

VOM 01/2020 info

februari 2019 • février 2019



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

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

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

Prijs los nummer/Prix au numéro: € 6

CURSUS

MAAK UW BEDRIJF STAPSGEWIJS
KLAAR VOOR SURFACE FINISHING 4.0

Start 13 februari 2020

Zie pagina 14

CURSUS

VERLIJMEN & OPPERVLAKE-
BEHANDELING

Start 12 maart 2020

Leuven

Zie pagina 14

ALGEMENE LEDENVERGADERING ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

18/03/2020

Grimbergen

VISITE

VISITE DES LIGNES DE GALVANISA-
TION À CHAUD EN CONTINU

Groupe Liberty Liège-Dudelange
à Flémalle

24/03/2020



2-maandelijks blad van / Bulletin bimensuel

Knowledge and networking event

Materials+Eurofinish+Surface 2020

The Benelux central meeting place for: **materials, characterization, joining techniques** and **surface treatments**

■
 3 and 4 June, 2020

 NH Conference Centre Koningshof, Veldhoven (NL)

The reasons why your company shouldn't miss Materials+Eurofinish+Surface 2020

1. This two-day event will give you the opportunity to present your company to 2.500 visitors.
2. This event covers the entire production chain: from raw material to final product.
3. This event has a strong conference program.
4. Expand your network at the international Meet & Match.
5. Demonstrate your innovations as live demos at your stand.
6. Enjoy the benefits of an all-in service package.

Organization:

More information:

www.materials-eurofinish-surface.com


mikrocentrum
opleiden • ontmoeten • ondernemen


VOM
BEYOND TREATMENT OF SURFACES


ION
Vereniging
Industrieel
Oppervlaktebehandelend
Nederland

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

FEBRUARI 2020
jaargang 42

FÉVRIER 2020
année 42

REDACTIE COMITÉ DE RÉDACTION

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

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: CKT, Inoxsystems en/et Forem
Strepy

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

EDITORIAAL

Als kersverse voorzitter heb ik de afgelopen 9 maanden geconstateerd dat VOM een enorme dynamiek bevat. Met een toch deels nieuwe bestuurs- & operationele ploeg, hebben we een grondige analyse van de vereniging uitgevoerd. Alle lopende VOM aanbiedingen zijn grondig bestudeerd en waar nodig bijgestuurd of van koers veranderd. We willen de interne activiteiten van de VOM beter kunnen afstemmen op de behoeftes van de leden!

Klemtoon in 2020 ligt op hoe VOM merkbaar méér waarde kan bieden aan de leden. Dit kan onder meer door het volgen van een opleiding, het raadplegen van onze rijkgevlude website, promotie voeren via VOM, actief meewerken in een werkgroep of zelfs door deel te nemen aan ambitieuze initiatieven zoals Materials+Eurofinish+Surface 2020 of EUROCORR 2020 om zo uw bedrijf op de landkaart te zetten.

Hoe je het lidgeld kan valoriseren en wat de meerwaarde van VOM voor jou kan zijn, wordt op de algemene ledenvergadering toegelicht. Houd woensdag 18 maart 2020 vrij want dan is Salons de Romree in Grimbergen het trefpunt van onze leden.

Ives De Saeger, Voorzitter

En tant que nouveau président, j'ai observé au cours des 9 derniers mois que la VOM possède une énorme dynamique. Avec un conseil d'administration et une équipe opérationnelle partiellement renouvelés, nous avons effectué une analyse approfondie de l'association. Toutes les offres actuelles de la VOM ont été soigneusement étudiées et, si nécessaire, ajustées ou modifiées. Nous voulons être en mesure de mieux adapter les activités internes de la VOM aux besoins des membres!

En 2020, l'accent sera mis sur la façon dont la VOM peut offrir sensiblement plus de valeur aux membres. Par exemple, en suivant une formation, en consultant notre site Web détaillé, en faisant de la promotion via la VOM, en participant activement à un groupe de travail ou même en participant à des initiatives ambitieuses telles que Materials+Eurofinish+Surface 2020 ou EUROCORR 2020 afin de faire connaître votre entreprise.

Nous vous expliquerons, lors de l'assemblée générale, comment vous pouvez valoriser votre cotisation et quelle valeur ajoutée la VOM peut représenter pour vous. Celle-ci se tiendra le mercredi 18 mars 2020 aux Salons de Romrée à Grimbergen. A vos agendas!

Ives De Saeger, Président

AGENDA

ECHT 2020 (EUROPEAN CONFERENCE ON HEAT TREATMENT)

25-27/03/2020

📍 Elisabeth Center Antwerp - Carnotstraat 4 - 2018 Antwerp (Belgium)

✉️ echt2020@a3ts.org
www.a3ts.org/echt2020

GLOBAL INDUSTRIE 2020

31/3 – 2/4/2020

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)

📍 Villepinte, Paris, France

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

ALGEMENE LEDENVEREGADERING VOM ASSEMBLEE GENERALE

18/03/2020

Exclusief voor VOM-leden

📍 Salons De Romrée, Grimbergen

✉️ www.vom.be

PAINTEXPO

21-24/04/2020

📍 Karlsruhe, Germany

✉️ beck@fairfair.de
<https://www.paintexpo.de/en/>

MATERIALS+EUROFINISH+SURFACE 2020

03-04/06/2020

📍 Koningshof, Veldhoven (NL)

✉️ VOM, Veerle Fincken
v.fincken@vom.be
T: +32 (0)16 40 14 20
www.eurofinish.be

SURFACE TECHNOLOGY STUTTGART

16-18/06/2020

International trade fair for surface treatments and coatings

📍 Messe Stuttgart

✉️ Deutsche Messe AG

Messe Gelände

30521 Hanover, Germany

T: +49 (0)511 890

E: info@messe.de

www.surface-technology-germany.de

European Technical Coatings Congress (ETCC)

04-06/09/2020

📍 Krakau

✉️ Congress Bureau JORDAN Group

E: tymon.debowski@jordan.pl

<https://etcc2020.org/>

EUROCORR 2020

06-10/09/2020

The European Corrosion Congress - EUROCORR, the EFC's annual conference, is the flagship event of the European corrosion calendar.

📍 SQUARE Brussels

✉️ VOM, Umons, VUB, Materia Nova

Veerle Fincken & Marjorie Olivier

v.fincken@vom.be

Marjorie.OLIVIER@umons.ac.be

www.eurocorr2020.org

PARTS2CLEAN

27-29/10/2020

Leading International Fair for Industrial Parts and Surface Cleaning

📍 Messe Stuttgart

✉️ Christoph Nowak

T: +49 511 89 – 31322

www.parts2clean.de

VOM INFO april 2020: GROND-STOFFENMANAGEMENT IN DE OPPERVLAKTEBEHANDELING

Elk bedrijf dat producten maakt, bewerkt, herstelt of onderhoudt, heeft belang bij een degelijk grondstoffenmanagement. Niet alleen om een juiste kostprijsberekening of risicoanalyse op te stellen maar ook om te anticiperen op de schaarsheid of strenge regelgeving omtrent het gebruik van bepaalde (grond)stoffen. Denken we aan de discussie op Europees niveau over titaandioxide, de beschikbaarheid van lithium, Het gebruik van chroomtrioxide, ed. Bovendien zijn er steeds meer nieuwe materialen, nieuwe substraten, nieuwe reinigings- en ontvettingsmiddelen in ontwikkeling in het kader van de groene chemie. Zelfs wat vroeger afval was, wordt nu grondstof. Bijgevolg is het erg belangrijk een degelijk grondstoffenmanagement te voeren. Voor deze editie van VOMinfo zijn we op zoek naar bedrijven die in een praktijkvoorbeeld uitleggen hoe zij hun grondstoffen managen.

Afsluitdatum inleveren materiaal:

02/03/2020

Verschijningsdatum: 03/04/2020

VOM INFO avril 2020: GESTION DES MATIERES PREMIERES DANS LE TRAITEMENT DE SURFACE

Toute entreprise qui fabrique, transforme, répare ou entretient des produits est intéressée par une gestion rationnelle des matières premières; non seulement pour établir un calcul des coûts ou une analyse des risques correcte mais également pour anticiper la rareté de certaines matières premières ou les réglementations strictes concernant l'utilisation de certaines substances. Pensons à la discussion au niveau européen sur le dioxyde de titane, la disponibilité du lithium, l'utilisation du trioxyde de chrome, etc. En outre, de nouveaux matériaux, substrats, procédés de nettoyage et de dégraissage sont en cours de développement dans le cadre de la chimie verte. Même ce qui était autrefois considéré comme un déchet devient aujourd'hui une matière première. Par conséquent, il est très important de mener une gestion saine des matières premières.

Pour ce VOMinfo, nous cherchons des entreprises qui développent dans un exemple pratique la façon dont elles gèrent leurs matières premières.

Date de soumission matériel: 02/03/2020

Date de parution: 03/04/2020

INHOUD SOMMAIRE

03 EDITORIAAL - ÉDITORIAL

04 AGENDA

06 WIE ZIJN WIJ / QUI SOMMES-NOUS

06 Un nouveau revêtement céramique baptisé Coatix (ESIX)

07 - 12 THEMANUMMER:

STEUNMAATREGELEN & OPLEIDINGEN

NUMÉRO THÉMATIQUE:

MESURES DE SOUTIEN & FORMATIONS

07 Steunmaatregelen en subsidies helpen bedrijven op weg - deel II (VOM)

09 Formations en traitements de surface et peinture industrielle (Forem Pigments)

10 Aardgasvrij poedercoaten (Coating Kennis Transfer)

11 Onze lassers en schilders zorgen voor dynamiek in uw bedrijf (Inox Systems)

13 NIEUWIGHEDEN - NOUVEAUTÉS

13 Robotisering voor schuren, lakken en voorbehandelen, vandaag al een realiteit (Ad Chemicals)

15 - 19 UIT HET BEDRIJFSLEVEN / VIE DES ENTREPRISES

15 Nieuwbouw Belgium Cycling (HaTwee)

17 Saint-Gobain voegt HTMS toe aan haar portfolio (HTMS)

18 Nieuw laboratorium- en kantoorgebouw voor Chemetall in Duitsland
Oproep Staalbouwwedstrijd 2020 - Bruggen (Infosteel)

19 Événement de lancement dur projet Interreg ALT CTRL TRANS
(Materia Nova)

20 - 23 VOM INFO

20 Materials+Eurofinish+Surface 2020 (VOM)

22 Haal maar klanten en relaties uit je beursdeelname (VOM)

Un nouveau revêtement céramique baptisé Coatix

i ESIX
Olivier Decroly

Easy-to-clean, anti-traces de doigts, anti-corrosion, anti-bactérien, coloration esthétique ou différenciante, telles sont les propriétés du revêtement de surface baptisé Coatix.

Coatix est un revêtement céramique, transparent ou coloré, applicable sur différents types de surface. La solution Coatix consiste ainsi en l'application d'une très fine couche de verre de plusieurs centaines de nanomètres à quelques microns.

Plusieurs options peuvent être proposées avec ce revêtement selon la demande des clients. Esix Surface Technologies développe en effet des solutions de revêtement intelligent ou smart-coating. Pour les clients du secteur hospitalier par exemple, Esix propose l'ajout d'un additif anti-microbien qui permet d'inhiber la croissance des bactéries. Pouvant être coloré ou transparent, Coatix peut également être utilisé dans de nombreux autres secteurs tels que l'architecture, le design, le luxe et même l'aéronautique.

Le revêtement Coatix a reçu le Prix de l'innovation du salon ContaminExpo de Paris 2019, représenté ce jour là par la société mère, Technochim.



Esix Surface Technologies prévoit d'aller encore plus loin avec la nouvelle génération de revêtement Coatix où la réticulation du verre se fera, cette fois-ci, via des lampes à ultra-violet. Cette nouvelle génération de revêtement pourra ainsi être appliquée sans chauffage et directement chez le client. Jusqu'il y a peu, toutes les pièces devaient passer par un four en atelier. Aujourd'hui, Esix Surface Technologies est en pleine phase de croissance et les chercheurs se retrouvent face à des demandes externes tout à fait inattendues. Cette innovation offre de très belles perspectives !



 **VOM**
BEYOND TREATMENT OF SURFACES

**Algemene
Ledenvergadering
Assemblée
Générale**

**18/03/2020
16h00 – 22h00**

Salons De Romrée, Grimbergen

Steunmaatregelen en subsidies helpen bedrijven op weg

Deel II

i VOM
Hilde De Wachter

In het decembern timer van VOMinfo verscheen een bijdrage over steunmaatregelen en subsidies. Gebleken is dat die in onze sector onderbenut worden. Op een studiedag op 22 oktober vorig jaar kwam een en ander uitgebreid aan bod.

In het artikel werden een aantal subsidie-mogelijkheden en projecten vanuit Flan-ders Make, VLAIO en Watercircle gepre-senteerd. De begeleidingsmogelijkheden op maat die VLAIO (Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen) biedt, werden uiteengezet. Daarnaast leverde het bedrijf Wilms een mooi voorbeeld van het sa-mengaan van milieumaatregelen en bespa-ringen. Met bovendien een flinke imago-boost als milieuverantwoord bedrijf.

In dit tweede deel gaan verder in op een aantal subsidiemogelijkheden. Als je con-tinu informatie over bedrijfssubsidies wil volgen, vind je die op de subsidiedatabank van VLAIO. Zie <https://www.vlaio.be/nl/nieuws> of op <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank>.

MEER STEUN VOOR ECOLOGIE EN DUURZAAMHEID

Via VLAIO zijn een aantal milieu-investe-ringen subsidieerbaar. Zo is er bijvoorbeeld de **'ecologiepremie' (EP+)**: een financi-ele tegemoetkoming aan ondernemingen die ecologie-investeringen realiseren in het Vlaamse Gewest. Met de ecologiepremie wil de Vlaamse overheid ondernemingen stimuleren om hun productieproces mi-lieuvriendelijk en energiezuinig te organi-seren en zij neemt daarbij een gedeelte van de extra investeringskosten die een dergelijke investering met zich brengt, voor haar rekening. Die premie bedraagt 45 of 55% van het te investeren bedrag en kan oplopen tot €1 miljoen over drie jaar. Meer informatie: <https://www.vlaio.be/>

[nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank/ecologiepremie](https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank/ecologiepremie).

Daarnaast is er **'strategische eco-logiesteun' (STRES)**. Daarmee wil de Vlaamse overheid ondernemingen stimu-leren om te investeren in technologieën die omwille van hun unieke bedrijfsspeci-fieke karakter niet kunnen gestandaardiseerd worden en daardoor niet voorko-men op de limitatieve technologieënlijst van de klassieke ecologiesteunregeling EP+. Het gaat om 30 of 40% van het te investeren bedrag, eveneens tot een maxi-mum van €1 miljoen over drie jaar. Alles hierover vind je op <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank/strategische-ecologiesteun-stres>.

De jongste jaren hoor je steeds vaker spre-ken over de **'circulaire economie'**. De Vlaamse Overheid zegt het zo: 'Materialen en producten zo hoogwaardig mogelijk blijven inzetten, dat is waar het in de cir-culaire economie om draait. Grondstoffen zijn niet oneindig en hergebruik wordt de norm'. VLAIO ondersteunt deze omscha-keling naar een circulaire productie met subsidies via **de ecologiepremie+, de kmo-groeisubsidie** of **de subsidie voor ontwikkelingsprojecten**. (<https://www.vlaio.be/nl/nieuws/nieuwe-brochure-naar-een-duurzame-en-circulaire-economie>). De brochure bevat ook een aantal voor-beelden van grote bedrijven en KMO's die in dit kader projecten ontwikkelden. Ook Vlaanderen Circulair, het OVAM-knoop-punt en inspirator voor de circulaire eco-nomie in Vlaanderen, speelt hier met haar jaarlijkse 'Open Call' een trekkersrol in. De open oproep voor 2020 is nog niet ge-publiceerd. Of er nog een open call komt, hangt af van een beslissing hierover door de Vlaamse Regering. Die moet nog geno-men worden (<https://vlaanderen-circulair.be/nl/aan-de-slag/open-call>).

ONTWRICHTE ZONE

Een specifieke subsidie is voorzien voor **'ontwrichte zones'**. Of je in een ont-wrichte zone zit, kun bij VLAIO nagaan, of bekijken op www.geopunt.be. Eén van onze VOM-leden vertelt zijn recente erva-ringen hiermee.

Ludo Appels, Algemeen Directeur van MAES Coating Service BV: "Ik heb van de steunmaatregelen voor de zogenaamde 'ontwrichte zones' gebruik gemaakt. Turnhout blijkt bij die gebieden te behoren. De subsidie wordt toegekend als er extra arbeidsplaatsen bijkomen als gevolg van investeringen. Wij hebben het afgelopen jaar een aantal investeringen doorgevoerd, waardoor we dit jaar tot 3 à 4 extra men-sen aanwerven. Voor deze mensen krijgen wij 25% korting op de bedrijfsvoorheffing van hun bruto loon. De eerste extra werk-nemer hebben we intussen reeds in dienst genomen. Op die aanwerving is zal de overeenstemmende besparing in loonkost rond de €1500 per jaar liggen. Indien we dus nog eens 3 mensen kunnen aanwer-ven, dan zal de besparing op bedrijfsvoor-heffing ca. €6000 per jaar bedragen".

ANDERE MOGELIJKHEDEN

Een **'Baekeland-mandaat'** is een doc-toraat dat in nauwe samenwerking met een bedrijf uitgewerkt wordt: academisch onderzoek in een industriële omgeving. Er moet een duidelijke economische finali-teit/meerwaarde voor het bedrijf zijn. Het is de hoofdaanvrager en zorgt voor finan-ciering. Er is een universitaire promotor en de doctorandus kan een werknemer van het bedrijf of van de kennisinstelling zijn. De subsidie schommelt tussen 50 en 70%. De oproep voor de komende Baekeland-mandaten loopt tot 24 maart. Meer infor-

matie: <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/baekeland-mandaten>.

Voor wie echt vernieuwend wil werken in de sector, is er de **'strategische transformatiesteun'**. Daarbij moet er steeds een investeringsluik en een opleidingsluik zijn (anders wordt het niet als 'transformatie' aanzien). De lat inzake 'innovatie' ligt hoger bij grote ondernemingen dan bij KMO's. Naast 'innovatie' kijkt men ook naar de impact op het bedrijf en de impact van het project op andere bedrijven in Vlaanderen (economische impact). De steun komt op 30 of 40%, met een maximum van €10.000 of €15.000 per jaar. Alles hierover op <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidi databank/strategische-transformatiesteun-sts>.

BRUSSEL, WALLONIË & FEDERAAL

BEL-SME projecten versterken de competitiviteit van Belgische kmo's door in te zetten op samenwerking tussen kmo's en kennisinstellingen van de verschillende regio's. Samen met Innoviris en SPW Recherche wil het Agentschap Innoveren & Ondernemen samenwerking tussen ondernemingen uit verschillende Belgische regio's aanmoedigen. Als je wilt samenwerken met andere bedrijven in Wallonië en/of Brussel, vind je alle informatie hier:

<https://www.vlaio.be/nl/nieuws/bel-sme-oproep-2020-staat-open>. Het subsidiebedrag voor het Vlaamse deel van een project is maximum €500.000. Projecten voor deze oproep kun je nog indienen tot 27 maart 2020.

Naast subsidies van het Vlaamse Overheid, zijn er andere regelingen in het Brussels (zie: www.innoviris.brussels/nl en www.hub.brussels/nl/diensten/) en Waals Gewest (zie: <https://recherche-technologie.wallonie.be> en <http://www.innovatech.be/>).

Federaal gelden enkele specifieke maatregelen. Zo is er een gedeeltelijke vrijstelling van de doorstorting van bedrijfsvoorheffing voor wetenschappelijk personeel op onderzoek en ontwikkeling: 80% van de bedrijfsvoorheffing op het loon van een onderzoeker niet doorgestort worden. Je kunt je projecten melden via https://www.belspo.be/belspo/organisation/fisc_nl.stm.

Er is ook de aftrek voor innovatie-inkomsten. Die laat een fiscale aftrek toe van 85% van de netto-inkomsten uit innovatie in de vennootschapsbelasting. Dat geldt onder meer voor octrooien en beschermde computerprogramma's.

Via de website van VLAIO kun je nog meer informatie vinden over 'investeringsaftrek', 'innovatiepremie' en de 'fiscale regeling voor auteursrechten'.

ANDERE FINANCIERING ZOEKEN?

Zoeken naar financiering is complex en tijdrovend. Wanneer bankfinanciering alleen niet toereikend is voor de financieringsbehoefte, moet je op zoek gaan naar **alternatieve financiering**. **FINMIX** biedt je de kans om je plan voor te stellen aan een panel van financieringsexperten. In dit panel zetelen vertegenwoordigers van de banken, overheids- en private risicokapitaalverschaffers, BAN Vlaanderen, de crowdfundingplatformen, de Innovatiecentra en de bedrijvenorganisaties Unizo en Voka. Die beoordelen het business- en financieel plan en adviseren je over de meest aangewezen financieringsmix. Door deelname aan FINMIX weet je welke financieringsinstrumenten van toepassing kunnen zijn om zijn financieringsbehoefte in te vullen.

Na deelname aan het panel krijg je een verslag van de panelsessie, een samenvatting van de evaluatieformulieren ingevuld door elke expert en een overzicht van alle mogelijke subsidies.

Elke maand vindt een FINMIX panelsessie plaats, afwisselend in Gent, Leuven, of Antwerpen. Alle info vind je op <https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/financiering/financieringsadvies-op-maat/finmix>. ■

VOM moedigt u aan om werk te maken van uw subsidiedossier en wil uw gids zijn om deel te nemen aan de besproken initiatieven met mogelijkheid tot het vormen van bedrijfsclusters om gemeenschappelijke thema's en innovaties verder te onderzoeken.

VOM is erkend om COOCK-projecten (Collectief Onderzoek & Ontwikkeling en Collectieve Kennisverspreiding/-transfer) in te dienen. Focus ligt op groepen van ondernemingen, met als doel het valoriseren van (basis)onderzoeksresultaten door het versnellen van de introductie van technologie en/of kennis. Mogelijke thema's die onze leden aanbelangen:

1. Kostprijsberekening van de coating op basis van stukherkenning
2. Energieverbruik optimaliseren in het coatingproces door monitoring via slimme sensoren
3. Grondstofbesparing in lakprocessen door betere monitoring van luchtstromen en bezetting van de cabine via IoT-devices

Heeft u interesse in 1 van bovengenoemde topics of heeft u andere voorstellen, laat dit snel weten aan Ives De Saeger (ives@p4l.be) of Veerle Fincken (v.fincken@vom.be).

Formations en traitements de surface et peinture industrielle

i Centre de compétence FOREM PIGMENTS
Hilda De Boeck



Le centre de compétence FOREM PIGMENTS est spécialisé dans les formations en traitements de surfaces et peinture industrielle. Il fait partie des opérateurs publics wallons de formation et bénéficie de financements régionaux et européens. Il offre donc des conditions attractives pour la formation des différents publics: travailleurs occupés, enseignement et demandeurs d'emploi.

Pour la **partie peinture**, il dispose d'équipements de pointe en préparation de surfaces et peintures, et dispose de formateurs spécialisés dans les domaines du chantier (dont grande hauteur), de l'industrie technologique, de la menuiserie...

Les compétences développées sont les suivantes: préparations de surfaces manuelles, mécaniques (grenailage, aérogommage...), métallisation à la flamme, application des produits manuelle et par tous types de pistolets (peintures liquides, à haut extrait sec, poudres).

Pour les demandeurs d'emploi, la formation s'étale sur 12 semaines avec attestations de compétences. **Les modules courts pour travailleurs sont organisés à la demande et peuvent déboucher sur des certifications de personnes** (notamment avec le BCCA - www.bcca.be)

Le site principal de Strépy est complété par un atelier localisé à Grâce-Hollogne pour être au plus près des bénéficiaires.

Pour la **partie traitements électrochimiques**, le centre fait appel depuis 2018 aux compétences des docteurs en chimie spécialisés en sciences des matériaux du centre de recherche MATERIA NOVA pour les applications en galvanoplastie, sur sa chaîne de traitements pour l'acier et l'aluminium. Des formations modulaires peuvent être organisées pour les entreprises, avec les choix de traitements adaptés à leurs process.

Le centre a aussi une **mission d'aide au développement pour les entreprises**

de traitements de surface et de peinture. Il peut participer à des essais de nouveaux équipements et produits dans ses ateliers et accueillir des séminaires professionnels.

PIGMENTS est d'ailleurs partenaire du projet Interreg ALT CTRL TRANS (Wallonie, Flandre, France) qui vise à développer des alternatives au chromage dur. Le centre met ses équipements à disposition pour les essais de pré-industrialisation. La VOM est d'ailleurs impliquée dans ce projet pour informer et faire bénéficier les entreprises concernées.

Principaux partenaires de PIGMENTS:

- Les organisations sectorielles CONSTRUCTIV, AGORIA, WOODWIZE
- VOM/PROMOSURF – BCCA – IVP (institut des vernis et peintures) – FMB (fédération des métalliseurs de Belgique) – GEPI (groupement des entreprises de peinture industrielle) – A3TS
- Les centres de recherche CSTC, MATERIA NOVA.

Aardgasvrij poedercoaten

i Coating Kennis Transfer
drs. ing. Edward Uittenbroek

De metaalindustrie staat bekend als energie-intensieve bedrijfstak. Dit hoeft geen probleem te zijn, aangezien energie nou net datgene is dat niet opgaat, zo lang de zon het blijft doen en de aarde van binnen nog niet gestold en afgekoeld is. Voordat vliedschaamte een hoge vlucht neemt gevolgd door stookschaamte (of andersom), wordt het wellicht tijd om “met de poten in de klei” te blijven staan en een zonnige eeuw voor het poedercoaten in gang te zetten.

In Nederland stapelen de zorgen over een instortend gaswingebied in Groningen zich op, terwijl om geopolitieke redenen alternatieven als Russisch gas niet opportuun lijken. Thermische processen als chemische voorbehandeling en het moffelen van industriële poeder- en natlakken lijken zo tussen twee vuren te zitten. Opmerkelijk genoeg zitten ze dat juist in de positieve zin: zon van boven en aardwarmte van beneden. De kunst is dat te combineren met een oplossing voor de voorbehandelingslijn en de uithardingsstap.

Richtinggevend zijn de zonnespiegelcentrale bij een chemische fabriek in Antwerpen en het zonneboilerveld van een bloemenkas in Noord Holland (een grotere is dit jaar voorzien), beiden eind 2019 in gebruik gesteld. Voor thermisch verzingen zijn de bereikte temperaturen niet hoog genoeg. Maar voor natchemische voorbehandeling, drogen en wellicht zelfs moffelen kan zonthermische energie een uitkomst bieden die enig reken- en experimenteerwerk verdient.

En dat is precies wat nu vorm begint te krijgen, door het samenbrengen van inzichten van het toenmalige energieconvenant Meerjarenaafpraak Energie Efficiëntie voor de oppervlaktebehandelende Industrie, de ambitie een zonnekrachtcentrale te realiseren in Nederland, en de versnelde uitfasering van aardgasverbruik in het kader van de energietransitie. Laatstgenoemde zal waarschijnlijk ook zijn beslag krijgen via de waterstofeconomie, vooral in het hogere temperatuurbereik in enkele industrieclusters. Ook tussen de 51e en 53e breedtegraad, dus ter hoogte van de Benelux,



kan Concentrated Solar Power ofwel CSP een nieuw licht op het energievraagstuk werpen. Dit naar het voorbeeld van Antwerpen (chemische industrie) of Aalborg, Denemarken (districtsverwarming met industriële neventoepassing). Belangstelling is er momenteel vanuit de glasfabricage (via waterstof als tussenstap vanuit CSP-toepassingen in het Middellandse Zeegebied, zoals bijvoorbeeld voorgesteld door de TU Delft) en poedermelkproductie.

Maar ook dat andere poeder komt in aanmerking: poedercoating. Spuit- en moffelbedrijven die uit hoofde van de European Energy Directive informatieplichtig zijn (vanaf 25.000 m³ gas of 50.000 kWh elektriciteit per jaar) dienen strategische opties op te lijnen, naast uiteraard het laaghangend fruit van snel terugverdiende besparingsmaatregelen. Het Energy Directive webinar van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland RVO van januari 2020 was er glashelder over. Voor grote bedrijven (250 medewerkers/50 miljoen jaaromzet of 43 miljoen op de balans aan bedrijfsdeelnames) geldt: geen vermelding van een optioneel overwogen maatregel met een langere terugverdientijd dan vijf jaar, en het auditverslag wordt afgekeurd. Weliswaar zijn oppervlaktebehandelaars doorgaans geen onderdeel van een naar Europese begrippen groot bedrijf, maar de teneur is duidelijk. Die vijf jaar is overigens typisch Nederlands, en komt voort uit de in Nederland gehanteerde Erkende Maatregelen Lijst van opties die geacht worden binnen vijf jaar terugverdiend te zijn. Al met al een wat overbodige toevoeging

aan Europees beleid, aangezien de lage gasprijzen voor Nederlandse industriële gasverbruikers sowieso geen maatschappelijk houdbaar beleid zijn. Maar goed: vooralsnog volstaat het om eenvoudig te vermelden dat er aan langere terugverdientijden gedacht wordt. Aan welke kant van de “5-jaarslijn” zonnewarmte en bodemenergie zich bevinden, staat daarbij nog te bezien.

Die aardwarmte is met een opmars bezig, al zal een particuliere huisbezitter al gauw met een onzakelijke terugverdientijd van maar liefst twaalf jaar of zelfs meer moeten rekenen. De combinatie met zonnespiegels om in de zomertijd de bron te regenereren voor de winter, zal bij een klein dakoppervlak ook niet veel soelaas bieden wat de investeringsberekening betreft. Maar dat kan bij een industriehal anders zijn. Regenereren met het zomerse zonnewarmteoverschot vergt daarbij ook weer wat meet- en rekenwerk, bijvoorbeeld aan onderaardse waterstromen. Sowieso varieert de diepte van de winbare warmte per regio, en zijn waterwingebieden uiteraard een verhaal apart.

Hoe dan ook: een thema om in de gaten te houden. In de loop van 2020 zal er zeker meer nieuws over zijn.

Geïnteresseerden in deze thematiek kunnen hun gegevens doorsturen naar volgend mailadres Project26Waddinxveen@gmail.com of contact nemen met Edward Uittenbroek.

Onze lassers en schilders zorgen voor dynamiek in uw bedrijf

i INOX SYSTEMS
Bert De Raedt

Inox Systems is een snelgroeiend bedrijf met een bijzondere evolutie: gestart als plaatser van inox tanks en silo's, bleek na 5 jaar de focus verschoven van 'producten' naar 'service': het outsourcen van lassers. Het gebrek aan degelijk opgeleide betaalbare lassers was immers een telkens weerkerend probleem en daar heeft Inox Systems op ingespeeld. "Dankzij de achtergrondkennis van industriële installaties en de kennis die we gaandeweg opbouwden, krijgt het bedrijf vandaag freelance personeel met ervaring op topniveau", aldus Bert De Raedt, manager van Inox Systems.

WAAROM MAKEN BEDRIJVEN GEBRUIK VAN DETACHERING?

De uitdagingen voor de Belgische arbeidsmarkt op het vlak van arbeidstekorten en de hoge vacaturegraad maken dat bedrijven via detachering vlot een beroep kunnen doen op buitenlandse arbeidskrachten, en tegelijk blijven inzetten op de Belgische arbeidsmarkt op het vlak van inzetbaarheid en vaardigheden.

Onderzoekers prof. dr. Ivo Marx, dr. Ninke Mussche en drs. Dries Lens stellen daarbij



vast dat het om meer draait dan enkel kostenbesparingen en sociale dumping, maar dat detachering wel degelijk een reflectie vormt van sterke economische integratie tussen buurlanden en een belangrijke drijfveer betekent voor arbeidsmobiliteit.

Waar elders in Europa weinig bekend is over de heersende detacheringstromen (omvang, origine), is dat voor België door omvattende Limosa-gegevens althans niet het geval. Op 10 jaar tijd steeg het aantal unieke gedetacheerden in België van 115.000 in 2008 naar 230.000 in 2018,

met een gemiddelde arbeidsduur van 107 dagen.

De bouw-, transport- en staal- en metaalsector zijn de topsectoren qua aantal gedetacheerden in 2018 in ons land. Iets meer dan de helft van de gedetacheerde werknemers zijn daarbij afkomstig uit EU15-landen, net geen kwart komt uit de landen toetredend tot de EU in 2004 (Polen, Tsjechië, Letland, Litouwen, Slovenië, Estland, Slowakije, Hongarije, Cyprus en Malta), en 12% uit de EU-landen toetredend in 2007 (Roemenië en Bulgarije) en 2013 (Kroatië) ⁽¹⁾.

De belangrijkste motieven voor bedrijven om voor detachering te kiezen zijn naast de lagere kost; tegemoet te komen aan het heersende tekort aan arbeidskrachten en skills – zowel wat betreft hoog- en midden- gekwalificeerde als laaggekwalificeerde profielen. Inox Systems zorgt voor duidelijkheid over de toe te passen regels in de twee Europese richtlijnen met betrekking tot detachering.

HELDERE COMMUNICATIE

Na meer dan 10 jaar weet Inox Systems precies hoe ze de industrie van dienst



kunnen zijn. De opdrachtgever geeft het type project door en Bert De Raedt is de solide contactpersoon om samen met de opdrachtgever het gepaste team samen te stellen. Zo werkt men steeds met de juiste 'man' passend bij de specifieke opdracht. Zo krijgt de projectleider heldere communicatie en een sterke coördinatie.

FLEXIBILITEIT EN VLOTTE TIMING

Het extra voordeel dat Inox Systems hanteert, is het flexibel inzetten van de outsourcing krachten en de vlotte timing. Ondertussen heeft Inox Systems immers een diverse pool van inzetbare krachten op verschillende domeinen met hoog aangeprezen referenties. Door de multi-pele buitenlandse partners die Inoxsystems heeft, zijn er steeds mensen beschikbaar volgens de planning van de opdrachtgever. Door een vertrouwde persoonlijke samenwerking en wanneer de opdrachtgever nood heeft aan extra werkkrachten bij piekmomenten, wordt Inox Systems het verlengstuk van het bedrijf. Zij geven als het ware een extra duwtje in de rug.

DIVERSE PROFIELEN VOOR CONSTRUCTIE EN AFWERKING

Heeft men planlezers nodig die ook kunnen monteren, of een team lassers die en-



doscopisch kunnen lassen? Dan regelt Inox Systems dat. Als extra troef kunnen ook getrainde verfspuiters ingezet worden. Bij gebrek aan degelijk opgeleide industriële schilders kwam meer dan eens de vraag vanuit de opdrachtgever. Zo ontstond de ideale mix van outsourcing manschappen voor constructie én afwerking. Het klantenbestand is inmiddels een sterke mix van kleine en grote KMO bedrijven uit de chemische industrie, metaalverwerkende nijverheid, dranknijverheid, voedingsindustrie, pharma, waterbehandelingsmaatschappijen, milieu technologische processen en afvalverwerking.

"Sterke referenties, getrainde mensen met alle nodige certificaten, flexibel en handig

in diverse taken zorgen voor groei waar en wanneer het bedrijf het wil," aldus Bert De Raedt. "Inox Systems identificeert naar de toekomst toe meer en meer getalenteerd personeel met een hoge mate van specialisatie en industriële kennis en ervaring op gerelateerde gebieden." De stap naar outsourcing is eenvoudig, want Inox Systems neemt alle administratie en organisatie op zich.

BRONVERMELDING:

(1) Ineke De Bisschop, COMPETENTIECENTRUM WERK & SOCIALE ZEKERHEID 15 oktober 2019



Met Inox Systems zet u in op flexibiliteit. Onze formules bieden voordelige en vernieuwende oplossingen. De mogelijkheden? Samenwerken op korte of lange termijn met een minimum van een klein team bestaande uit 2 afwerkers/schilders tot een uitgebreid maandenlang project.

CONTACT

Vliegpleinkouter 46
9030 Gent

Christel Van Lautem, T. +32 (0)477/444 769

Bert De Raedt, T. +32 (0)472/393 838

info@inoxsystems.be

www.inoxsystems.be

Robotisering voor schuren, lakken en voorbehandelen, vandaag al een realiteit!

Bij robotisering denkt men vaak direct aan allerhande hightech toepassingen. Maar ook voor de doorsnee oppervlaktebehandelaar is robotisering mogelijk en betaalbaar. Zo kan op het gebied van oppervlaktebehandeling een toenemend aantal taken die eerst door mensen werden uitgevoerd, door robots worden overgenomen.

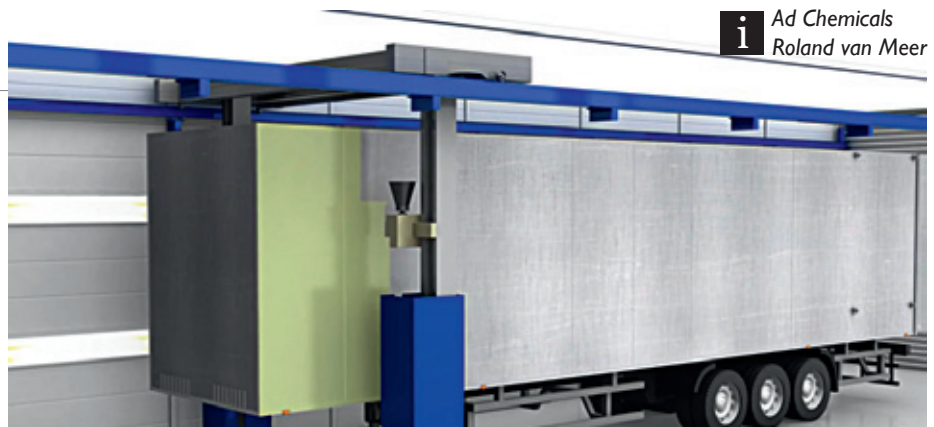
Om robotisering in een oppervlaktebehandelingsproces op de juiste wijze door te voeren, dient ketenoverstijgend nagedacht te worden over de hele procesvoering. Een mooi voorbeeld hiervan is het robotiseringsconcept van MPOMatic dat door een nauwe samenwerking tussen lakbedrijf, robotiseur, chemieleverancier en verfleverancier tot stand is gekomen voor het coatingproces van aluminium trailers.

Het concept is eenvoudig, en zowel het schuurproces, het chemische voorbehandelproces als het lakproces worden door een soortgelijk roboticasysteem uitgevoerd. Het bestaat uit twee robotarmen die een trailer van voor tot achter behandelen. Door middel van lasersystemen wordt de juiste afstand tot de trailer berekend, en zodoende kan de trailer in één keer snel en grondig behandeld worden. Visueel ziet het er uit zoals een carwash.

In de afbeeldingen bij dit artikel (eigendom Spuiterij Munsters) zien we het concept in werking. Dit systeem zorgt ervoor dat het merendeel van de trailers inmiddels niet meer handmatig geschuurd moet worden, maar dat robots deze taak hebben overgenomen. Een zeer innovatief concept in een conservatieve industrie!

DE SAMENWERKING

Deze samenwerking is in 2015 begonnen, toen van Knapen Trailers de vraag kwam om de door de dakleveranciers opgelegde chroom(VI) primers te vervangen, of



i Ad Chemicals
Roland van Meer

In de bovenstaande afbeelding (eigendom Spuiterij Munsters) ziet u het concept. Deze robotarmen zorgen er voor dat het grootste deel van de trailers inmiddels niet meer handmatig geschuurd worden, maar dat dit werk door robots is overgenomen.

om tenminste de nieuw in gebruik genomen systemen te verbeteren. De bedoeling was om ook zonder het gebruik van chroom(VI) het voorheen behaalde kwaliteitsniveau te evenaren.

Spuiterij Munsters, applicateur bij Knapen Trailers, is expert in schadeherstel en het aanbrengen van laksystemen op onder meer trailers. Zij zijn altijd op zoek naar innovatieve manieren om een meer duurzaam en efficiënt bedrijfsproces mogelijk te maken, en zijn op die manier erin geslaagd om volledig emissieloos te werken.

CHEMISCH VOORBEHANDELEN VAN TRAILERS

Naast de vernieuwingen op het gebied van robotisering is ook de chemische voorbehandelingsstap innovatief te noemen. Na het schuren van de trailer kan namelijk in één procesgang een conversiecoating aangebracht worden, waardoor corrosiebescherming en lakhechting significant verbeteren. Deze laag is flinterdun, zodat hierina vrijwel direct de coating opgebracht kan worden.

Het vergde wel de nodige daadkracht om dit van de grond te krijgen en te implementeren in een sector waar men van oudsher geen binding had met chemie. Daarom moest er een applicatiemiddel

komen dat paste binnen het systeem van de applicateur. Zodoende kwam AD Chemicals in contact met Spuiterij Munsters.

Met Precoat F31-20 van AD Chemicals kan een trailer binnen 13 minuten volledig voorzien worden van een conversiecoating. Ondertussen heeft de medewerker de tijd om de primer te mengen en mixen, waarna de trailer volledig droog is en diezelfde spuitrobot de primer kan aanbrengen. Na het doortrekken naar de aflakcabine vervult de spuitrobot opnieuw zijn taak als lakker, waarna de trailer kan worden uitgemoffeld en de cabine klaar is voor de rest van het spuitproces.

Met de toegenomen stabiliteit bij het aanbrengen van de chemie en bij het lakken is het eindresultaat de moeite waard. Door het weghalen van de menselijke factor zijn de eindresultaten meer instelbaar en controleerbaar. Deze meet- en controleerbaarheid zijn essentieel om betrouwbaar te zijn.

AD Chemicals en Spuiterij Munsters promoten deze techniek gezamenlijk in de trailersector.



Opleiding: maak uw bedrijf stapsgewijs klaar voor Surface Finishing 4.0

INHOUD:

Wat is de meerwaarde van Industry 4.0 voor uw bedrijf? Welke uitdagingen en kansen zijn er in de oppervlaktebehandelende industrie? Wat is de financiële impact van een i4.0 oplossing voor jouw bedrijf? Vanuit uw bedrijfsanalyse suggereren we technologische verbeteringen om uw productie SMART te maken.

WAT MAG U VERWACHTEN

Met deze opleiding:

- krijg je een realistische kijk op de uitdagingen van deze 4-de industriële revolutie,
- ontdek je opportuniteiten,
- stellen we een roadmap op voor jouw bedrijf vanuit een "financiële" meer-

waarde,

- doorzie je oude patronen, die vandaag de transitie tegenwerken,
- leer je een veranderingsproces doorvoeren.

Na een introductie bespreken we de concrete toepassingen die in jouw werkcontext meerwaarde kunnen bieden. We berekenen de impact voor jouw bedrijf, herformuleren uitdagingen en problemen om zo de juiste keuzes te kunnen maken. Cases komen aan bod als voorbeeld van een succesvolle transitie. We geven de aanzet tot het maken van een eerste GAP-analyse (checklists) en een plan van aanpak.

PROGRAMMA:

Sessie 1: Introductie tot Industry 4.0.
13/02/2020

Sessie 2: Wat is de meerwaarde van Industry 4.0 voor uw bedrijf? Welke uitdagingen en kansen zijn er? Bepalen van de financiële impact van een i4.0 oplossing voor jouw bedrijf.

03/03/2020

Sessie 3: Het uitwerken van road map. Vanuit een voldoende grondig onderzoek springen we naar technologische verbeteringen om uw productie SMART te maken.

17/03, 31/03 & 21/04/2020

Telkens van 9u00 tot 18u00

Locatie: Blue Point, Berchem of op locatie van één van de deelnemers

Lesgever: Ives De Saeger en gastsprekers

Cursus: verlijmen & oppervlaktebehandeling

INHOUD:

Om er over te waken dat de lijmverbinding correct functioneert en op lange termijn stabiel is, is een geschikt oppervlak nodig. De keuze van de geschikte lijm die de coating niet aantast is ook een must. De link met oppervlaktebehandeling is dus snel gemaakt.

PROGRAMMA:

Sessie 1: Indeling van de lijmen

(donderdag 12 maart 2020, 14u00 – 18u00)

- Inleiding en basisbegrippen
- Bespreking van de samenstelling van lijm

- Indeling van lijmen
- Evolutie in de verlijmingstechnologie

Sessie 2: Keuze van de lijm i.f.v. substraat & coating

(donderdag 19 maart 2020, 14u00 – 18u00)

- De voorbehandeling van de ondergrond mbt hechting
- Applicatietechnieken van verlijmen
- De keuze van de lijmsoort i.f.v. het substraat, de coating, duurzaamheid en omgeving

Sessie 3: Applicatie en praktijkvoorbeelden

(donderdag 26 maart 2020, 14u00 – 18u00)

- Optimalisatie van het verlijmen
- Diverse materialen verbinden: uitdagingen
- Praktijkvoorbeelden

Sessie 4: praktijktesten (op locatie van Flanders Make)

(donderdag 2 april 2020, 14u00 – 18u00)
Hoe herken je een goede lijmverbinding aan de hand van tests

Locatie: Kantoren VOM, Leuven

Lesgever: Jan Lambrechts

INSCHRIJVEN & MEER INFORMATIE

Heeft u interesse in één van de bovenstaande opleidingen? Wenst u een opleiding uit ons aanbod te organiseren voor uw medewerkers in eigen bedrijf? Contacteer VOM vzw, T. +32 (0)16 40 14 20, e. Info@vom.be

ONLINE INSCHRIJVEN: www.vom.be/agenda



Nieuwbouw Belgium Cycling

De strakke sprint van HaTwee

i Hatwee
Hans Hooyberg

Verkopen is topsport. Salesmensen hebben zo hun statement. Verkopen is eigenlijk niks anders dan de klant helpen inkopen. Zo buigt de verkoper de vraag om in cruciale oplossingen. Je eigenste sporttak op en top beheersen vergt kennis en ervaring. Soepel schakelen, kinderkopjes slim mijden, wieltes zuigen, waaieren, het komt er allemaal bij kijken. Medio 2019 kregen we zo'n uitdaging voor de wielen geschoven. HaTwee demarceerde en trok een winnende sprint.

Vorig weekend zat ik in café Bar Gidon op de markt van Geraardsbergen. Een supporterscafé van Remco van Evenepoel. Aan de muur pronkte een fiets van Eddy Merckx. Remco en Eddy vertolken de nieuwe en oude generatie van de wielersport die het opnemen tegen concurrenten uit alle windrichtingen. De Belgische wielersport is meer dan ooit springlevend, domineert weer en zet België op de kaart.

SURPLACEN

Het oude hoofdkwartier van de Belgische Wielerbond in Vorst uit 1970 signaleerde door zijn uiterlijke verschijning de grandeur van onze wielersport. Maar door de jaren zat er sleet op de gewrichten. Mo-



dern van toen heet vandaag vriendelijk vintage. Energiezuinigheid en functionaliteit hebben in 2020 een diepere betekenis gekregen. Surplacen was geen optie. De Koninklijke Belgische Wielerbond in Tubke kleurt vandaag rood, zwart en geel. Ze bracht Belgian Cycling aan de onderhandelingstafel met de provincie Waals-Brabant en Michel Januth, burgervader van Tubize. En zo viel het verdict. Vincx Architects mocht de potloden slijpen en had jus in de benen om het nieuwe hoofdkwartier van het bestuur van de Belgische Wielerbond een meer hedendaagse invulling te geven.

UNE VILLE QUI BOUGE

Michel Januth, verkoopt zijn stad Tubize als une ville qui bouge. Het staat geschreven op officiële site van de stad. Het Waals-Brabantse plaatsje op de taalgrens en op plek waar Zenne en de Senette samenvloeden, was in 1850 nog een boerendorp. De aanleg van de spoorweg en het kanaal Charleroi-Brussel bracht industrialisatie voort. Nu centraliseert Tubize Belgische topsport. Ruim 26.000 inwoners glunderen hoe de Rode Duivels op training tegen een balletje trappen. En nu ziet de generatie van Bjorg Lambrecht, Eli Yserbyt en Wout van Aert elke koers starten in Tubke vanuit hun state-of-the-art nieuwbouw.

HEMELSBLAUW

De Koninklijke Belgische Wielerbond mag dan wel 137 jaar oud zijn, ze fietsen helemaal mee met hun tijd. De wielenbond heeft goede benen, denkt voortdurend aan innovatie. Tijdens de laatste Kobbette in leper toonde ik aan wat kleur allemaal met ons doet. Uiteraard beschermt en decoreert poedercoating metalen bouwcomponenten. RAL-kleuren zijn sinds jaar en dag een vaste waarde, doch weinig markant. Vincx kleurde het gebouw in de huisstijl van de Belgische wielrijders. Niemand heeft de hemelsblauwe kleur zomaar voor handen en zoals steeds time is money, zeker voor topsporters. HaTwee



VIE DES ENTREPRISES

ontpopte zich als jonge belofte en toverde de gewenste Pantone-kleur in recordtempo naar de looncoater. Nu personaliseert onze coating het KWB-gebouw van 1300 m². Het biedt bescherming aan topsporters en klimaat. Dat moedigt onze Belgische profs aan tot podiumplaatsen.

VERDAPPEREN

De glooiende streek tussen de ring van Brussel, de E40 en de E17 zijn steevast het toneel van de koers. Snel schakelen is hier de opdracht. Geen tijd om lang in het wiel te hangen. HaTwee heeft dit project al dansend op de pedalen naar de finish geloodst. Als het snel moet gaan - maatwerk, glansrijk of zalig mat, in het tintje naar wens - dan krijgen wij dat klaargespeeld. Soms is er geen tijd voor de normale levertermijnen. In de koers biedt het oortje lang niet altijd soelaas. Je moet nu en dan eens kunnen verdapperen.

Trots is HaTwee om door middel van demarrages met twee vingers in de neus de meet te halen. Je ziet maar, niet elke koers is vooraf bepaald. Niet elk kleurtje wordt door de architect of bouwheer voorge-

schreven. De meerwaarde zit hem in de teamspirit, daad- en wilskracht.

Toevallig of niet, de nieuwe kleurenstaaltjes, onze cadena's (Spaans voor schakel), silhouetteren de twee wielen van de koersfiets, of de schakels van de fietsketting. Ze kenmerken flexibiliteit, de kracht van de waardeketen en accentueren het samenspel. Typisch ons.



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

Saint-Gobain voegt HTMS toe aan haar portfolio

i HTMS
Koen Teunckens



Saint-Gobain heeft VOM-lid High Tech Metal Seals (HTMS) overgenomen, een ontwerper en fabrikant van technische metalen afdichtingen voor de industriële, energie- en ruimtevaartmarkt. Deze overname vervolledigt het productassortiment van de Groep in het aanbieden van op maat gemaakte oplossingen in de afdichtingsindustrie, na de overname van American Seal and Engineering Co., een leider in technische afdichtingsoplossingen die ook worden gebruikt in de energie- en ruimtevaartindustrie en in transport begin 2019.

HTMS heeft een unieke en gedifferentieerde nichepositie ontwikkeld door zeer geavanceerde oplossingen voor metaalafdeling te bieden voor gebruik onder

extreme temperatuur- en drukomstandigheden. HTMS, opgericht in 1999, heeft ongeveer 50 mensen in dienst op één site in België.

Deze acquisitie past in de strategie van de Groep om technologische niches te ontwikkelen. Het zal toetreden tot de mobiliteitsbranche en het aanbod van dichtingsringen en oplossingen voor kritieke toepassingen verder uitbreiden. Het zal de groei van Saint-Gobain versnellen, met name in de ruimtevaart, en de onderneming zal profiteren van het wereldwijde verkoopplatform van HTMS, met name in Azië.

OVER SAINT-GOBAIN

Saint-Gobain ontwerpt, produceert en distribueert materialen en oplossingen die belangrijke ingrediënten zijn voor het welzijn van ons allemaal en de toekomst van iedereen. Ze zijn overal in onze woonplaatsen en ons dagelijks leven te vinden: in gebouwen, transport, infrastructuur en in veel industriële toepassingen. Ze bieden comfort, prestaties en veiligheid en gaan tegelijkertijd de uitdagingen aan van duurzaam bouwen, efficiënt omgaan met hulpbronnen en klimaatverandering.

In 2018 realiseerde de groep een omzet van € 41,8 miljard. Saint Gobain is actief in 68 landen en telt meer dan 180.000 werknemers.

VISITE DES LIGNES DE GALVANISATION À CHAUD EN CONTINU DU GROUPE LIBERTY LIÈGE-DUDELANGE À FLÉMALLE, LE 24 MARS 2020

La récente revente d'une partie des sites de production d'ArcelorMittal a vu naître, en Europe, un nouveau groupe sidérurgique: le groupe Liberty Liège-Dudelange.

Le mardi 24 mars, Promosurf - groupement francophone au sein de la VOM - vous offre la possibilité de visiter sur le site de Flémalle (Liège), les lignes de galvanisation à chaud en continu Galva4 et Galva5, l'une sur acier laminé à froid et l'autre sur acier laminé à chaud.

Afin de protéger l'acier contre la corrosion, une fine couche de zinc est appliquée en continu sur la tôle d'acier. Après un passage dans un four de recuit à +/- 750°C, la tôle d'acier passe dans un bain de zinc en fusion (460°C). A la sortie du bain de zinc, la couche de zinc est soufflée par des couteaux d'air jusqu'à obtenir l'épaisseur souhaitée. La tôle est ensuite refroidie et rebobinée. Ces aciers galvanisés sont dédiés aux marchés de la construction, de l'emballage et de l'industrie automobile.

Pour toute information, n'hésitez pas à vous adresser à Marie-Dominique Van den Abbeele, VOM-Promosurf, tél. +32 (0)16 40 14 20, e-mail: promosurf@vom.be.

Nieuw laboratorium- en kantoor- gebouw voor Chemetall in Duitsland

i Chemetall
Dominique Verleysen

De wereldwijde business unit voor oppervlaktebehandeling van de Coatings afdeling van BASF die werkt onder het merk Chemetall, heeft een nieuw laboratorium- en kantoorgebouw ingehuldigd in Langelsheim, Duitsland. Dit vervolledigt de uitbreiding van de productiesite in Niedersachsen die focust op de ontwikkeling en productie van ruimte- en luchtvaarttechnologie. Om de toenemende vraag op de markt te beantwoorden, werd ook de productie van het Naftoseal® afdichtingsmiddel voor vliegtuigen opgevoerd.

"Met het oog op de toekomst zijn we Chemetall aan het voorzien met de nodige uitbreiding van capaciteit. Deze investering is een belangrijke mijlpaal voor het succes op lange termijn van dit bedrijf," zei Christophe Cazabeau, onderdirecteur van Oppervlaktebehandeling. "De vraag naar onze ruimte- en luchtvaarttechnologie is hoog en blijft stijgen. De uitbreiding zal ons toelaten om voortdurend en nauwkeurig aan de vraag en specifieke vereisten van de wereldwijde ruimte- en luchtvaartindustrie te voldoen."

Langelsheim is één van Chemetall's grootste en meest veelzijdige productiehallen ter wereld. Het project is de grootste afzonderlijke investering van het merk in het voormalige Hans-Heinrich-Hütte. "Dit weerspiegelt de strategische toewijding op lange termijn aan onze klanten in de ruim-



▲ *Stephan Weil, Minister President Nedersaksen (links), en Dirk Bremm, Directeur van BASF's Coatings afdeling, huldigen de uitbreiding van de Chemetall site in te Langelsheim, Duitsland.*

te- en luchtvaartindustrie en ondersteunt ons in ons doel om een leverancier van Surface Solutions te worden," zegt Dirk Bremm, directeur van de Coatings afdeling van BASF.

Met deze uitbreiding hernieuwt het bedrijf zijn toewijding aan de werknemers en aan de noordelijke Harz streek, die zo verder versterkt wordt. De 180 werknemers ter plaatse bieden ondersteuning aan de productie van stoffen voor afdichtingsmiddelen voor vliegtuigen, anti-corrosie mid-

delen, schoonmaakproducten en andere chemicaliën voor oppervlaktebehandeling. De geproduceerde en voorziene Naftoseal® afdichtingsmiddelen voor vliegtuigen zijn internationaal geaccrediteerd door NADCAP (Nationaal Accreditatieprogramma voor Aannemers in Ruimte- en Luchtvaart en Defensie), het wereldwijde samenwerkingsprogramma voor de ruimte- en luchtvaartindustrie ter controle en toezicht op de naleving van kwaliteitscontrole.

Oproep Staalbouwwedstrijd 2020 - Bruggen

i INFOSTEEL
Jo Van Den Borre

INFOSTEEL lanceert de staalbouwwedstrijd 2020 met focus op bruggen in BeLux, maar ook Internationaal.

Elk brugproject in België of G.H. Luxemburg dat voornamelijk in staal werd uitgevoerd, en dat afgewerkt, opgeleverd of ingehuldigd is tussen begin 2017 en eind 2019, komt in aanmerking. Ook projecten buiten België of G.H. Luxemburg gelegen (cate-

gorie internationaal), komen in aanmerking op voorwaarde dat een belangrijke partij in het project haar hoofdzetel in BeLux heeft.

Deelnemen kan in 3 categorieën

1. Verkeersbruggen (in BeLux)
2. Fiets- en voetgangersbruggen (in BeLux)
3. Internationale projecten (buiten BeLux)

TIJDSHEMA

31/03/2020: Einddatum indienen van het volledige dossier via www.infosteel.be
Medio/04/2020: Beraadslaging van de jury
29/04/2020: Bekendmaking/Prijzuitreiking genomineerden en laureaten op de Infrastructuurdag Luik.

Événement de lancement du projet Interreg ALT CTRL TRANS

Alternatives aux applications de chrome dur

i *Materia Nova*
Mireille Poelman

Ces dernières années, des alternatives efficaces aux applications de chrome dur ont été cherchées car le trioxyde de chrome est toxique et cancérigène et est donc soumis à une réglementation stricte dans le cadre de REACH. Les secteurs du transport et de la transformation, très actifs dans la zone transfrontalière France Wallonie-Vlaanderen (FWVI), sont largement influencés par cette réglementation et l'incertitude qu'elle entraîne sur le maintien de leurs activités. Bien qu'il existe des alternatives, elles ne répondent pas nécessairement aux spécifications industrielles ou nécessitent des ajustements majeurs des installations de production.

Le projet Interreg FWVI «ALT CTRL TRANS» (<http://www.altctrltrans.eu/fr/accueil/>) propose de développer et promouvoir la mise en œuvre, de l'échelle laboratoire à l'échelle pilote, d'une ou plusieurs alternatives au chromage dur basées sur des revêtements métalliques, pour le secteur du transport et de la transformation. Le projet s'appuie sur une analyse des besoins industriels et a pour objectif d'aider les entreprises dans leur transition.

Le projet s'appuie sur trois axes:

- sensibiliser les industriels à l'interdiction du chrome hexavalent et déterminer avec eux les caractéristiques requises pour des traitements alternatifs, en fonction des types d'applications visées;
- développer, sur base des cahiers de charges élaborés avec les industriels, trois types de revêtements alternatifs: dépôts chimiques de nickel-bore, dépôts électrolytiques de chrome (trivalent) ou d'alliages, dépôts d'alliages par plasma d'arc transféré;
- valider les revêtements développés en collaboration avec les industriels et disséminer les résultats des recherches auprès des industriels via des formations, workshops et séminaires mais également par le biais de transferts technologiques.

Le consortium du projet est basé sur un partenariat transfrontalier combinant des

expertises de pointe dans le développement des traitements de surface (UMONS, CRITT-MDTS, MATERIA NOVA, SIRRIS) et de l'évaluation de leurs propriétés (tribologiques) et de leurs performances (UMONS, ENSAM, ULILLE, CRITT-MDTS) et s'appuyant sur une interaction étroite avec les entreprises du secteur et des actions de communication et de dissémination sur la zone ciblée (FOREM-PIGMENTS, VOM, SIRRIS, MATERIA NOVA, CRITT-MDTS).

La première journée de communication émanant du projet était un événement de lancement organisé le 26 novembre 2019 au Centre de Compétence FOREM-PIGMENTS à Strépy-Braquegnies (B). Au programme, les présentations du programme Interreg FWVI, du projet «ALT CTRL TRANS» et quelques présentations sur les alternatives considérées: dépôts chimiques «electroless» de Nickel Bore (sans plomb) par V. Vitry (UMONS); dépôts électrochimiques d'alliages amorphes et de chrome à partir de chrome trivalent par G. Guilbert (MATERIA NOVA); et technique de dépôt par «plasma transferred arc» par O. Riou (CRITT-MDTS). Ces présentations montraient un état des lieux de ces différentes technologies et de leur utilisation possible comme alternatives au chromage dur actuel.

Une présentation sur les aspects réglementaires était programmée en WEB-CONFERENCE (par Apeiron-Team NV). Cette présentation a permis aux participants de situer l'état des lieux de la situation actuelle en termes de réglementation mais les a également sensibilisés à la problématique environnementale du chrome hexavalent et à la recherche de traitements alternatifs.

La série de présentations était suivie d'une table ronde permettant aux participants d'échanger directement avec les partenaires du projet. Cette table ronde s'est appuyée sur un petit questionnaire (disponible en ligne ou en version papier) permettant aux industriels de communi-



quer leur état des lieux sur le sujet, leurs besoins en termes d'alternatives et les propriétés recherchées pour leurs applications spécifiques. Le projet s'appuyant sur une connaissance des besoins industriels, il leur permettra également d'évaluer les différentes alternatives proposées sur leurs propres pièces.

La journée s'est clôturée par une présentation et une visite du centre PIGMENTS, en particulier la ligne de galvanoplastie qui sera mise à disposition pour tester et valider les alternatives chimiques et électrochimiques sur pièces industrielles et assurer les actions de formation associées. La journée comptait 34 participants dont 15 industriels qui ont activement participé à la table ronde, cette dernière ayant permis des échanges enrichissants sur la thématique.

Materials+Eurofinish+Surface 2020:

synergie moet leiden tot meer kennisuitwisseling,
meer netwerking en meer business

i VOM
Hilde De Wachter

Op 3 en 4 juni vindt in het Nederlandse Veldhoven 'Materials+Eurofinish+Surface 2020' plaats. Dat evenement wordt georganiseerd door VOM, Mikrocentrum en ION (Vereniging Industrieel Oppervlaktebehandelend Nederland). Het ging tot 2019 om drie verschillende vakbeurzen. In 2019 sloegen de beurzen 'Materials' en 'Eurofinish' de handen in mekaar. Dit jaar komt 'Surface' van organisator ION daarbij. Het leek de organisatoren logisch om zo veel mogelijk bedrijven en specialisten in de materiaalkunde en de oppervlaktetechniek te laten samenkomen voor netwerking en kennisuitwisseling.

KICK OFF

Materials+Eurofinish+Surface 2020 biedt productontwikkelaars, productdesigners, engineers, R&D'ers, productiemedewerkers, materiaalspecialisten en onderzoekers één plaats om de gehele waardeketen, van grondstof tot afgewerkt product, te ontmoeten: van design en productontwikkeling, over materiaalkunde, materiaalkeuzes en verbindingstechnieken tot en met analyse en coatingtechnologie. Het evenement richt zich op bedrijven in de hele Benelux.



▲ Marc Decker, Kanigen Group, Genk (BE)



Op 16 januari vond de 'kick-off' meeting plaats. Daar luisterden zo'n 70 aanwezigen naar uitleg over het nieuwe opzet. Tijdens deze kick-off informeerden de organisatoren onder andere over de plannen en mogelijkheden om te exposeren op dit vak-evenement.

Verscheidene bedrijven lichtten ook toe waarom zij deelnemen. Voor Mark Decker van Kanigen Group is dat de meerwaarde die één gezamenlijke BeNeLux-beurs over oppervlaktebehandeling en belendende vakgebieden biedt. Serviel Smolders van Smolders SSO leerde dat je er na één beursdeelname nog niet bent. Het moet gaan om een volgehouden inspanning. Kennis en ervaring delen is voor hem belangrijk: 'als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen'. Koen Babonnick (AD Chemicals) en René De Groot van

Enterprise Europe Network vulden aan met eigen impressies.

Redenen voor de bedrijven om te exposeren of te bezoeken zijn: nieuwe producten/diensten in de markt plaatsen en vinden, detecteren van nieuwe tendensen en technieken, ontmoeting met collega's uit het zelfde vakgebied, maar ook met universiteiten en andere kenniscentra.

De bedrijven en organisatoren rekenen door de schaalvergroting op meer bezoekers, een bredere en betere profilering van het evenement, verruiming van het type bedrijven, kennisdragers, bezoekers en gewoon ook meer exposanten.

De beurs moet het begin zijn van verdergaande samenwerking, meer business en internationalisering.



▲ Koen Babonnick, AD Chemicals, Heijningen (NL)



▲ René de Groot, Enterprise Europe Netwerk (NL)



▲
Serviel Smolders, Smolders SSO, Made (NL)

Op het kick-off event kregen de deelnemers via een interactieve sessie ook inspraak in de uitwerking van het evenement voor 2021.

INHOUD

De beurs is opgebouwd rond vier grote hoofdstukken: aanbod aan materialen, analysetechnieken, verbindingstechnieken en oppervlaktebehandelingen.

Het event biedt een overzicht van de laatste stand van zaken op vlak van materiaal-kunde en oppervlaktetechniek doorheen de hele waardeketen in ons vak.

Denk aan 3D-printen, nanotechnologie en hoogwaardige metalen. Het kan hierbij gaan om nieuwe materialen voor bestaande markten, maar ook om hele nieuwe ontwikkelingen die nog jaren onderzoek vergen voordat ze zijn omgewerkt tot een praktisch toepasbaar product. Op de beurs kun je bestaande oplossingen zien en ervaren op de verschillende stands en op interactieve 'demoplenen'.

Vragen en problemen in verband met materiaalkeuze en productontwikkeling kun je voorleggen aan 'materiaaldoktoren': praktijkdeskundigen van verschillende wetenschappelijke instellingen.

Eenvoudige en ingewikkelde metingen om te bepalen of materiaalparameters voldoen aan de mechanische, thermische of elektrische eisen die aan het product



worden gesteld, komen aan bod. Door de verdergaande automatisering spelen computersimulaties over materialen een ondersteunende rol bij experimentele metingen.

Tijdens Materials+Eurofinish+Surface 2020 maak je eveneens kennis met bestaande én nieuwe technieken voor materiaalanalyse.

Een product 'doet' het pas goed als de materialen, of de afzonderlijke onderdelen, onderling goed op elkaar zijn afgestemd. Hier speelt het grensvlak tussen deze materialen, de verbinding, een doorslaggevende rol. Het verbinden van materialen en producten kan op verschillende manieren, bijvoorbeeld door middel van lijmen, lassen, solderen, bouten, klinken, enzovoort. De keuze voor de verbindingstechniek hangt af van het specifieke proces of van omgevingsfactoren, zoals hoge temperatuur of druk, chemische gassen of vloeistoffen en/of bijzondere materialen. Denk bijvoorbeeld aan verbonden materialen, die elk op een andere manier uitzetten bij temperatuursverhoging. Je vindt er alles over op de beurs.

De oppervlaktetechnieken om afwerkingsslagen op een voorwerp aan te brengen of om het oppervlak van een voorwerp zelf te modificeren, zoals bij oppervlakte harden, hangen nauw samen met de gebruikte materialen. Dat is natuurlijk een belangrijke pijler van de beurs.

Bij de exposanten is er veel enthousiasme over de diverse mogelijkheden die ze krij-

gen om demonstraties te organiseren en presentaties te geven. Verscheidene exposanten pakken dit trouwens samen aan en dat is voor de bezoeker een meerwaarde gebleken.

KENNIS & NETWERKING

Dit event profileert zich als 'Dé centrale ontmoetingsplek met alle aspecten voor een goed en duurzaam eindproduct'. Dus niet alleen technologie en kennis opdoen, maar ook ontmoeting en netwerking zijn er van belang.

Zo organiseren KVK (de Nederlandse Kamer van Koophandel) in samenwerking met VLAIO en Enterprise Europe Network een internationale 'meet & match'. De editie van 2019 in de Brabantse Leuven telde 130 exposanten, 358 aanwezige experts en 1.200 bezoekers. Vanuit de wetenschappelijke en de bedrijfswereld gaven zo'n 30 sprekers inspirerende uiteenzettingen.

Indien alle exposanten van de drie beurzen opnieuw komen, dan zijn er voor 2020 niet minder dan 282 exposanten. De congreslocatie biedt in elk geval ruimte voor 180 stands. We voorzien 60 sprekers. Nu nog de aanwezigen. We mikken hoog: we hopen op 2.500 aanwezigen.

MEER INFO EN INSCHRIJVINGEN:

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

Haal meer klanten en relaties uit je beursdeelname

i VOM
Hilde De Wachter

Hoe krijg je meer bezoekers, potentiële klanten en andere interessante relaties op je beursstand van 'Materials+Eurofinish+Surface 2020'?

Op de kick-off voor de beurs op 16 januari, gaf Suzanne van Doornik, Online Marketeer bij Mikrocentrum, tips en uitleg voor een efficiënte marketing in de aanloop naar de beurs, tijdens de beurs en daarna.

INSPANNINGEN ORGANISATOR

Bij je inschrijvingsgeld als exposant horen natuurlijk de marketing- en promotie-activiteiten van de beursorganisatoren zelf. Zij brengen de bezoekers naar de beurs. Daarna is het aan jou als exposant om ze op jouw stand te krijgen.

Er is natuurlijk een beurswebsite met continu geactualiseerde informatie. Daarin zitten ook 'keywordspecifieke' landingspagina's. Er is eveneens een LinkedIn- en Twitter-bedrijfspagina. LinkedIn wordt ook gebruikt voor advertising en er is ook een specifieke eventpage. Verder doet de organisatie aan e-mailmarketing, online bannering bij en mailings via mediapartners.

Wat kun je zelf nog doen om optimaal te communiceren over je plek op de beurs? Hier enkele tips.

TIP 1: ALGEMENE PLAN- NING EERST

'Maak eerst een algemene beursplanning', raadt van Doornik aan. Begin op tijd met de voorbereiding daarvan: best 9-6 weken voor de aanvang van de beurs. Daarin ga je na wat je wilt bereiken en hoe je je marketingtechnisch wilt profileren op de beurs. Hoe stel je jezelf voor op de beurs? Maak ook een draaiboek op: hoe ziet de stand er uit, regelingen voor opbouw en afbraak, permanentieregeling voor de stand, welke marketing- en communicatiemiddelen moet je nog aanmaken (brochures, gadgets...)? Bepaal ook op

voorhand hoe je de contacten die je op de beurs legt, zult opvolgen en wie daarvoor verantwoordelijk is.

TIP 2: SLIMME DOELSTEL- LINGEN

De doelstellingen die je wilt bereiken kunnen eerder imagogericht zijn, op lange termijn, of ze kunnen eerder gericht zijn op korte-termijnverkoop zoals het verbeteren naambekendheid, leads oppikken, direct bestellingen of opdrachten werven, samenwerkingen en/of partners vinden, bestaande klanten en relaties ontmoeten, nieuwe producten of diensten introduceren, kennisoverdracht of kennisverwerving... Specifieke online doelstellingen kunnen zijn: meer bezoekers op je website, meer volgers op social media, een percentage nieuwe connecties op LinkedIn...

Via het bepalen van doelstelling(en) kun je de (interne) verwachtingen beheren, maar ook het succes van je deelname meetbaar maken. Als je doelstellingen bepaalt, doe dat dan zo veel mogelijk SMART (specifiek, meetbaar, aanvaardbaar, realistisch, tijdsgebonden).

TIP 3: MARKETINGCOM- MUNICATIE

Welke communicatiestrategie volg je voor je marketing? Ga je voor een bedrijfsbrede profilering of richt je je op specifieke producten...?

Wat wordt de communicatieboodschap? Hierbij ga je natuurlijk uit van de noden van de doelgroep: wie is mijn bezoeker, wat is zijn probleem en welke oplossing gaat hij bij jou al dan niet vinden? Probeer daarbij niet te vertrekken van je eigen aanbod, maar vooral vanuit de vragen van de potentiële klant.

Vertaal dit naar een positionering: hoe onderscheidt jouw bedrijf zich van de concurrentie? Wat kun jij bieden dat een ander niet biedt? ('unique selling proposition').



▲
Suzanne Van Doornik, online marketeer Mikrocentrum

Hoe zie je de uitstraling van de stand zelf: welke sfeer hoort bij je bedrijf, wat is de 'look & feel' van je stand?

Bepaal de middelen: komen er aparte beursflyers/brochures/gadgets... Wat moet er bijgemaakt worden?

Via onderstaande link vind je een 'empathy map' die één en ander aanschouwelijk voorstelt.
<https://cdn.frankwatching.com/app/uploads/2016/11/emapthy-map.png>

TIP 4: ONLINE COMMUNI- CATIE VOORAF

Kondig je deelname op je website en op social media aan zo gauw je ingeschreven bent.

In de periode vanaf 6 weken voor de beurs ontwikkel je een landingspagina op je website waar je je beursactiviteiten presenteert. Als je die landingspagina 'Materials+Eurofinish+Surface 2020' noemt, helpt dat om makkelijker door zoekmachines gevonden te worden. Ver-

taal je communicatieboodschap naar de pagina content. Laat ook weten welke situaties en uitdagingen je in de markt ziet, welke oplossingen jouw bedrijf biedt en wat men daar van op de beurs kan zien.

Presenteer je standteam: wie ontmoet men op de beurs? Welke expertises heeft ieder teamlid? Natuurlijk maak je een link naar gerelateerde nieuwsupdates op je website. Je kunt ook een contactformulier toevoegen, zodat bezoekers van de beurs meteen een afspraak kunnen maken. Vanzelfsprekend maak je ook een eenvoudige link of button naar de beurswebsite en je eigen contactformulier.

Tenslotte stuur je persoonlijke uitnodigingen via e-mail of via een nieuwsbrief.

Maak gebruik van de kracht van social media en koppel je berichten aan nieuwsberichten op je website. Alles wat met de beurs te maken heeft is interessant als melding: teamleden voorstellen, hen ook taggen op LinkedIn in het bericht, sneak previews van je stand, producten, opbouw de dag voor beurs etc., speciale beursacties, demo's en lezingen, blogs over uitdagingen in de markt of op technisch vlak. Begin objectief en werk naar het einde toe naar jouw oplossing en jouw beursdeelname.

Upload je innovaties in het exposantenhandboek (dat is mogelijk tot 2 weken voor beurs).

Als je speciale beursflyers of brochures maakt, voeg er dan een speciale URL / QR code aan toe die naar je website of de landingspagina linkt.

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

TIP 5: ONLINE TIJDENS DE BEURS

Deel je aanwezigheid op de beurs aan het begin van de eerste dag op social media. Plaats elke dag updates. Ook hier is alles goed: impressie van uw stand door bezoekers, teamleden die iets bijzonders of leuks meemaken, impressies van uw producten, demo's, lezingen. Als je demo's of lezingen aan te kondigen hebt, doe dat dan een half uur op voorhand (tijdstip, zaal, spreker). Na een lezing post je een korte terugblik op de lezing, indien mogelijk met reacties van deelnemers. Als je met audiovisueel materiaal (film-pjes enz.) wilt werken, beperk je dan tot stukjes van maximum 20 tot 30 seconden.

TIP 6: NA DE BEURS: ONLINE BLIJVEN!

Plaats een terugblik op de beurs op je website en social media. Download foto's van de beurs en deel die. Zorg voor een goede follow up workflow van leads. Je had er toch aan gedacht om de leads via formulieren of je pc of tablet op de beurs te verzamelen? Wacht maximum een week om die leads terug te contacteren. Bepaal wie welke lead opvolgt en zorgt voor terugkoppeling (in je CRM systeem). Vermeld je deelname nogmaals in een e-mail naar je contacten of via je nieuwsbrief. Organiseer eventueel een 'after beurs actie'.

Maak een grondige evaluatie van je inspanningen: meten = weten! Daar zijn genoeg online tools voor beschikbaar. Maak gebruik van de detaildata van Google Analytics voor statistieken van je website. Hou ook bij of er via social media iets bewogen heeft: zijn er meer volgers op je bedrijfs-pagina gekomen? Hoeveel connecties heeft je team extra gekregen tijdens de beurs en hoe kwalitatief waren die?

Na een half jaar ga je na welke leads vanuit de beurs inmiddels prospects geworden zijn, of misschien zelfs al klant?

NOG EEN PAAR TIPS EN INTERESSANTE TOOLS:

Maak een planning van je social media activiteiten met een contentkalender

<https://buffer.com/library/social-media-content-calendar>

Berichten kun je vooraf inplannen via planningstools als Oktopost, Hootsuite enz.

Maak speciale linkjes aan om de traffic van je online activiteiten gemakkelijker terug te vinden in Google Analytics (UTM tags).

<https://ga-dev-tools.appspot.com/campaign-url-builder/>

Op LinkedIn kun je ook eigen evenementen aanmaken en je connecties persoonlijk uitnodigen:

<https://www.marketingfacts.nl/berichten/nieuw-linkedin-events-hoe-werkt-het>

Als je meer mensen op LinkedIn wilt bereiken buiten je eigen bedrijfspagina om, kun je LinkedIn Advertising gebruiken. Meer info: <https://www.marketingfacts.nl/berichten/adverteren-op-linkedin-voor-bedrijven-up-and-running-in-6-stappen>

MEER INFORMATIE:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/susannevandoornik/>

E-mail: s.doornik@mikrocentrum.nl

6-10 SEPTEMBER 2020
BELGIUM, BRUSSELS

The annual event of the European
Federation of Corrosion
EUROCORR2020

*Closing the gap between industry
and academia in corrosion
science and prediction.*

SQUARE – BRUSSELS
MEETING CENTRE

SAVE THE
DATE



EURO
CORR  SEPTEMBER
6-10, 2020
BELGIUM
BRUSSELS

THE ANNUAL CONGRESS OF THE EUROPEAN
FEDERATION OF CORROSION



Organized by



WWW.EUROCORR2020.ORG