genoeg met minder? Ook hier komt weer die intrinsieke kwaliteit naar boven drijven.

De tijd dringt, Lucio brengt me gauw terug naar Barajas. Eens de check-in voorbij sta ik al weer de laatste in de rij om te boarden. Dat maakt ook niks uit, nu je ook bij Ryanair genummerde plaatsjes hebt. We taxiën nog langs terminal 4, een prachtig luchthavengebouw met 54 spanten in de kleuren van de regenboog, van rood naar oranje, geel, groen naar indigo. De spanten dragen het golvende dak statig. Het is een streling voor het oog, net als de poedertjes die we hier vandaan halen. Take-off! Madrid laten we achter ons.

Tegen 10 uur vanavond ben ik weer thuis. In twee dagen tijd heb ik weer veel nieuwe innovaties gezien, nieuwe projecten laten ontwikkelen en vooral toffe en uitermate gedreven en competente mensen ontmoet. 1600 km op 10.000 m glijdend door de ijle lucht, als een sardientje in een vliegend blik, eindelijk vind ik de tijd om voor de redacteur van VOM-info dit artikel te schrijven...

Soms lukt het ook niet om aan de klantenwensen te voldoen. Zo is een probleem waar iedereen vroeg of laat wel eens mee worstelt, de ontgassing van het substraat als je gaat poedercoaten. Typisch is de ontgassing op gemetalliseerd staal en thermisch verzinkt staal. Maar ook gestraald staal of gietaluminium kan behoorlijk vervelend doen als je dat wilt poedercoaten. HaTwee gaat dan zelf aan de slag in zijn eigen labo. Om te begrijpen wanneer het product ontgast en wat het gedrag ervan is heeft HaTwee tools ontwikkeld om dat te gaan visualiseren. Eens je ziet wat er precies gebeurt, kan je de coating qua reactiviteit en viscositeit hierop gaan afstemmen. Het gebeurt dat je er dan soms nog niet komt. Dan wordt de applicatieparameters mee in beeld gebracht en gekeken hoe dat wel opgelost kan worden. Het is wat puzzelen en nachten je hoofd breken over wat er nu precies aan de hand is. Wat is die ontgassing? Water, lucht of nog iets anders? Welke invloed heeft dit op de anti-corrosie eigenschappen van de coating? Hoe kunnen we dit oplossen? Voor de valorisatie van dit project zochten we toenadering tot Spinwest. We kwamen in contact met specialisten op vlak van business-ontwikkelingen, patenten en octrooien. Het Innovatiecentrum West-Vlaanderen begeleidde ons in het traject van obstructies en problemen naar mogelijkheden en opportuniteiten. Nieuwe horizons liggen weeral voor ons. Heerlijk!



Testlijn bij Govesan voor Powder Coating op MDF

Voor meer informatie:

HaTwee
Hans Hooyberg