

VOM 06/2020 info

december 2020 • décembre 2020



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

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

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

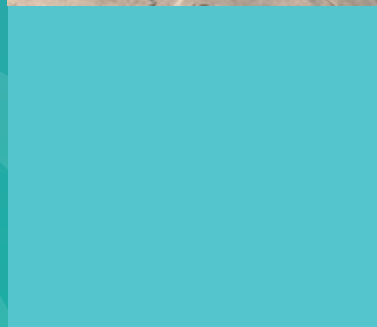
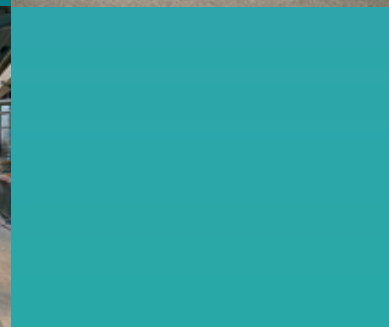
Prijs los nummer/Prix au numéro: € 6

THEMANUMMER TRENDS & INNOVATIES

NUMÉRO THÉMATIQUE TENDANCES & INNOVATIONS

DAGOPLEIDING INSPECTIE VAN STAALCONSTRUCTIES I.S.M. ARCADIS EN BUIJSSE INTERNATIONAL 24/02/2021

OPLEIDING VERLIJMEN & OPPERVLAKTE- BEHANDELING 04/03/2021



2-maandelijks blad van / Bulletin bimensuel

 **VOM**
BEYOND TREATMENT OF SURFACES



Atotech B.V.
Strijkviertel 35-2
NL-3454 PJ De Meern
Contactpersoon: Leon Reniers
T. +31 (0)30 240 90 10
E. office.nl@atotech.com
www.atotech.nl

Atotech is een wereldleider op het gebied van oppervlak-tebehandeling. Door middel van een uitgebreide aanpak in systemen-en-oplossingen levert Atotech chemie, apparatuur en service ter ondersteuning van diverse industrieën zoals consumentenelektronica. Met name mobiele apparaten en computers; wereldwijde automobielen industrie; communicatie-infrastructuur en vele andere industriële markten.

Atotech's R&D inspanningen en wereldwijde TechCenters maken het mogelijk om baanbrekende en duurzame producten te leveren in combinatie met ongeëvenaarde on-site klantenondersteuning - waardoor Atotech een cruciale partner is voor meer dan 8.000 klanten wereldwijd.

Het hoofdkantoor van Atotech is gevestigd in Berlijn.

Atotech heeft productievevestigingen in Europa, Amerika en Azië.



PROTECH
— GROUP —

Oxyplast Belgium nv
Karl Pint
Hulsdonk 35
9042 Gent-Mendonk
T. +32 (0)9 326 79 20
E. info@oxyplast.be
www.protechpowder.com

OXYPLAST Belgium nv is een Belgische poederlakfabrikant die deel uitmaakt van de internationale PROTECH GROUP. Onze groep omvat 11 productievevestigingen in de Verenigde Staten en Europa en 13 licentienemers in Azië, het Midden-Oosten en Zuid-Amerika. Wij produceren vooral thermohardende en thermoplastische poederlakken, maar zijn ook actief in de aanmaak van natlakken, plastisol en rubber. Het nieuwe logo is een aanzet voor de vernieuwing die zich doorzet in de groep. Ook een nieuwe website die begin 2021 gelanceerd wordt, moet het innovatieve en service gerichte karakter van onze groep meer zichtbaarheid geven.

eco-vision

ECO-VISION
Ambachtslaan 14
3665 As
Contactpersoon: Theo Bollen
T. +32 (0)89 79 81 30
M. info@eco-vision.be
www.eco-vision.be

Eco-Vision verzorgt de totale begeleiding van bedrijfsprojecten, met de focus op milieu en kostenefficiëntie. Onze integrale oplossingen omvatten milieuconsultancy en pragmatisch maatwerk, van de eerste analyse tot de uiteindelijke voltooiing. Dat levert onze klanten zowel ecologische voordelen als bedrijfswinst op.

fischer®

Helmut Fischer Meettechniek BV
Tarasconweg 10
NL-5627 GB Eindhoven
Contactpersoon: Johan Nieuwlands
T. +31 (0)40 2482255
E. info@helmutfischer.nl
www.helmutfischer.nl

Fischer is uw specialist voor laagdiktemeting, materiaalanalyse, microhardheidsmeting en materiaal testen. Bij ons kan u terecht voor betrouwbare meetinstrumenten, vakkundig advies en perfecte service.

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

DECEMBER 2020
jaargang 42

DÉCEMBRE 2020
année 42

**REDACTIE
COMITÉ DE RÉDACTION**

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

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

Veerle Fincken
E-mail: info@vom.be

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

Oplage / Tirage: 1900 ex.

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

**VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
ÉDITEUR RESPONSABLE**

Veerle Fincken
Kapeldreef 60
3001 Leuven

COVER

Beelden aangeleverd door / Images
fournies par: Agoria, Buijsse en/et Nordson

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

EDITORIAAL

Mens is meest flexibele machine

De COVID-crisis leert ons veel zowel op maatschappelijk als op economisch vlak. Iedereen streeft naar een gezonde en veilige maatschappij.

Elke ondernemer moet nu nog meer zijn competitief voordeel veiligstellen. Een bedrijf moet kiezen waarin het wil investeren en waar het kennis in wil opbouwen. Waar wil een bedrijf vooral in vooruitgaan om niet uit de markt geduwd te worden? De grootste innovatie-uitdaging voor onze technologiesector is de juiste keuze maken uit de veelheid aan digitale opportuniteiten. Zeker omdat digitalisering een heel breed veld is én meer en meer nieuwe technologieën betaalbaar worden.

Maar verlies vooral de focus op de menselijke factor niet uit het oog. Onze industrie heeft in België alleen maar een toekomst als de mens een centrale factor in de productie blijft. Men kan uiteraard een deel van de productie automatiseren om lastige, repetitieve of vervelende menselijke taken te verlichten. Maar als men de mens op de juiste manier inschakelt, en hem daarbij maximaal ondersteunt met technologie, dan groeit een bedrijf in productiviteit, omzet én werkgelegenheid.

L'homme, la machine la plus flexible

La crise du COVID nous apprend bien des choses, tant sur le plan social qu'économique. Tout le monde aspire à une société saine et sans danger.

Aujourd'hui, chaque entrepreneur doit encore davantage garantir son avantage concurrentiel, ce qui n'est possible que s'il s'appuie sur un système de base efficace et bien rodé. Une entreprise doit choisir dans quel domaine elle veut investir et en quoi elle veut acquérir des connaissances. Dans quelle sphère en particulier; une entreprise veut-elle s'améliorer pour ne pas être évincée du marché? Le plus grand défi pour notre secteur technologique est de faire le bon choix parmi la multitude d'opportunités numériques. Assurément parce que la digitalisation est un domaine très vaste et que toujours plus de nouvelles technologies deviennent abordables.

Mais surtout ne perdez pas de vue le facteur humain. Notre industrie n'a d'avenir en Belgique que si l'homme reste un facteur central de la production. Il est bien entendu possible d'automatiser une partie de la production afin d'alléger les tâches humaines ennuyeuses, répétitives ou fastidieuses, mais si l'homme est impliqué de manière adéquate, avec un soutien technologique maximal, alors une entreprise se développe en termes de productivité, de chiffre d'affaires et d'emploi.

AGENDA

GLOBAL INDUSTRIE 2020

16/03/2021 – 19/03/2021

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

📍 Eurexpo

Lyon, France

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

HANNOVER MESSE

12-16/04/2021

📍 Hannover

📄 Deutsche Messe AG

T: +49 (0)511 89-34466

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

ALUMINIUM 2020, 13th World Trade Fair & Conference

18-20/05/2021

📍 Exhibition Center Düsseldorf

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

MATERIALS+EUROFINISH+SURFACE 2021

26+27/05/2021

📍 Koningshof

Veldhoven (NL)

📄 VOM

Veerle Fincken,

v.fincken@vom.be

T: +32 (0)16 40 14 20

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

PARTS2CLEAN

05-07/10/2021

International Trade Fair for Industrial Parts and Surface Cleaning

📍 Messe Stuttgart

📄 Deutsche Messe AG

Messegelände

30521 Hanover, Germany

T: +49 (0)511 890

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

TECHNISHOW & ESEF MAAKINDUSTRIE

MAART 2022

📍 Jaarbeurs, Utrecht NL

📄 Jaarbeurs

E: service@jaarbeurs.nl

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

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

SURFACE TECHNOLOGY STUTTGART

21-23/06/2022

International trade fair for surface treatments and coatings

📍 Messe Stuttgart

📄 Deutsche Messe AG

Messegelände

30521 Hanover, Germany

T: +49 (0)511 890

E: info@messe.de

www.surface-technology-germany.de

PAINTEXPO

26-29/04/2022

📍 Karlsruhe, Germany

📄 beck@fairfair.de

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

Themanummers VOMinfo 2021:

februari 2021: speciale coatings

april 2021: veiligheid & beurs MES 2021

juni 2021: schoonheid in de oppervlakte-behandeling

augustus 2021: VOM partners in de kijker

oktober 2021: ecologie & de green deal

december 2021: oppervlaktebehandeling & levensduurverwachting

Interesse in het plaatsen van een advertentie of een artikel? Profiteer van onze promotie t.e.m. 31/1/2021.

Zie www.vom.be/nl/kenniscentrum

Numéros thématiques VOMinfo

2021:

Février 2021: revêtements spéciaux

Avril 2021: sécurité & salon MES 2021

Juin 2021: l'esthétique en traitement de surface

Août 2021: partenaires VOM à l'honneur

Octobre 2021: écologie & the green deal

Décembre 2021: traitement de surface et durée de vie

Vous souhaitez réserver une annonce ou un article? Profitez de notre promotion jusqu'au 31/01/2021.

Voir <https://www.vom.be/fr/centre-d'info>

INHOUD SOMMAIRE

03 EDITORIAAL - ÉDITORIAL

04 AGENDA

06 - 09 VOM-INFO

06 We hebben VOM omgebouwd tot een wendbare en flexibele vereniging

08 Nous avons transformé la VOM en une association souple et flexible

10 - 14 VOM-INFO

10 GALVANI over 3 generaties heen

11 Dubbelinterview met vader en zoon Peters (Lakkerij Vandereydt)

13 Lexiago, quand la jeune génération prend la relève

15 - 26 THEMANUMMER: TRENDS & INNOVATIES

NUMÉRO THÉMATIQUE: TENDANCES & INNOVATIONS

15 De uitdagingen van de technologiesector in ons land (AGORIA)

18 Energiezuinig ondernemen (VOM)

19 Case Tapibel – Ken je verbruik (Sensorfact - VOM)

20 Alternatieve manieren van werving en opleiding (VOM)

22 Duurzame coatings op basis van garantiecontracten (Buijsse International)

23 Dry on Dry opnieuw uitgevonden (Nordson Benelux)

25 Nieuw onderzoek naar innovatieve coatings (Sirris)

26 Wat is momenteel het 'hot topic' in de coatingwereld?

27 - 31 UIT HET BEDRIJFSLEVEN / VIE DES ENTREPRISES

27 Duurzaamheid leidt tot kostenbesparing (Chromin Maastricht)

29 Op tijd stofilters vervangen voor een optimaal productieproces (Wiltec)

29 Reinigen, ontvetten, corrosiebescherming en lakhechting in 1 stap (AD Chemicals)

30 High quality eco-efficient magnet wire: une technologie alternative de production de fils isolés pour application moteur (HI-ECOWIRE)

31 High quality eco-efficient magnet wire: alternatieve technologie voor de productie van geïsoleerde draad voor motortoepassingen (HI-ECOWIRE)

We hebben VOM omgebouwd tot een wendbare en flexibele vereniging

2020, een challenging jaar, ook voor VOM

i Ives De Saeger
voorzitter VOM

*“Denk goed na over het **sociale aspect** van je bedrijf. **Impact** hebben is belangrijker dan geld verdienen.”*
Een quote van een Nederlandse ondernemer Merijn Everaarts, stemt tot nadenken.

Hoe kunnen we **impact** hebben of impact creëren voor onze leden?

We zijn immers een technische vereniging met een passie voor oppervlaktebehandelingen. Naast reguliere technische thema's, heeft VOM dan ook is de koers gezet naar meer uitdagende onderwerpen zoals hoe kan je **subsidies** bekomen. Meerdere leden, waaronder enkele jobcoaters (Maes Coating Service, Lakkerij De Bruyn) hebben ons bevestigd hiervan gebruik maakt te hebben en met succes.

Impact willen we hebben op de inhoud en we zijn dan ook heel fier met de oprichting van een duplex-werkgroep die op Benelux-niveau werkt aan de nieuwe praktijkrichtlijn “verf en poeder op zink”. Hete hangijzers die spelen in onze markt zoals het thema “de invloed van snijtechnieken en nieuwe staallegeringen op de oppervlaktebehandeling” zijn opgepikt en worden in 2021 – samen met expert bedrijven - onder de loep genomen o.l.v. de Galva Power Groep.

We kijken ernaar uit **om elkaar terug te zien** in 2021 bijvoorbeeld op de Benelux beurs Materials-Eurofinish-Surface of op de volgende algemene vergadering als de COVID maatregelen het ons toelaten. In 2020 hielden we onze traditionele ALV via het zoom platform samen met 50 leden. Immers, het is onze plicht om onze leden te blijven informeren over het reilen en zeilen van hun vakvereniging.

Het nieuwe initiatief VOM ON TOUR – met als leidraad een klimaat neutrale economie - is dan ook de manier om elkaar online of offline te spreken over topics die uw business een boost geven en die toelaten productiviteitsverbeteringen te realiseren. VOM zet in op **digitalisering** om de leden sneller en beter te verbinden. Verbinden doen we ook letterlijk. Het is ons duwtje in de rug dan ook om jullie te helpen meer **impact** te hebben op sales en marketing door bijvoorbeeld slimmer **gevonden te worden op het web**. Daarom startte VOM om in alle berichten direct naar bedrijven te linken. Dit verhoogt jullie vindbaarheid! Verwacht hierover zeker nog een eindejaarsgeschenk!

Ondertussen is de **Linkedin groep** gegroeid tot boven de 850 leden op minder dan één jaar. Als je iets post, vermeld zeker **#vom #coatings**, dat verhoogt het bereik. Impact zullen we verhogen door te mikken op een grotere doelgroep van bedrijven die nog niet gehoord hebben van de kracht van oppervlaktebehandeling en dit via een slimmer **marketing stack**.

Impact willen we verhogen door de **VOM meet** te organiseren waarbij we ondernemers laten spreken over de behoeftes die ze hebben tijdens deze pandemie en daarbuiten! Ons actief netwerk laat toe om samen te zoeken naar oplossingen en partners. Door bedrijven Iris en Peruweld te linken, zijn personeelstekorten tijdens de eerste lock down opgevangen. Ook als het noodlot toeslaat - zoals de recente brand bij Belcroom - steunen we onze leden. Uit de VOM ledenbevraging hebben we geleerd **dat de meeste bedrijven goed standhouden** met een minimaal omzetverlies. Dit is zalig nieuws om te vernemen. De nood aan geschoold personeel echter lijkt een uitdaging te zijn waar we klaar staan om te helpen. Er is

een traject over **tewerkstellingsmaatregelen** voorbereid om te lanceren in oktober maar jammer genoeg heeft Covid-19 hierover anders beslist. Dit heeft u van ons tegoe in het voorjaar 2021.

Een **nieuw luik** bij de VOM is de meerwaarde door **preferred partners**. Trixxo en Preventa helpen vanaf 2021 onze leden concreet met het matchen van juiste profielen en vacatures en met het organiseren van een vraagbaak over thema's die gelinkt zijn aan veiligheid en welzijn op het werk.

Uiteraard blijven we kwaliteit promoten, hetzij via online events of real life als het klimaat het toelaat, via de laatste stand der techniek, normen en kwaliteitslabels. We zijn dan ook blij om volgend jaar Techno Coating en Vergo Coating te belonen met het Qualiteelcoat-certificaat.

Een organisatie evolueert niet als we niet inzetten op uitbreiding. Dit doen we door meer mensen **sociaal te engageren in Wallonië** en de naam van een Belgische vereniging ook waar te maken. Meer mensen samen brengen die iets betekenen voor de andere leden, ook in Wallonië! We mikken dan ook op de creatie van nieuwe werkgroepen o.a. over innovatie.

Maar **impact** van de jongeren mag in ons plan ook niet ontbreken. Onze Raad van Bestuur is sinds mei verrijkt met 2 jonge dynamische ondernemers die in september de nieuwe werkgroep **YOUNG VOM** opgericht hebben. Onze Young Potentials verbinden in de wereld van oppervlaktebehandelingen om zo de toekomst van de lokale sector te verzekeren, verankeren en verbeteren op lange termijn is wat ze nastreven. 2021 is dan ook het startschot van Young VOM. Een 6 tal evenementen staan reeds op het programma! Initiatiefnemers zijn: Thomas Jeurissen (CEO MVT),

Tlm Florizoone (CEO Estee Coating Solutions), Nicolas Peckstadt (Operationsverantwoordelijke RAL), Jacob Merckx (sales verantwoordelijke Haug Chemie), Tineke Kempeneers (CEO Galvacoat SteelCoat en Metalix, Stefan Verreyken (CEO i-revitalise) en Vincent Peters (sales verantwoordelijke Lakkerij Vandereyt).

VOM wil **impact** leveren door de leden gedegen kennis over oppervlaktebehandeling en vooruitgang aan te bieden, door het verbinden van leden en niet-leden, door iedereen te informeren over het reilen en zeilen en door te provoceren om via sales en marketing het verschil te maken. De impact bereiken we door **wendbaar** te zijn via verdere digitalisering en professionalisering van VOM, voor en door de leden.

Je kan op ons blijven rekenen in 2021.



Ives De Saeger, voorzitter VOM

Nog meer ledenvoordeel in 2021

Covid 19 en de daarbij horende lockdowns hebben ons bedrijfsleven enigszins over hoop gehaald. Plots groeide in een stroomversnelling het besef dat keuzes moesten gemaakt worden: waarin wil een bedrijf investeren om vooruit te gaan i.p.v. uit de boot te vallen.

Ook VOM heeft al haar creativiteit naar boven gehaald om de vereniging veilig te stellen en nog meer service te bieden aan haar leden. Wij zijn dan ook erg blij 2 mooie en beloftevolle initiatieven te mogen lanceren.

Bevoorrechte partners

Vanaf 1 januari 2021 start VOM een bevoorrecht partnership met TRIXXO en PREVENTA.

Samen met **de TRIXXO groep** zoeken we naar witte raven die bedrijven in oppervlaktebehandeling kunnen versterken. TRIXXO wil zich immers toeleggen op het vinden van de juiste match voor uw personeelsbehoeften, tijdelijk of vast. VOM leden krijgen exclusief toegang tot een webapplicatie waar vraag en aanbod van jobs in de oppervlaktebehandeling elkaar treffen. Veiligheid en welzijn zijn essentiële pijlers voor elke werkplek. Door er bewust op in te zetten verlaag je niet alleen het aantal afwezigheden van werknemers, maar geef je ook de efficiëntie van je bedrijf een boost. In samenwerking met **PREVENTA** organiseert VOM een vraagbaak over thema's die gelinkt zijn aan veiligheid en welzijn op het werk. Enkel leden krijgen toegang tot dergelijke informatie.

Young VOM

Daarnaast hebben we geluisterd hoe jonge ondernemers kijken naar onze organisatie en naar het bedrijfsleven. Om hun ideeën alle kansen te geven, hebben de bestuurders beslist om jonge ondernemers in de oppervlaktebehandeling te verbinden via de oprichting van YOUNG VOM. U zal binnenkort nog veel van hen horen want ze hebben een ambitieus actieplan 2021 klaar staan. Iedereen, jonger dan 35 jaar, die nu al zin heeft om deze dynamische groep te vervoegen, laat het weten via info@vom.be.

Nieuwsgierig? Volg ons verhaal via de website, nieuwsbrieven, social media of neem gewoon even contact.



Nous avons transformé la VOM en une association souple et flexible

2020, une année de défis, aussi pour la VOM

i Ives De Saeger
président VOM

«Réfléchissez bien à **l'aspect social** de votre entreprise. Avoir de **l'impact** est plus important que le fait de gagner de l'argent». Cette citation de l'entrepreneur néerlandais Merijn Everaarts donne à la VOM matière à réflexion.

Comment pouvons-nous avoir ou créer un **impact** pour nos membres?

Après tout, nous sommes une association professionnelle passionnée par les traitements de surface. A côté des thèmes techniques habituels, la VOM a donc mis le cap sur des sujets plus audacieux comme la démarche à suivre pour obtenir des **financements**. Plusieurs membres, dont quelques applicateurs (Maes Coating Service, Lakkerij De Bruyn) nous ont confirmé qu'ils ont fait usage de cette ressource avec succès.

Nous voulons avoir un **impact** sur le contenu et nous sommes donc très fiers de la création d'un groupe de travail duplex qui prépare, au niveau du Benelux, la nouvelle directive pratique "peintures poudres et liquides sur zinc". Des sujets brûlants au sein de notre marché, comme l'influence des techniques de coupe et des nouveaux alliages d'acier sur le traitement de surface, seront abordés et examinés en 2021 - avec des sociétés expertes - sous la direction du groupe Galva Power.

Nous nous réjouissons **de nous revoir** en 2021, par exemple à l'occasion du salon professionnel Materials-Eurofinish-Surface ou lors de la prochaine assemblée générale, si les mesures COVID nous le permettent. En 2020, nous avons tenu notre traditionnelle AG via la plateforme zoom en présence de 50 membres. Il est en effet de notre devoir de tenir nos membres informés des tenants et aboutissants de leur association.

La nouvelle initiative VOM ON TOUR, qui a pour fil conducteur une économie climatiquement neutre, est donc un moyen de communiquer en ligne ou en présentiel sur des sujets qui dynamisent votre entreprise et permettent d'améliorer la productivité. La VOM s'est engagée dans la **digitalisation** pour connecter ses membres plus rapidement et plus efficacement. Nous nous connectons aussi littéralement. Nous nous efforçons de vous aider à avoir plus d'**impact** sur les ventes et le marketing, par exemple en vous permettant d'**être trouvé plus facilement sur le web**. C'est pourquoi la VOM a décidé d'insérer un lien direct vers les entreprises dans tous ses messages, vous permettant ainsi d'être plus repérable ! Attendez-vous à un autre cadeau de fin d'année à ce sujet !

Entre-temps, notre **communauté LinkedIn** s'est développée pour dépasser les 850 membres en moins d'un an. Quand vous publiez quelque chose, assurez-vous de mentionner **#vom #coatings** afin d'en augmenter la portée. Nous amplifierons l'impact en ciblant un plus grand nombre d'entreprises qui n'ont pas encore entendu parler de la potentialité du traitement de surface, et ce grâce à un **marketing** plus intelligent.

Nous souhaitons accroître l'**impact** en organisant une **rencontre virtuelle VOM** où nous laissons les entrepreneurs témoigner de leurs besoins pendant cette pandémie et au-delà ! Notre réseau actif nous permet de rechercher ensemble des solutions et des partenaires. En connectant les entreprises Iris et Peruweld, le manque de personnel a été pallié lors du premier confinement. Même en cas de catastrophe - comme le récent incendie de Belcroom - nous soutenons nos membres. L'enquête menée auprès des membres de la VOM nous a appris que **la plupart des entreprises résistent bien** avec une perte minimale de chiffre d'affaires. C'est une excellente nouvelle. Toutefois, le manque de personnel qualifié semble être un défi que nous sommes prêts à relever. Une

trajectoire sur les **mesures pour l'emploi** devait être lancée en octobre mais hélas le Covid-19 en a décidé autrement. Nous vous la proposerons au printemps 2021.

La valeur ajoutée apportée par les **partenaires privilégiés** constitue un **nouveau volet** au sein de la VOM. À partir de 2021, Trixxo et Preventa aideront concrètement nos membres à trouver les bons profils et à organiser un centre d'information sur des thèmes liés à la sécurité et au bien-être au travail.

Bien entendu, nous continuons à promouvoir la qualité, soit via des événements virtuels, soit en présentiel si le contexte le permet, en nous appuyant sur les technologies, les normes et les labels de qualité les plus récents. Nous sommes donc heureux de récompenser Techno Coating et Vergo Coating en leur accordant le certificat Qualisteelcoat qui leur sera remis l'année prochaine.

Une organisation n'évolue pas si l'on ne se concentre pas sur son expansion. Nous le faisons en **impliquant socialement plus de personnes en Wallonie** et en nous montrant à la hauteur du fait que nous sommes une association belge. **Rassembler plus de personnes** qui comptent pour les autres membres, aussi en Wallonie ! Nous avons donc l'intention de créer de nouveaux groupes de travail notamment sur l'innovation.

Mais l'**impact** des jeunes ne doit pas davantage être absent de notre plan. Depuis le mois de mai, notre conseil d'administration s'est enrichi de 2 jeunes entrepreneurs dynamiques qui ont fondé en septembre le nouveau groupe de travail **YOUNG VOM**. Ils cherchent à connecter nos jeunes espoirs du monde des traitements de surface afin d'assurer, ancrer et améliorer à long terme l'avenir du secteur local. Ainsi, 2021 est le coup de départ de Young VOM. Six événements sont déjà au programme ! Les initiateurs : Thomas Jeu-

rissen (CEO MVT), Tim Florizoone (CEO Estee Coating Solutions), Nicolas Peckstadt (responsable des opérations RAL), Jacob Merckx (responsable commercial Haug Chemie), Tineke Kempeneers (CEO Galvacoat SteelCoat en Metalix), Stefan Verreyken (CEO i-Revitalise) et Vincent Peters (responsable commercial Lakkerij Vandereyt).

La VOM veut créer un **impact** en offrant à ses membres des connaissances approfondies sur le traitement de surface et les progrès technologiques, en mettant en relation les membres et les non-membres, en informant tout le monde des tenants et aboutissants et en les incitant à faire la différence par le biais des ventes et du marketing. Cet impact, nous l'obtenons en étant **flexibles** via la digitalisation et la professionnalisation de la VOM, pour et par les membres.

Vous pouvez toujours compter sur nous en 2021.



Ives De Saeger, président VOM

Encore plus d'avantages pour les membres en 2021

Le Covid 19 et les confinements ont quelque peu bousculé la vie de nos entreprises. Soudain, on s'est rendu compte qu'il fallait faire des choix: dans quel domaine une entreprise veut-elle investir pour aller de l'avant et non pas être écartée du marché. La VOM a également fait preuve de créativité pour sécuriser l'association et offrir encore davantage de services à ses membres. Nous sommes donc très heureux de pouvoir lancer 2 belles initiatives fort prometteuses.

Partenaires privilégiés

A partir du 1er janvier 2021, la VOM entame un partenariat privilégié avec TRIXXO et PREVENTA.

Avec le **groupe TRIXXO**, nous recherchons les perles rares qui peuvent renforcer les entreprises dans le domaine du traitement de surface. En effet, TRIXXO veut se concentrer sur la recherche de la bonne concordance pour vos besoins en personnel, qu'ils soient temporaires ou permanents. Les membres de la VOM ont un accès exclusif à une application web où l'offre et la demande d'emplois dans le domaine du traitement de surface se rencontrent.

La sécurité et le bien-être sont des piliers essentiels sur tout lieu de travail. En vous y engageant volontairement, vous réduisez non seulement le nombre d'absences des employés mais vous augmentez également l'efficacité de votre entreprise. En collaboration avec **PREVENTA**, la VOM organise un guichet d'information sur des thèmes liés à la sécurité et au bien-être au travail. Seuls les membres ont accès à ces informations.

Young VOM

Nous avons également analysé le regard que de jeunes entrepreneurs portent sur notre organisation et sur le monde des affaires. Afin que leurs idées puissent se concrétiser, les administrateurs ont décidé de connecter de jeunes entrepreneurs dans le domaine du traitement de surface via la création de YOUNG VOM. Vous entendrez bientôt beaucoup parler d'eux, car ils ont préparé un plan d'action ambitieux pour 2021. Toute personne de moins de 35 ans qui a envie de rejoindre ce groupe dynamique, peut se faire connaître via info@vom.be.

Vous êtes curieux? Suivez-nous via le site web, les bulletins d'information, les médias sociaux ou contactez-nous simplement.



GALVANI over 3 generaties heen



De 2de en 3de generatie bij Galvani: v.l.n.r. Tom, Ed en Yves Van Trigt

Reeds vanaf het ontstaan van VOM in 1971 is Galvani trouw lid van VOM. Voormalig bedrijfsleider Ed Van Trigt heeft steeds actief geparticipeerd aan het verenigingsleven en was hevig voorstander om vakkennis over elektrolytisch verzinken te delen met collega bedrijven. Sinds een 10-tal jaren heeft hij de fakkel overgedragen aan zijn zonen Yves en Tom. VOM vond het de moeite waard om te weten hoe vader en zonen kijken naar hun business, toen en nu. Hier volgt hun relaas.

Galvani is een elektrolytisch alkalische verzinkery die sinds 1959 bestaat. Het beantwoordt aan de strengste milieu- en vlarem normering door toepassing van de nieuwste technieken. Er is fors geïnvesteerd in eigen waterzuivering met een regenwaterrecuperatiesysteem en in eigen elektriciteitsproductie d.m.v. zonnepanelen. Galvani is hoog geprezen voor zijn hoge kwaliteit en snelle leveringstijden. Door

deze knowhow wordt gewerkt voor bekende binnen- en buitenlandse bedrijven. Ondertussen is het 3de generatie: Yves van Trigt (40 jaar) sinds 2000 en Tom van Trigt (36 jaar) sinds 2006.

Tom Van Trigt vertelt: "Van kleins af aan wisten we dat we in het bedrijf gingen komen. Ons vader Ed van Trigt heeft ons altijd veel betrokken in Galvani. Zo is mijn broer Yves verantwoordelijk voor de administratie en ikzelf voornamelijk voor het technisch gedeelte. Door onze studies hebben we deze keuze gemaakt. Positief is dat we zo elk ons eigen 'ding' hebben



Zicht op een moderne verzinkingslijn

in het bedrijf. Dit is heel belangrijk in een familiebedrijf. We overleggen altijd alles samen en luisteren naar mekaars argumenten. Voordeel van verschillende generaties is dat we veel van mekaar kunnen leren. Zo leren wij van de oudere generatie de know how, de nuchterheid en ook dat we niet te impulsief mogen zijn. Vader leert dan weer veel bij op technologisch vlak van ons. Zo hebben wij de laatste jaren veel nieuwe investeringen gedaan en hierdoor is er een frisse wind door het bedrijf gewaaid."

De trend die Galvani probeert te volgen is volop in te zetten op milieu, service en kwaliteit. Hier ligt het onderscheid met de concurrentie. Yves is ervan overtuigd dat de problemen die er vroeger waren met veiligheid en waterzuivering tegenwoordig veel eenvoudiger op te lossen zijn omwille van de gemoderniseerde en innoverende milieumarkt. Aandacht voor het algemeen welzijn maakt wezenlijk deel uit van de ondernemingsstrategie.

Vader Ed, inmiddels 70 jaar, evalueert in de tijd: "Ik heb de markt zien veranderen in zoverre dat zeer veel klanten geherlokaliseerd zijn naar het buitenland. Van de vele typische galvano-bedrijven blijven er nog een handvol over in België. We zijn trots hierbij te mogen behoren! We missen de grotere series van de jaren 80, 90 en 2000 zeker. Nu is het meer just in time jobs en prototype series. Misschien zou ik i.p.v. het elektrolytisch verzinken meer gebleven zijn bij het decoratief verchromen van onder meer onderdelen van oldtimers en sierwerk. De laatste jaren is er redelijk wat vraag naar."

Belangrijk advies voor andere jonge wolven die naast een oudere generatie staan, is geduld te hebben en te luisteren naar adviezen. Blijf met beide benen op de grond staan en probeer te relativiseren, zeker in deze coronatijd. Voor de oudere generatie is het belangrijk om na enige tijd de jonge generatie los te laten en vertrouwen te geven. Uiteindelijk wil je allebei hetzelfde en dat is dat het bedrijf succesvol wordt overgenomen.

Dubbelinterview met vader en zoon Peters

Lakkerij Vandereyt is een One Stop Shop voor oppervlaktebehandelingen. De hoofdactiviteiten zijn poedercoaten, natlakken en bedrukken. Lakkerij Vandereyt is vooral actief in hoog technologische markten, zoals de lucht- en ruimtevaart, machinebouw, railway, bus- en truckbouw, verlichting, meubelbouw en defensie.

Johan Peters startte in 1993 als productie leider. Na enkele jaren vertrok de toenmalige directeur en nam Johan de eindverantwoordelijkheid als plant manager op zich. Die rol oefent hij nog steeds uit.

Vincent Peters – zoon van – zette zijn eerste stappen in het bedrijf in 2014. Aanvankelijk had Vincent een ondersteunende rol in de productieplanning. Toen het bedrijf in 2018 op zoek moest naar een nieuwe sales verantwoordelijke, greep Vincent die kans.

VOM is benieuwd hoe de twee elkaar aanvullen en hoe zij inspelen op nieuwe trends en innovaties.

TRENDS EN INNOVATIE

Johan, wat zag je binnen het bedrijf en in de markt veranderen sinds 1993? Zie je nu bepaalde trends? Hoe spelen jullie daarop in?

Johan: "De omstandigheden zijn sterk veranderd: onze omzetten zijn gegroeid, net zoals ons personeelsbestand, maar ook de technische mogelijkheden van zowel natlakken als poedercoaten zijn in de afgelopen 27 jaar sterk geëvolueerd."

"Een opvallende trend is dat de series kleiner worden en er veel meer variëteit is. Tegelijkertijd hecht men veel meer belang aan kwaliteitsnormen. Meetrapporten, maskeringen, en certificatie worden steeds belangrijker en daar



spelen wij zeker op in. De laatste jaren hebben we hier bewust in geïnvesteerd. We kunnen zeer flexibel omgaan met kleurwissels en verschillende opeenvolgende behandelingen in onze productie. Ook in onze kwaliteit blijven we constant investeren. Een bewijs hiervan is ons AS/EN 9100 certificaat voor lucht- en ruimtevaart dat we recent hebben behaald."

In welke mate bepaalt de technologische evolutie nieuwe trends?

Johan: "De technologie heeft er voor gezorgd dat de drempel om een oppervlaktebehandeling in huis te halen veel kleiner is geworden. Waar vroeger grote series wel eens naar het buitenland verhuisd werden, investeren grotere klanten nu soms om het lakwerk bij hen in-house te kunnen uitvoeren."

"Die trend naar verbreding binnen één bedrijf is trouwens een sterkte die wij zelf ook hanteren. Wij willen de One Stop Shop zijn door zelf zoveel mogelijk van het volledige proces in huis te doen. Waar we vroeger voor grotere stukken externe partners aanspraken, hebben we intussen zelf geïnvesteerd om deze reeksen in eigen beheer te kunnen afwerken. Zo verzekeren we de kwaliteit die we onze klanten

altijd willen bieden. Dat hangt ook samen met onze focusverschuiving naar **steeds specialistischere behandelingen**, die veel meer kennis vereisen, en waar de drempel om deze bij de maakbedrijven zelf op te starten veel groter is."

Wat betekenen de AS/EN9100 kwalificatie en het nieuwe Qualisteelcoat systeem voor Lakkerij Vandereyt?

Vincent: "Voor Lakkerij Vandereyt is AS/EN9100 het **toegangsticket tot een nieuwe markt**. Eentje die volledig past binnen onze visie van hoogkwalitatief lakwerk voor nichemarkten. Het is daarnaast ook een bevestiging van de **kwaliteitsgeest** die al binnen Lakkerij Vandereyt heerste en het bedrijf **opnieuw tot een hoger niveau tilt**, zowel qua kwaliteit op de werkvloer als in de afhandelingen van administratieve processen."

"In het Qualisteelcoat gebeuren zaten wij naar corrosiewering toe in klasse C4-high voor het poedercoaten van sendzimir. Maar bij Lakkerij Vandereyt zijn we steeds bezig met verbeteren en verbreden, vandaar dat we nu ook geïnvesteerd hebben in een metallisatielij. Die bijkomende lijn zorgt ervoor dat we voor klasse C5 kunnen gaan. Onze expertise in hoogkwalita-

QUI SOMMES-NOUS

tief en decoratief lakwerk willen we hiermee ook doortrekken in het metalliseren.” Johan: “Innovatie is een belangrijk gegeven binnen ons bedrijf en daar houdt zowel de ‘oude’ als ‘jonge’ generatie continu een oogje voor in het zeil!”

SAMENWERKING TUSSEN GENERATIES

Vincent, hoe heb je de eerste jaren in het bedrijf ervaren? Op welke manier benut je de kennis en ervaring van Johan?

Vincent: “Het voordeel dat ik had toen ik bij Lakkerij Vandereyts kwam werken, is dat ik het bedrijf al vrij goed kende. De verhalen aan de keukentafel over dagdagelijkse dingen, leerden me veel over hoe het er aan toe ging en door al enkele jaren mee te draaien tijdens vakantieperiodes in productie had ik al een goed beeld van wat er precies gebeurde. In de periode toen ik de planning van de natlak en de poedercoating afdeling opnam, heb ik zeer veel ervaring kunnen opdoen in het technische aspect van beide behandelingen.”

“In mijn huidige rol als sales verantwoordelijke, probeer ik zeker de historie van klanten te kennen. Ook met het oog op strategische keuzes is het van grote waarde dat ik beroep kan doen op 27 jaar ervaring. **Het voordeel van het kennen van de historie is dat je weet welke dingen er in het verleden al gebeurd zijn en begrijpt waarom ze al dan niet succesvol waren in de toenmalige marktomstandigheden.**”

Op welke manier vullen jullie elkaar nu aan, inzake de bedrijfsvoering?

Vincent: “We werken eigenlijk heel nauw samen. We delen een bureau en pikken dus veel van elkaar op. Ik kan makkelijk over dingen advies vragen en we zijn ook wel goed gecrosstrained. Dus we kunnen over alle afdelingen van het bedrijf elkaars mening wel appreciëren.”

“Grote strategische keuzes en investeringen worden met elkaar overlegd, maar ook op het niveau van het bestuur van de holding waartoe we behoren. Aan het roer van de holding staan net zoals bij Lakkerij Vandereyts twee generaties. Daar is het vader en dochter die samen de hol-

ding leiden. We krijgen wel veel autonomie om zelf de strategie te bedenken en uit te voeren, omdat wij de markt uiteraard van dichtbij opvolgen en sneller nieuwe technologieën oppikken.”

Johan, Vincent kan wellicht veel leren van jouw ervaring maar leer jij ook wat van hem? Op welke manier is hij complementair?

Johan: “Nieuwe initiatieven zoals bijvoorbeeld AS/EN 9100, en daarmee het betreden van een nieuwe markt, waren er zonder hem niet geweest. Na jaren ervaring in hetzelfde bedrijf heb je soms de neiging om nieuwe ideeën af te schieten, omdat ze in het verleden ooit mislukt zijn. Het voordeel van jonge mensen is dat ze nog onbevangen naar een aantal zaken kijken en dat is in ons bedrijf zeker een meerwaarde geweest. Dat zie je ook in sommige situaties die al lang hetzelfde zijn, dat die opeens op een nieuwe manier bekeken worden.”

“Je ziet bij Vincent ook meer **focus op netwerking**, zowel online als offline, het gebruik van social media en mee zijn schouders zetten onder het Young VOM verhaal.”

Vincent, wat zijn de belangrijkste zaken die je van Johan leerde? In welke dingen is hij straffer dan jijzelf?

Vincent: “Kalmte en geduld. Ik merk van mezelf dat ik niet altijd veel geduld heb. Dingen moeten voor mij altijd snel vooruit gaan. Maar in bepaalde gevallen is verandering een proces dat wat geduld nodig heeft. Zeker wanneer je met mensen werkt is dat het geval. Er zijn door de jaren heen al heel wat processen aangepast en dat vraagt in veel gevallen ook een aanpassing van de manier van werken. In een team heeft iedereen een andere snelheid van aanpassing. Hiermee omgaan is zeker iets dat ik van Johan heb geleerd.”

TOT SLOT

Vincent, welk advies heb jij nog voor jonge wolven die naast een oudere, meer ervaren generatie in het veld springen?

Vincent: “**Dat je je ogen en oren heel goed moet open houden voor alle adviezen die je krijgt, maar hier zeker ook je eigen mening in moet vormen.**”

De meerwaarde van een jonge generatie is net dat vroegere denkwijzen kritisch bekeken worden. Blindelings meegaan in adviezen die gegeven worden is niet de meerwaarde voor het bedrijf.”

Johan, welk advies heb jij voor ondernemers die een jongere generatie actief in het bedrijf betrekken?

Johan: “Geef ze genoeg vrijheid om hun eigen manier van werken te implementeren in het bedrijf. Dit schrikt in het begin wat af, maar met een goede begeleiding komen er zeer veel innovatieve ideeën tot stand.”

“De mentaliteit van de jongere generatie is anders dan vroeger. Dat maakt dat hun manier van werken soms erg verschilt van wat wij als ‘oudere’ generatie gewend zijn. Het omgaan met digitalisering is daar een mooi voorbeeld van. Maar dat hoeft niet erg te zijn, dat is een les die ik zelf ook gaandeweg heb geleerd.”

“De belangrijkste les die ik kan meegeven aan Vincent en eigenlijk aan iedereen is: Doe wat je graag doet. Zorg dat je alles met plezier doet.”



2 lagen natlak + tampondruk + krasvaste vernis

Lexiago, quand la jeune génération prend la relève

Lexiago est actif dans le revêtement des surfaces métalliques par poudrage électrostatique ou par peinture liquide, acrylique ou solvantée. Les pièces sont préparées par chromatisation, pour l'aluminium, ou par grenaillage pour ensuite effectuer une métallisation. Les marchés sont la construction, la fabrication métallique, la ferronnerie, le mobilier urbain, les structures d'enseignes publicitaires... Lexiago fait aussi de la restauration d'objets métalliques anciens y compris des châssis et des pièces automobiles. L'entreprise est composée d'une vingtaine de personnes.

Arnaud Delacroix a démarré l'entreprise en 1985 sur rachat d'une faillite. Au départ, c'était une petite entreprise située à Rotseelaar qui comptait 2 ouvriers; au fil du temps, l'entreprise s'est développée, a déménagé à Buizingen et en 2012 à Nivelles.

Archibald van der Elst est ingénieur civil de formation. Il a travaillé dans le domaine de la construction pendant 9 ans et demi pour l'entreprise Ergon située à Lier et spécialisée dans le béton préfabriqué et précontraint. Il a d'abord occupé le poste de gestionnaire de projet et ensuite de responsable commercial pour la Wallonie. Cependant, depuis quelques années, il avait en tête de reprendre une PME. Il a donc commencé à se former et rencontre Arnaud début 2019. Après de longues discussions pendant une année, il concrétise le rachat de Lexiago. Archibald a 34 ans.

EVOLUTION DE L'ENTREPRISE AU SEIN D'UN MARCHÉ EN MOUVEMENT

Arnaud, le marché dans lequel Lexiago opère a-t-il fort changé au fil des années?

«Sur une période de 35 ans, de 1985 à

2020, le marché a fortement évolué essentiellement en termes d'exigences de qualité de la part des clients d'une part et d'autre part de règlements environnementaux. Nous sommes une industrie qui produit des déchets assez dangereux qu'il faut gérer. Cette gestion, ce recyclage des déchets a fort évolué. On est parti d'un atelier de personnes de bonne volonté qui avaient envie de faire du travail convenable pour atteindre aujourd'hui un professionnalisme qui d'une part sert les clients le plus qualitativement possible et d'autre part respecte les règlements environnementaux, voir même les dépasse. Une autre évolution: au début de ma carrière, la plupart des entreprises de fabrication avaient un département de peinture. Les exigences réglementaires ont fait que tout doucement elles ont préféré se concentrer sur leur core business et la peinture est devenue une activité de sous-traitance. C'est ainsi que nous avons acquis de gros acteurs et que nous avons dû suivre leurs exigences. En parallèle, il a fallu gérer les réglementations en termes de gestion des émissions et de suivi de fin de vie des déchets. Aujourd'hui, les grosses entreprises de fabrication ayant en majorité quitté la Belgique, le métier est devenu beaucoup plus local, avec des clients plus nombreux. Toutes ces évolutions ont fait que le métier a évolué.»

Arnaud, rétrospectivement, auriez-vous abordé la situation différemment, auriez-vous fait des choix différents?

«Je ne changerais pas grand-chose, j'aborderais la situation de la même manière. C'est-à-dire qu'une entreprise doit suivre l'évolution de la société, elle doit la tenir à l'œil. Mais heureusement notre métier est relativement stable, il n'évolue pas aussi vite que d'autres secteurs.»

Archibald, dans quelle mesure connaissez-vous le marché et son évolution avant d'entrer dans l'entreprise?

«Je ne connaissais pas du tout le secteur. Lors du rachat, Arnaud m'avait un peu expliqué l'évolution de l'entreprise. Depuis



Arnaud Delacroix

le mois de mars nous avons commencé à travailler ensemble et à ce moment-là, il m'a souvent parlé de l'évolution de Lexiago au travers de diverses anecdotes. Par rapport au futur, l'objectif est dans un premier temps d'assurer la continuité du travail actuel tout en y mettant ma petite touche si je peux apporter une amélioration. Le respect des clients est essentiel, je voudrais qu'ils ne voient pas de différence. J'ai un profil plus financier qu'Arnaud, je compte entre autres suivre de plus près les marges pour éventuellement faire évoluer notre marché.»

COLLABORATION ENTRE GÉNÉRATIONS

Comment tout au long de la transmission de Lexiago, la passation des activités d'une génération à l'autre s'est-elle déroulée? Comment s'est répartie la charge de travail, comment les décisions se sont-elles prises?

Archibald: «Au début, j'ai souhaité travailler dans l'atelier pour bien comprendre les différents postes. Je n'ai pas encore eu l'occasion de tous les occuper mais j'ai fait la plupart de ceux-ci et j'ose imaginer que

QUI SOMMES-NOUS



Archibald van der Elst

je comprends la majorité des opérations. J'ai donc passé les deux premiers mois à essayer de bien comprendre l'ensemble pendant qu'Arnaud continuait à gérer l'entreprise. A partir du troisième mois, je me suis plus attardé sur la gestion quotidienne de l'entreprise (offres de prix, facturation...). Comme Arnaud est un peu «ancienne génération», j'ai passé pas mal de temps à digitaliser certaines opérations administratives. Il a aussi fallu gérer la crise du COVID 19. Je pensais que la transition se ferait un peu plus rapidement mais aujourd'hui celle-ci touche à sa fin, je gère 80 à 90 % des tâches d'Arnaud. Je lui demande encore de me superviser pour les offres de prix pour veiller à cette continuité par rapport au client qui pour moi est essentielle.»

Arnaud: «J'étais enchanté qu'Archibald commence par l'atelier pour d'abord connaître le personnel dans tous les sens du terme. Il est important d'apprendre à connaître le métier mais il faut connaître l'homme aussi. En résumé, ma mission était de me rendre inutile le plus vite possible. Je devais placer Archibald sur les rails et lui laisser son style qui est plus analyste, peut-être plus rigoureux. Moi, je suis plus instinctif, appelons ça plus «ancien régime». Oui, il y a franchement une génération de différence. Après 9 mois, je n'ai effectivement plus grand-chose à lui apprendre, sauf peut-être de le conforter dans des décisions ou donner mon avis.»

Archibald: «Je voudrais encore ajouter que j'ai dû apprendre à gérer une équipe, ce que l'on n'apprend pas à l'université. Là

aussi j'essaie de m'inspirer d'Arnaud. J'en apprends encore tous les jours et je sais que ce n'est pas fini.»

Arnaud: «C'est un apprentissage permanent mais c'est aussi ce qu'il y a de plus intéressant dans la gestion d'une entreprise. Les personnes, les hommes c'est toujours plein de surprises, bonnes ou mauvaises. C'est une grande joie de gérer une équipe même si la période que l'on vient de traverser a été assez compliquée à ce niveau-là. Je voudrais ajouter que cette démarche que nous avons entamée il y a 9 mois est une réelle remise en question. En règle générale, un patron de PME est un homme fort seul devant la réalité du quotidien et les décisions à prendre. On s'habitue donc à cette solitude, on s'y installe, on la gère et puis tout à coup arrive un jeune qui vous met au défi, qui vous oblige à vous remettre en question, à expliquer ce que vous faites. C'est un choc de passer, après 35 ans de «solitude» à une présence permanente à côté de soi.»

TENDANCES ET INNOVATIONS

Comment Lexiago se positionne-t-elle par rapport aux innovations technologiques? Quelles sont les tendances que vous observez et y a-t-il au sein de l'entreprise un certain dispositif pour y répondre?

Arnaud: «Notre marché n'est pas, au niveau technologique, dans une évolution très rapide et c'est donc assez facile

à suivre. Il y a bien eu des évolutions dans la composition des peintures, dans leur utilisation, le matériel s'est électronisé, est devenu plus précis, mais il n'est pas nécessaire de mettre en place une veille technologique. La veille technologique s'effectue en arpentant de temps en temps les allées d'un salon professionnel, en discutant avec les fournisseurs et les fédérations professionnelles. Par contre, en ce qui concerne le marché, je remarque aujourd'hui qu'il est complètement morcelé, on a davantage de concurrents disséminés dans tout le pays. Comme en outre le transport est cher, les clients se tournent vers des ateliers près de chez eux et la clientèle est ainsi de plus en plus locale.»

Archibald: «Il est important de rester à l'écoute du marché, de discuter avec le client. On est sur un marché où 2 points sont vraiment primordiaux: la qualité et le respect des délais annoncés.»

POUR CONCLURE

Arnaud, quel conseil donnerais-tu aux entrepreneurs qui impliquent la jeune génération?

«Je n'aime pas qu'on me demande de donner des conseils de grand sage, mais en tant que responsable de la société j'ai un devoir de pérenniser l'entreprise et donc de la transmettre quand le moment est venu. Si l'entreprise a des clients et fait du chiffre d'affaires, elle a une place dans la société et elle doit donc être éternelle. Et puis derrière la société, il y a du personnel, des familles, des salaires, une vie économique. Ce n'est pas facile, mais il faut faire confiance aux jeunes et à l'avenir.»

Archibald, quel conseil donnerais-tu aux jeunes qui souhaitent se lancer au côté d'une génération plus âgée ou qui souhaitent racheter une PME comme tu l'as fait?

«Il faut tenter le pas, le monde des PME est très enrichissant. Il faut croire en soi et en ses capacités. Après il existe aussi des formations. Des moyens financiers il y en a aussi, il y a des Business Angel, des gens qui cherchent à investir dans des jeunes, les banques... Il ne faut pas spécialement avoir de gros moyens financiers. Il faut surtout y croire et puis beaucoup travailler.»

De uitdagingen van de technologie-sector in ons land

De oppervlaktebehandelende industrie is sterk gealigneerd met de technologiesector. Er is immers geen enkel metalen of kunststoffen voorwerp dat zonder behandeling op de markt wordt gelanceerd. We zijn dan ook nieuwsgierig naar de aanbevelingen van technologiefederatie Agoria in 2020-2021, tijdens en na de coronaperiode. In deze covid-crisis komt het erop aan ervoor te zorgen dat de impact op het bedrijfsleven en op de tewerkstelling zo beperkt mogelijk blijft. Veerle Fincken sprak met Bart Steukers, toekomstig CEO Agoria die op 1 april 2021 de fakkel overneemt van huidig CEO Marc Lambotte.

TER INTRODUCTIE

Technologiefederatie Agoria telt meer dan 2000 lid bedrijven en is er voor iedereen die door technologie geïnspireerd is. Zo'n 70 procent van de leden van Agoria zijn kmo's. De technologiesector is in ons land de sector met de hoogste toegevoegde waarde (39 miljard euro in 2019) en hoogste reële economische groei (11,5 % sinds 2015). In 2019 bedroeg de omzet van de sector 132 miljard euro, de investeringen meer dan 4 miljard euro. Meer

dan 310.000 mensen werken in de technologiesector. Onze VOM-leden vertegenwoordigen ongeveer 20.000 medewerkers. Samen met haar leden pakt Agoria zowel maatschappelijke als politieke vraagstukken op.

Bart Steukers heeft als ambitie om met Agoria volop in te zetten op productiviteitsgroei bij onze Belgische ondernemers. Hij wil graag vier van zijn speerpunten delen met ons: digitalisering, duurzaamheid, Europa en talentontwikkeling.

DIGITAL IS A MINDSET

Bart ziet dat kmo's over het algemeen hun processen wel gedigitaliseerd hebben, maar dat er op het vlak van digitale innovatie en transformatie wel nog werk aan de winkel is. Iedere kmo heeft recht op een eigen Chief Digital Officer. Niet alleen het bedrijf moet digitale competenties verwerven maar ook de medewerkers. Het is belangrijk dat bedrijven in de maakindustrie in contact zijn met bedrijven uit de digitale industrie om de digitale versnelling een duwtje in de rug te geven. **Digitalisering is de motor voor productiviteitsgroei.** Bij een economisch herstel moet je als bedrijf vooraan staan. Red de bedrijven waar het goed gaat en geef dode paarden geen water.

DUURZAAMHEID EN CIRCULARITEIT

Natuurlijk gaat de aandacht van Agoria ook uit naar duurzaamheid en wil men daar de komende jaren nog meer op inzetten. Er ontstaan mooie initiatieven, zoals Watt4Ever bijvoorbeeld. Dat is een consortium waarbij 5 bedrijven de koppen bij elkaar steken om groene circulaire oplossingen uit te werken. Zo wordt bijvoorbeeld gekeken hoe de afgedankte batterijen van elektrische en hybride wagens kunnen hergebruikt worden als reserve-stroomcomponent voor supermarkten. Ook gemeenschappelijke lid-bedrijven zoals Etap en Reynaers zetten grote stappen naar een CO₂ neutrale wereld. Agoria en VOM kijken met veel vertrouwen naar initiatieven zoals Light as a Service respectievelijk Circulair Bouwen.

Dit gedachtengoed overdragen op jong talent is volgens Bart noodzakelijk. Vandaar de sponsoring van het Agoria Solar Team, een team van Belgische ingenieursstudenten dat streeft om de meest innovatieve en efficiënte zonnewagen te bouwen. Dit is het eerste team dat zowel een WK- (2019) als EK-titel (2020) zonnewagenrijden in de wacht sleepte.



AANDACHT VOOR EUROPA

Aandacht moet gaan naar Europese samenwerking. Als je op Europees vlak de koppen bij elkaar steekt, kan je meer im-

	Toegevoegde waarde/werknemer	Gemiddelde 1995-2019	1995-2000	2000-2010	2010-2019	2016-2019
België	€ 84.792	0,86	1,64	0,82	0,47	0,07
EU-28	€ 61.040	1,06	1,86	0,94	0,74	0,73
De belangrijkste handelspartners	€ 73.372	0,79	1,35	0,70	0,59	0,40
■ Duitsland	€ 68.592	0,69	0,88	0,65	0,63	0,33
■ Frankrijk	€ 74.519	0,84	1,32	0,76	0,67	0,80
■ Nederland	€ 77.005	0,85	1,84	0,69	0,47	0,08
Noord-Europa	€ 83.811	1,27	2,50	1,15	0,61	0,48
■ Denemarken	€ 91.245	1,32	1,94	0,66	1,00	0,87
■ Finland	€ 78.050	1,58	2,80	0,97	0,26	0,23
■ Zweden	€ 82.137	1,31	2,76	1,82	0,58	0,33

pact hebben. Ondertussen is het in ons land wel belangrijk dat we niet verzanden in 'wie is bevoegd voor wat'-discussies bij het opmaken van het Europese relanceplan.

Europa is leidend voor nationaal en regionaal beleid. Kijken we naar REACH-regelgeving die ondanks de strenge en soms te vergaande maatregelen de zoektocht naar innovatie en naar veilig omgaan met chemische stoffen in een stroomversnelling zet. Alleen moeten we waakzaam zijn dat we ondernemen in de EU aantrekkelijk houden en niet afstraffen.

Hoe scoren onze ondernemingen op het Europese toneel? De wereldwijde export van technologische producten zakte in met 15 procent tijdens de eerste zes maanden van 2020. Met name naar het Midden-Oosten (-25 procent), Zuid-Amerika (-23 procent) en de rest van Europa (-17 procent) daalde de uitvoer. Ondanks die terugval, blijft het marktaandeel van de Belgische technologische industrie binnen de Europese Unie wel in stijgende lijn.

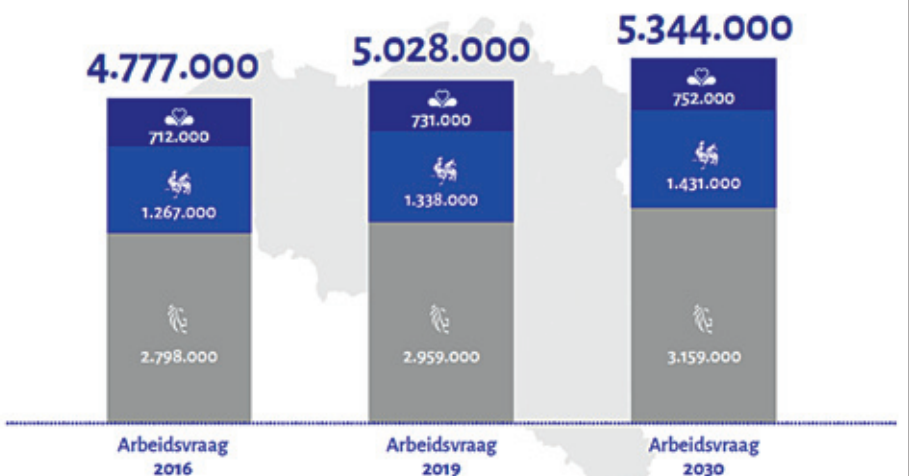
TALENT TREKT TALENT AAN

Het belangrijkste punt in het werkgelegenheidsbeleid is dat we moeten inzetten op een productiviteitswinst van minstens 0.1%. Dit betekent concreet dat er dringende nood is aan profielen met digitale competenties, dat de vraag naar gekwalificeerde profielen stijgt en de vraag naar ongeschoolde profielen daalt. Ook de werkgelegenheidsgraad van 20 tot 64-jarigen moeten klimmen naar het Europese niveau. Kennis verankeren blijft troef.

Agoria claimt de positieve boodschap dat met elke job die er verdwijnt, 2,8 jobs nieuwe jobs gecreëerd worden.

Dit geeft een toenemende druk op de arbeidsmarkt. Er zijn momenteel meer dan 100.000 openstaande vacatures. Tussen nu en 2030 verwacht men een jaarlijkse toename van de arbeidsvraag van 0.54 % terwijl bij het arbeidsaanbod een jaarlijkse daling van 0.15%. Agoria en VOM hebben

Evolutie van de arbeidsvraag in België

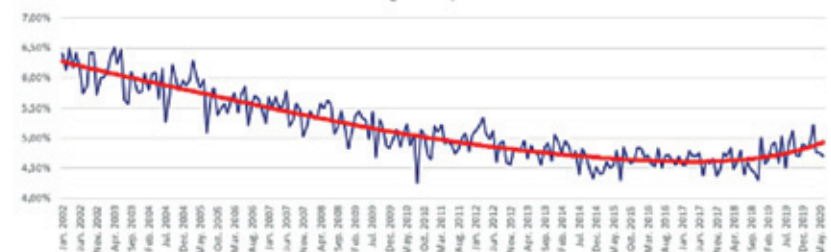


Export daalt met 28% tijdens de lockdown...

Regio	Exportevolutie jan-jun 2020/ jan-jun 2019	Opmerkingen
Eurozone	-17%	Finland -8%, Denemarken -6%, Zweden -5%, Italië -23%
Rest van Europa	-17%	Turkije +2%, Rusland -5%, UK -25%
Noord-Amerika	+2%	Canada +65%, USA -13%
Zuid-Amerika	-23%	Brazilië -29%
Midden-Oosten	-25%	
Oost-Azië	+5%	China +41%, Z.-Korea +26%, Taiwan +46%, Singapore +9%, India -26%, Japan -25%
Wereld	-15%	-1% in Q1 2020 / -28% in Q2 2020

... maar het marktaandeel bleef stijgen.

Marktaandeel van België binnen de EU-27 in de uitvoer van technologische producten



als missie om ervoor te zorgen dat er voldoende talent is. Waar gaat technologie jobs doen verdwijnen? Waar gaan er jobs bijkomen? Hoeveel jobs zijn er nodig en welke acties kunnen we nemen om mensen te activeren, om te scholen en bij te scholen.

We mogen concluderen dat deze aandachtspunten ook actief aanwezig zijn in het beleid van VOM vzw en dat geeft vertrouwen dat we goed bezig zijn. Wij onderschrijven dan ook volmondig: **mensen zijn de opportuniteit van morgen!** En hier moeten we iedere dag hard aan werken.

Wij danken Bart Steukers voor het delen van zijn visie met de oppervlaktebehande-

lende industrie. Wij kijken uit naar opportunititeiten om nog meer samen te werken

ten voordele van de technologische industrie.

Bart Steukers (58 jaar) kent Agoria en de technologiesector door en door. Sinds 2016 werkt hij als Agoria's Context Director. Bart Steukers volgt de uitwerking van het EU-herstelprogramma op de voet.

Hij zet de koers uit voor Agoria's activiteiten in de digitale en maakindustrie, helpt het studiecentrum vormgeven en coördineert de belangenbehartiging. Hij zette met succes 'Be The Change' op de kaart, een project over de toekomst van de arbeidsmarkt. Ook de digitale transformatie neemt hij met veel passie op om een breder draagvlak te creëren en om een mindset te bewerkstellingen bij iedereen. Eerder werkte hij bij Unisys en IBM.



SCHOLTenergy

POWERFUL PARTNERSHIP

Wie zijn wij?

Scholt Energy is zakelijk energieleverancier in Nederland, België en Duitsland. Wij kopen elektriciteit en gas in voor onze klanten op zowel de termijn- als dagmarkt voor energie. Klanten, zoals de leden van het VOM, profiteren van een interessant prijsvoordeel door de toepassing van een onderscheidend inkoopconcept. Wij passen inkoopspreading toe en treden op als energiepartner in de energietransitie.



Partnerschap



Dynamisch



Realistisch



Energieleverancier & -partner

- ✓ Actief in België, Nederland, Duitsland & Oostenrijk
- ✓ > 5.000 klanten met een hoge klanttevredenheid
- ✓ Risicospreiding door inkoop op twee markten
- ✓ Proactieve service & persoonlijk aanspreekpunt
- ✓ Besparing van gemiddeld 15% op uw energiekosten

Afspraak? Neem dan contact op via: Rinni van der Horst • +32 (0)9 381 75 50 • info@scholt.be

Energiezuinig ondernemen

i VOM
Hans Versmissen

VOM onTour loopt dit najaar om gekende redenen online. De deelnemers aan de eerste online infosessie op 22 oktober rond het thema van energie, waren alvast enthousiast over de concrete tips en inspiratie waarmee ze zelf aan de slag kunnen.

Wat staat er op jouw energiefactuur?

Scholt Energy lichtte helder toe hoe de energiemarkt in elkaar steekt, welke actoren er spelen en wat er nu eigenlijk precies op je energiefactuur staat. Vooral dat laatste is erg interessant. Enerzijds betaal je voor de energie zelf, anderzijds voor transport, distributie, taksen, enz. Maar op welke zaken kan je besparen?

Wist je dat de energieprijs zelf een zuiver beurs-gedreven gegeven is en dat er verschillende manieren bestaan om die energie aan te kopen? Of je aankoopt tegen een vaste of een variabele prijs is een kwestie van welke 'strategie' je wil voeren. Daarom is het interessant om te opteren voor een doordachte, creatieve combinatie van beide mogelijkheden. Scholt biedt als energieleverancier deze optie en ver-

leent hierover onafhankelijk advies, want Scholt is zelf geen producent.

Ook erg interessant is het om een **energie-audit** te laten uitvoeren. Zo verwerf je meer inzicht over het verbruik van verschillende processen in je bedrijf en uiteraard kan je met die kennis dan weer verder aan de slag en werken aan een vermindering van energieconsumptie. Er zijn bovendien mogelijkheden tot subsidiëring van deze audit.

Light as a Service

ETAP onderscheidt zich al enkele jaren door licht als een dienst aan te bieden. Je sluit dan een contract af waarmee je helemaal ontzorgd bent aangaande je verlichting. ETAP ontwerpt een **lichtplan op maat** en maakt een financieringsvoorstel. Door de juiste hardware te gebruiken en een slimme aansturing, verlaagt het energieverbruik voor verlichting typisch met een factor 2 à 3. De installatie blijft eigendom van ETAP. Je hoeft dus geen zware investering te doen. In de huurprijs zit bovendien het onderhoud, eventuele

herstellingen en vervangingen inbegrepen. Met dit LaaS model sluit ETAP aan bij de **circulaire economie**. Na afloop van het contract kan de installatie na refurbishment een nieuwe bestemming krijgen, of wordt ze gerecycleerd.

Plug & Play energiebesparing

Iedereen weet wel dat er kosten bespaard kunnen worden door het energieverbruik eens grondig onder de loep te nemen. Helaas ontbreekt het vaak aan tijd, is het inzicht of het budget er niet voor. Sensorfact maakt energiemonitoring eenvoudig door **plug & play sensoren** die draadloos communiceren en alle info inzichtelijk maken op een centraal platform. Het aanbrengen van de sensoren is werkelijk kinderspel en ze kunnen data verzamelen op afzonderlijk machineniveau.

Als dat inzicht er eenmaal is, dan kan er een **data-gedreven advies** gegeven worden. Zo kan je bijvoorbeeld directe of indirecte verliesstromen verminderen. Denk o.a. maar aan persluchtlekken.

GEEN FEILLOOS OPPERVLAK, ZONDER UITSTEKENDE VERLICHTING

Kwalitatieve verlichting bevordert ons welzijn en onze productiviteit, maar is ook vaak een cruciaal onderdeel van productieprocessen. Zo helpen deze diffusorarmaturen met hoge kleurweergave om lakfouten op te sporen, bv. in auto-inspectielijnen.

Bekijk onze oplossingen op www.etaplighting.com en ontdek hoe verlichting ook uw werkomgeving kan optimaliseren.

ETAP 



Case Tapibel – Ken je verbruik

i Sensorfact, Kathelijn van der Ven
VOM, Hans Versmissen

Tapibel NV is als tapijtfabrikant in zekere zin ook actief in de oppervlaktebehandeling. De vloer vertegenwoordigt in elk bedrijf toch een aanzienlijke oppervlakte. Daarnaast is Tapibel ook een goed voorbeeld van hoe je flink wat kosten kunt besparen door meer inzicht te verwerven in het energieverbruik.

TAPIBEL BESPAART RUIM 10.000 EURO PER JAAR

Tapibel liet Sensorfact een technische inventarisatie maken, om te bepalen welke machines de moeite zouden lonen om er het energieverbruik van te monitoren. De draadloze klik sensoren kregen de mensen van Tapibel toegestuurd en konden ze zelf gemakkelijk installeren. Ze zijn eenvoudigweg rond de stroomkabels te klikken, nemen hun eigen voeding inductief af van de kabel en sturen de sensordata via 3-4G (of WiFi of Ethernet) door.

Het resultaat was meteen verbluffend. Op jaarbasis werd er om precies te zijn 10.371 Euro aan energiekost bespaard. Dat kon gerealiseerd worden door de informatie uit de eenvoudige sensoriek te gebruiken en de verliezen doelgericht aan te pakken.

	Stand-by power (kWh/maand)	Stand-by power (kWh/jaar)	Besparing (EUR/jaar)
Afzuiging scheermachine	162	1939	243
Asselin 1	123	1478	186
Asselin 2	250	2995	376
Coating menginstallatie	4276	51312	6443
Tuft 1/10 cut pile		6240	784
Tuft 1/10 loop pile		6240	784
TOTAAL	4810	70205	8815

PERSLUCHTLEKKEN EN SLUIPVERBRUIK

Eén van de significante energieverliezen werd veroorzaakt door persluchtlekken. Door deze te voorkomen waar mogelijk werd ruim 1.500 Euro op jaarbasis bespaard. Het grote verlies schuilde voor Tapibel echter in het sluipverbruik (zie tabel), het energieverbruik wanneer machines stand-by staan terwijl dat eigenlijk niet nodig is. Tapibel bespaarde 70.000 kWh/jaar, goed voor 8.815 Euro.

Een heel praktisch voorbeeld is de koppeling van machines. Zo moet bij Tapibel bijvoorbeeld de afzuiging van de scheermachine altijd aan staan als de scheermachine zelf aanstaat. Die afzuiging kan echter wel uitgeschakeld worden, wanneer de

scheermachine uit staat. Dat was niet het geval en die aanpassing in de sturing leverde toch een 'kleine' besparing op van 243 Euro.

De coating mengmachine vertegenwoordigde meer dan de helft van al het sluipverbruik. Deze installatie wordt gebruikt voor het mengen van coatings voor tapijten en verbruikt dus ook in stand-by modus veel energie.

Een stand-by modus is in vele gevallen zeker zinvol, maar als machines niet meteen operationeel ingezet worden, dan loont het zeker om ze uit te schakelen. Het überhaupt uitschakelen van verbruikers is een kleine moeite, waarmee Tapibel alleszins duizenden Euros per jaar bespaart. Alles start natuurlijk bij een goed inzicht in het energieverbruik, en dat is nu gemakkelijk te bekomen dankzij de gebruiksvriendelijke sensoriek van Sensorfact.

Op de drempel van het nieuwe jaar dankt **VOM** u hartelijk voor het in ons gestelde vertrouwen en onze prettige contacten.
Wij wensen u **sfeervolle kerstdagen** en een **gelukkig nieuwjaar** waarin wij hopen u nog vaak van dienst te mogen zijn.

light & love

Au seuil du nouvel an, la **VOM** vous remercie chaleureusement pour la confiance que vous nous accordez et nos contacts agréables.
Nous vous souhaitons un **Joyeux Noël** et une **Bonne Année** au cours de laquelle nous espérons pouvoir souvent vous être utiles.

Alternatieve manieren van werving en opleiding

i VOM
Hans Versmissen

Technische profielen werven met de juiste ingesteldheid, is voor veel bedrijven in de oppervlaktebehandeling een uitdaging. En als je die gemotiveerde mensen dan toch vindt, dan hebben ze meestal nog een specifieke opleiding nodig. Want de basistechnieken van oppervlaktebehandeling komen in een algemene technische opleiding helaas niet aan bod.

Gelukkig zijn er tal van alternatieve manieren voor werving en opleiding van technisch personeel. Wij vroegen een toelichting bij Travi, INOXsystems, I-Diverso en VDAB; en Maes Coating Systems deelt een ervaring.

TRAIN TEMPS, GAIN IMPACT

De baseline van Travi (<https://travi.be/nl/>) zegt duidelijk waar ze als centraal infopunt voor opleiding van uitzendkrachten en -kandidaten voor staan: training voor interim, mét impact, zodat uitzendkrachten sterker staan op de arbeidsmarkt. Je kan bij hen terecht voor advies over opleidingen of het aantrekken van talent in de uitzendsector.

Travi biedt uitzendbedrijven in de eerste plaats **arbeidsmarktgerichte opleidingen voor uitzendkrachten of -kandidaten**. Daarbij zet Travi in op hands-on oplossingen voor arbeidsmarkt vragen van uitzendbedrijven en hun uitzendkrachten.

*Mieke Verstegen, Travi sectorconsulent provincie Antwerpen: "Met **Learn4Job** ondersteunt Travi uitzendbedrijven bij specifieke opleidingsvragen die de publieke instanties niet kunnen beantwoorden. Uitzendbedrijven krijgen een eigen opleidingsbudget ter beschikking en beslissen zelf welke dossiers ze bij Travi indienen."*

TRAVI biedt zowel open opleidingen als opleidingen op maat aan voor verschillende uitzendbedrijven tegelijk. Dankzij het **Welcome** project kunnen uitzenders ook werkzoekenden jonger dan 26 jaar laten opleiden.

Daarnaast ondersteunt Travi **maatschappelijk relevante projecten**. Travi verlaagt drempels voor kandidaten die als uitzendkracht willen werken, zoekt oplossingen voor mogelijke struikelblokken die een job in de weg staan en stimuleert diversiteit in de uitzendsector.

DETACHERING VAN GETRAINDE VERFSPUITERS EN MEER

INOXsystems (www.inoxsystems.be) staat als productiebedrijf van inox tanks en silo's zelf met de voeten in de klei van de oppervlaktebehandeling. Door de jaren verschoof de focus van product naar service en je kunt nu bij hen terecht om werkkrachten via detachering in te schakelen. Daarmee doe je beroep op **buitenlandse mensen die een specifieke opleiding genoten en een waaier aan ervaringen rijk zijn**.

Christel Van Lautem, Facilitator & Project Manager INOXsystems: "Met detachering spelen we in op een groeiende trend.

Het reflecteert de sterke economische integratie tussen verschillende landen en bevordert de arbeidsmobiliteit. In Zuid- en Oost-Europese landen zijn veel technisch geschoolde arbeiders beschikbaar, die erg gemotiveerd zijn en kwalitatief hoogstaand werk leveren."

Detachering is een flexibele manier van tewerkstelling voor bedrijven met een variabele capaciteit, zoals productiepieken, tijdelijke projecten, seizoensvariabiliteit, enz. Maar ook op de langere termijn kan op basis van detachering gewerkt worden.

INOXsystems heeft door de jaren heen een pool van getrainde mensen opgebouwd, industriële schilders, geschoold in gespecialiseerde verf-, coating- en spuittechnieken. Alle mensen krijgen ook opleiding omtrent veiligheid en vakbekwaamheid.

WERKPLEKLEREN, DIVERSITEIT EN INCLUSIE

i-Diverso (www.i-diverso.be) zet zich in voor duurzaam werk in een inclusieve economie, m.a.w. een economie die voor iedereen toegankelijk is en waarin iedereen participeert naar eigen vermogen. Daarmee reikt i-Diverso nieuwe manieren van kijken naar werving en selectie aan. Dat is nodig om die kandidaat met potentieel te vinden en te zorgen voor een goede match met jouw bedrijf.

Kwetsbare groepen zoals personen met een migratie-achtergrond, een beperking of al een zekere leeftijd worden maar al te vaak te snel afgeschreven. Toch beschikken net zij vaak over **relevante competenties en de nodige gedrevenheid**. Zij zorgen bovendien voor een belangrijke diversiteit in het bedrijfsleven, wat leidt tot innovatie en groei. Harvard-onderzoek heeft immers aangetoond dat er een duidelijk verband is tussen economische prestatie, innovatie en diversiteit van het personeelsbestand. Die focus hebben we nu meer dan ooit nodig, omdat deze bijdraagt tot de noodzakelijke groei van onze bedrijven in het post-corona tijdvak.

Werkplekleren is bijvoorbeeld één van de meest efficiënte vormen om snel taken aan te leren en geïntegreerd te raken op de werkvloer.

Heleen Caymax, Accountmanager i-Diverso: "Stages en een Individuele Beroepsopleiding (IBO) zijn uitermate interessante formules van werkplekleren. Dit is evenwel slechts één van de talrijke opleidings- en tewerkstellingsmaatregelen die er bestaan. Als werkgever kan je een IBO bovendien combineren met andere premies en kortingen op de loonkosten."

I-Diverso geeft advies op maat en VDAB kan je verder informeren over alle vormen van werkplekleren (<https://werkgevers.vdab.be/werkgevers/werkplekleren>).

Maak bovendien ook gebruik van de gratis digitale scan van I-Diverso (www.i-diverso.be) en ontdek waar voor jouw bedrijf de grootste uitdagingen liggen op vlak van diversiteit.

VDAB-AANBOD WERKNEMERSOPLEIDINGEN OPPERVLAKEBEHANDLING

Voor bijscholing van jouw arbeiders kan je bij VDAB terecht. Het opleidingscentrum in Schoten heeft een aanbod manueel schilderen en ontroesten, stralen, spuiten en metalliseren op initiatie- en vervolmakingsniveau. Er kan bovendien altijd een programma op maat uitgewerkt worden.

Daar zal je zien dat VDAB Schoten ook fungeert als examen centrum voor de personeelcertificatie van industriële schilders. Hiervoor werkt VDAB samen met certificatie-instelling BCCA.

VOM HELPT JE OP WEG

Het aanbod in werving en opleiding is erg uitgebreid. Logisch, want de uitdaging stelt zich niet enkel in de oppervlaktebehandeling. Bedrijven kunnen ook steeds bij VOM terecht met hun specifieke vragen. We wijzen je graag door naar de juiste partner.

Vergeet ook niet dat VOM zelf specifieke opleidingen verzorgt in de oppervlaktebehandeling. Onze trainers zijn experts met jarenlange ervaring in de industrie en/of academia. Meer en meer gaat de aandacht naar in house trainingen. Op deze manier geniet iedereen van dezelfde opleiding, blijft kennis verankerd en wijzen alle neuzen in dezelfde richting.

CASE STORY MAES COATING SERVICE

Met 35 jaar ervaring in het poederlakken van aluminium heeft Ludo Appels al wat jaren op de teller. Hij was actief als plantmanager, mede-eigenaar en directeur respectievelijk bij Metal Coating Systems en nu Maes Coating Service. De uitdaging van rekrutering vormde al die jaren een rode draad doorheen zijn carrière.

SPECIFIEKE PROFIELEN

In de oppervlaktebehandeling zijn tal van specifieke competenties nodig. Iemand met een opleiding tot poedercoater bijvoorbeeld, pluk je niet zomaar van straat.

Ludo Appels, Directeur Maes Coating Service: "Er bestaat geen opleiding in vakscholen voor poederspuiters, stralers, verzinkers, ... We kunnen dus niet rekenen op schoolverlaters die meteen beschikken over een aantal specifieke vaardigheden. Het kan ook niet de bedoeling zijn dat we met een financieel opbodspel de goede werkrachten bij elkaar gaan wegsnoepen. De enige oplossing is zelf in opleiding voorzien. We doen dat intern on-the-job met de hulp van ervaren mensen en extern o.a. met opleidingen die VOM organiseert."

WAAR WERVEN?

Het komt er in de praktijk vaak op neer om te vissen in een hele grote vijver van laag opgeleide mensen zonder enige voorkennis van of specifieke interesse in oppervlaktebehandeling. Wie openstaat om nieuwe dingen te leren kan veel bereiken, maar dat is helaas niet altijd het geval.

Ludo Appels, Directeur Maes Coating Service: "Rekrutering en opleiding van goede medewerkers is steeds een langdurig traject."

Het is een kwestie van mensen kansen geven, geloven in hun bekwaamheid en motivatie en hun progressie erkennen. Toch moet er een zekere match zijn en moet de investering ook renderen."

Maes Coating Service gebruikt tal van kanalen om te rekruteren: lokale kranten, website VDAB, eigen website en sociale media, mond aan mond reclame, uitzendkantoren en recent ook i-Diverso. Ludo ervaart de samenwerking met verschillende uitzendkantoren positief omdat dat voor hem het minst tijdrovend is. Het blijft echter moeilijk om mensen met een gezonde motivatie te vinden.

Ludo Appels, Directeur Maes Coating Service: "Via i-Diverso werkte ik met drie stagiairs. De aanpak is erg persoonlijk en de kandidaten worden wel degelijk strikt opgevolgd door de consultants. Ik had ook regelmatig overleg met de consultants en de kandidaten bevinden zich werkelijk in een begeleidingstraject. Er stelde zich op een gegeven moment wel een taalprobleem, maar ook hier ondersteunt i-Diverso met aangepaste cursussen."

HOU ALLE POORTJES OPEN

Werving en opleiding is – en blijft ongetwijfeld nog jarenlang – een uitdaging die we moeten aangaan. De ene ultieme oplossing is er niet, maar er bestaan wel tal van manieren om je personeelsnoden in te vullen. De ervaring leerde Ludo Appels alleszins om alle poortjes open te laten en ook zeker geen schrik te hebben om gebruik te maken van alternatieve vormen van werving en opleiding.

Inplasco

www.inplasco.eu

POWDER AND PAINT APPLICATION PRODUCTS



Duurzame coatings op basis van garantiecontracten

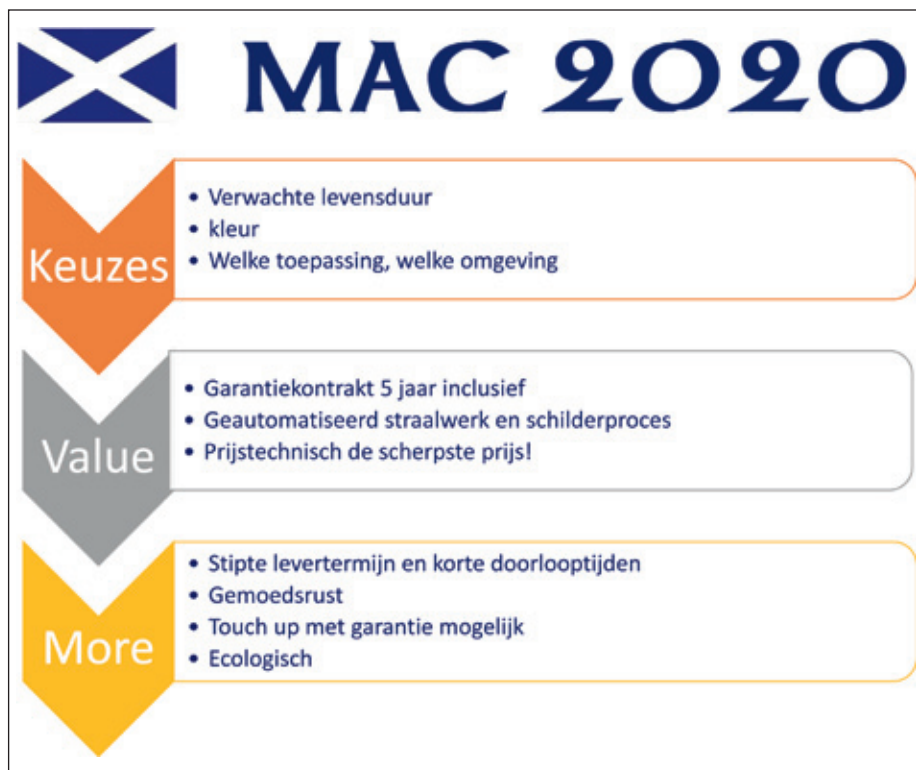
i Buijsse International
Anthony Geerinckx

VOM-lid Buijsse International is gespecialiseerd in het aanbrengen van coatings in diverse marktsegmenten zowel op staal als op beton. Voor de olie- en gassector betreft dat piping, spools en tanks. In de metaalconstructie praten we voornamelijk over structuren, prefab, machinebouw en restauratie. Beton gaat van betonherstellingen tot nabewerkingen ervan.

Naast roestwerende coating brengt Buijsse ook brandvertragende coating voor kritische structuren aan. Hierbij worden sneldrogende systemen met state of the art 2k pompen aangebracht. Daarnaast is er ook de mogelijkheid voor keramische coating, anti-kleef coating en thermische coating voor onder meer machinebouwers. Deze veelzijdigheid aan disciplines vraagt een duidelijk beleid rond klantentevredenheid en kwaliteitsborging.

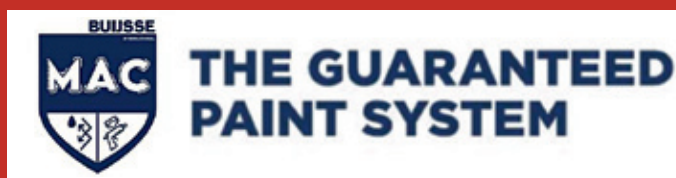
In grote aannemingsprojecten zijn er heel wat partijen betrokken die vaak niet van elkaars bestaan en opdracht weten. Toch zijn ze allemaal verantwoordelijk voor een succesvolle en vakkundige bijdrage. Hoe vaak gebeurt het niet dat de planning niet aangehouden wordt om allerlei redenen en dat de lakker het uiteindelijk allemaal recht moet trekken. De focus ligt dan op snelle levertermijnen en een competitieve prijs. Klanten zoeken een limousine aan te schaffen aan de prijs van een economy klasse wagen met ultra korte levertermijnen. Deze combinatie is vaak niet mogelijk, ook niet in de coatingwereld! Maar toch.

Daarom biedt Buijsse Painting NV een **uniek en gratis 5-jarig garantiesysteem** ontwikkeld met en voor haar klanten. Dit **MAC-systeem** staat voor **Masters in Anti-Corrosie**. Het omvat natlaksystemen die voldoen aan corrosieclassen C3, C4 en C5 volgens de norm ISO 12944:2019. De klant legt drie dingen vast: de gewenste levensduur, de toepassing en de kleur. In ruil krijgt hij een duidelijk engagement op papier omtrent het verfsysteem vanwege de



verfleverancier en omtrent de applicatie vanwege Buijsse. Er is dan ook fors geïnvesteerd in een ecologisch en automatisch straal- en schilderproces en in degelijke personeelsopleidingen. Bovendien worden de coatingwerkzaamheden geaudit door de leverancier die erop toeziet dat de product- en verwerkingsvereisten, alsook het onderhouds- en inspectiesysteem voor het betreffende werk nageleefd worden.

Verder profiteert de klant van stijpe levertermijn en korte doorlooptijden. Ook touch up werkzaamheden kunnen extra opgenomen worden. Op deze manier ontzorgt Buijsse de opdrachtgever en dat zorgt voor de nodige gemoedsrust. Iets dat zeer welkom is in vele aannemingsprojecten.



Streven naar de hoogste klantentevredenheid in industriële oppervlaktebehandeling, zowel op staals als beton, van on-shore naar off-shore.

CONTACT

Spinnerslaan 3 • BE-1960 Lokeren
Contact: Anthony Geerinckx, Managing Director
T. +32 (0)9 348 49 73
E. anthony.geerinckx@buijsse.be
www.buijsse.be

Dry on Dry opnieuw uitgevonden

i Nordson Benelux
Edwin Beuk

Het poedercoaten van een primer met topcoat in 1 moffelgang, het Dry on Dry concept, is niet nieuw. De tweede laag aanbrengen was echter vaak een uitdaging. De verschillende poederleveranciers hadden zo hun specifieke methodes getest. De primer met tribo of middels positieve corona oplading aanbrengen en voor de toplaag een negatief corona pistool. Eigenlijk was het een redelijk kritische en ingewikkelde applicatie met uitdagingen en derhalve minder interessant voor de applicateurs.

De immense voordelen in tijd- en energiebesparing, maar ook de prestaties van de laklaag maakt het Dry on Dry concept nog steeds een erg interessant poedercoatsysteem.

Het lastigste aan het Dry on Dry concept was het aanbrengen van de tweede laag, te veel oppervlakte spanningen met "terug sproei effect" en het wegblazen van het poeder in de moeilijkere hoekjes.

Nordson heeft in de praktijk kunnen aantonen, dat deze lastige uitdagingen met de HD pomptechniek met Encore pistolen verleden tijd zijn. Met de zachte poederwolk kan de operator tot op een paar centimeter van het product in de moeilijke hoeken spuiten, zonder het weg te blazen.

De gepatenteerde opladingstechniek van de Encore HD pistolen, in combinatie met de zachte poederwolk, waarborgen een minimale totale energie nodig om het poeder efficiënt aan te brengen en dus minder kans op "terugsproei-effect". Het standaard Encore HD spuitpistool, zonder extra accessoires, is voor alle poeders geschikt. Een overzicht met de kenmer-

ken en voordelen tussen Venturi en HD pomptechniek wordt in bijgaande tabel weergegeven.

Verskillende poederleveranciers zijn met deze kennis en resultaten hun poeders versneld aan het optimaliseren met indrukwekkende resultaten!

ENKELE PRAKTIJK-ERVARINGEN

Louis van Hool van looncoatbedrijf MFI ziet de immense voordelen: "We zien steeds meer vragen uit de markt voor een 3-laags systeem; KTL, primer en een toplaag. Onze installatie kan met het Dry on Dry concept in één productie rondgang deze drie lagen aanbrengen. Eigenlijk betekent dat we zo een verdubbeling van onze capaciteit kunnen realiseren met nagenoeg gelijk energieverbruik."

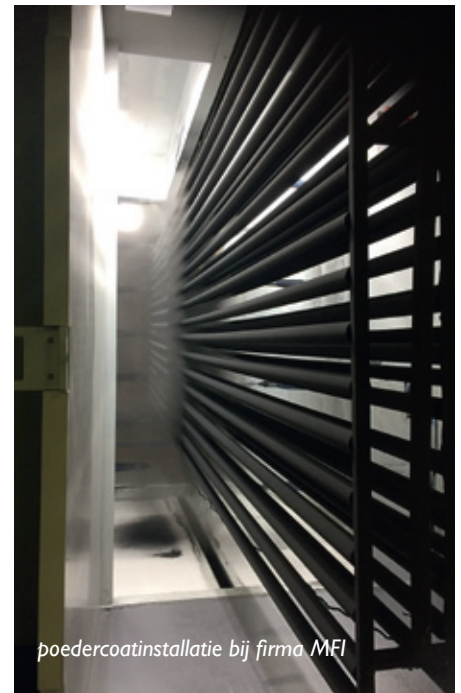
Kenmerken handpistool	Venturi pomp	Nordson HDLV techniek	Voordelen
Pomp			
Slijtdelen	Slijtdelen invloed op poederhoeveelheid	Poederuitstoot gelijk over levensduur pomp >2.000 uur	Procescontrole is kwaliteit en poederbesparing
Poeder uitstoot	Niet liniair - curve	Liniaire uitstoot	Procescontrole, 1% meer is 1% meer
Onderhoud	Regelmatig	1x per jaar	Gepland onderhoud
Poederslang			
Diameter	11 - 12 mm ID	6 mm ID	Lichter in gewicht - pistool
Snelheid poeder	rond de 20 m/s	4x langzamer	Geen aansintering in slang
Densiteit	veel lucht-weinig poeder	Veel poeder-weinig lucht	Compacte poederwolk
Lengte slang	Meer lengte - minder poeder	Weinig invloed, tot 40 meter	Maximale capaciteit
Encore HD pistool			
Poederwolk	Met veel lucht	Met weinig lucht	Meer tijd om poeder op te laden, efficiënter, ofwel minder opladingsenergie nodig
Spuitafstand	Tot 10 cm afstand tot product	Tot 2 cm afstand tot product	Makkelijk in de moeilijke hoeken zonder weg te blazen
Opladingsenergie / kwaliteit oppervlakte	Meer nodig door afstand en snelheid wolk	10 tot 20% minder nodig	Minder sinaasappelheid, minder overmatige kantenopbouw en minder terugspoeieffect.
Overspuiten	Lastig met snelle wolk, balans tussen afstand en wegblazen	Kort op product, derde laag geen probleem	Moelijkste producten dubbellaags spuiten
Capaciteit plaatwerk	Tot 1,5 m /min poederen	Tot 3 m /min poederen	Tot 2x sneller
Capaciteit kanten & hoeken	meerdere passages nodig	In 1 passage dekkend	30% sneller, kantendeckend



Nico Smets, Nordson-verdeler aan KMO's in Benelux heeft bij verschillende poederbedrijven het concept in de praktijk gebracht. "Imants landbouwmachines laat het werk bij het bedrijf Wijcosy coating systems lakken. De zware onderdelen zijn met de laser gesneden en hebben scherpe randen. Deze scherpe randen zijn vaak het beginpunt van corrosie, omdat daar de poederlaag erg dun wegtrekt. Door alleen de randen en het laswerk met een Dry on Dry primer poeder te voorzien en direct de toplaag aan te brengen is in één rondgang een dikkere laag op de randen aangebracht. Het poeder laat zelfs een dikkere laag op die scherpe randen zien door de verschillende vloeieigenschappen van

de twee op elkaar afgestemde poeders. De intercoathechting is superieur en een C5+ klasse wordt ruimschoots behaald, wanneer het onderdeel volledige Dry on Dry wordt gespoten".

Nico vervolgt: "Bij Molcon Interwheels was er een uitdaging met een specifieke velg, waarbij de diepste holtes niet dekkend gespoten konden worden in een specifieke kleur en dus een tweede rondgang met moffelcyclus nodig was. Door een Dry on Dry primer in deze holte te spuiten, komt ook hier in één rondgang een totaal egaal ogende en dekkend gespoten velg uit de oven".



poedercoatininstallatie bij firma MFI

Edwin Beuk van Nordson wil nog het volgende toevoegen: "Met de praktijkervaringen bij klanten kunnen we aantonen dat het Dry on Dry concept dus meerdere kosten- en kwaliteit besparende invalshoeken kent. Zeker en vast zullen er meer slimme toepassingen zijn die het concept, de procestijd, het energieverbruik en de eindkwaliteit positief beïnvloeden. Wij zijn er klaar voor om samen met de poederleveranciers het concept verder te optimaliseren."



poedercoatininstallatie bij firma MFI

Nieuw onderzoek naar innovatieve coatings

i SIRRIS
Joey Bosmans

Sirris is als kenniscentrum al jarenlang actief in onderzoeksprojecten waarin innovatie en ontwikkeling centraal staan. In 2020 lanceerde het collectief centrum van de technologische industrie de projecten Biocoat en Fighting Icing, rond de thema's bio-gebaseerde coatings respectievelijk anti-ijs-coatings. Deze door VLAIO gesteunde COOCK-projecten richten zich op technologische bedrijven en hebben als doel de introductie van (nieuwe) technologieën op de markt te versnellen door collectief onderzoek en kennisverspreiding.

BIOBASED COATINGS – OP WEG NAAR DUURZAME COATINGS

Met het project Biocoat wil Sirris de verf- en coatingindustrie en zijn gebruikers informeren over het gebruik van bio-gebaseerde producten.

De toenemende vraag van de consument naar meer duurzame producten, samen met strengere regelgevingen, hebben gezorgd voor een nieuw aanbod van bio-gebaseerde bouwstenen uit (non-food) biomassa, die verwerkt kunnen worden in verven en coatings.

Ondanks het toenemende aanbod en de wil om met deze producten aan de slag te gaan, ontbreekt bij ontwikkelaars en eindgebruikers de kennis rond verwerking en applicatie, en wordt een omschakeling naar bio-gebaseerde grondstoffen vaak beschouwd als complex, tijdrovend en duur.

PRIJS EN KWALITEIT?

Het valt niet te ontkennen dat de prijs van bio-gebaseerde grondstoffen momenteel nog hoger is dan hun traditioneel (fossiel) geproduceerde tegenhangers, maar een optimalisatie van productieprocessen en

stijgende volumes door een toenemende vraag zullen zorgen voor concurrerende prijzen. Grondstofleveranciers zoals DSM, Covestro en Allnex geven in hun duurzaamheidsdoelstellingen aan verder in te zetten op grondstoffen op basis van hernieuwbare biomassa.

Verder zorgen de Europese Green Deal, (nationale) incentives, charters en (eco-) labels voor een toenemende erkenning en acceptatie van het belang van duurzaam produceren. Voorbeelden zijn overheidsaanbestedingen die (voorlopig vrijwillig) het gebruik van bio-gebaseerde verven en coatings aanbevelen en regelgevingen om trent certificatie en labeling.

Vaak is het voor eindgebruikers en producten moeilijk uit te maken in welke mate de bio-gebaseerde grondstoffen eenvoudig ingepast kunnen worden in huidige formulaties en in welke mate ze de producteigenschappen zullen beïnvloeden. Er zijn voorbeelden van verven met gebruik van bio-gebaseerde harsen die zowel op vlak van applicatie, afwerking en eigenschappen niet te onderscheiden zijn van traditionele verven.

Er zijn verschillende voorbeelden van muurverven op basis van het bio-gebaseerde bindmiddel Decovery ®(DSM/Covestro), waaronder Sigma air Pure, met een bio-based gehalte van 45%.

Baril Coatings brengt, naast muurverven, ook lakverven voor houtbescherming op basis van bio-gebaseerde harsen op de markt onder de naam Copperant Pura met een bio-based gehalte van 48%.

Voor industriële toepassingen zijn er eveneens geschikte bio-gebaseerde coatings, bijvoorbeeld epoxyverven voor staalconservering, al is het bio-based gehalte van deze verven nog aan de lage kant (20-30%). Nieuwe ontwikkelingen moeten het in de toekomst mogelijk maken om het bio-based gehalte verder te verhogen.

Voor polyurethaancoatings is het bio-gebaseerde aandeel hoofdzakelijk beperkt tot het polyol-bindmiddel, vermits de verharder meestal isocyanaat, en dus fossiel-gebaseerd, is. Al zijn er aanbieders (zoals Covestro, Vencorex en Mitsui) die de kaart trekken van een bio-gebaseerde verharder. Aan bio-gebaseerde grondstoffen worden vaak aanvullende voordelen toegeschreven door de leveranciers, zoals een betere pigment-wetting, snellere droogtijden, een verbeterde hechting of meer hydrofoob karakter door gebruik van natuurlijke oliën. Ook het gebruik van vulstoffen, additieven en pigmenten met een natuurlijke oorsprong vinden hun weg naar de markt.

TOEKOMST

De marktvoorspellingen zijn veelbelovend en de toenemende bewustwording van consument en industrie om duurzaam te produceren zal het gebruik van producten uit hernieuwbare biomassa alleen maar doen toenemen. Nieuwe processen met hogere efficiëntie, waardoor grondstoffen in hogere volumes met constante kwaliteit kunnen aangeboden worden, zullen leiden tot een meer competitieve prijszetting ten opzichte van fossiel-gebaseerde producten.

Sirris richt zich met name naar kmo's die overtuigd zijn van een overgang naar een duurzame en circulaire economie. Het Biocoat-project wil bedrijven in deze transitie ondersteunen.

Download de whitepaper over het Biocoat project op <https://www.sirris.be/nl/biocoat-biogebaseerde-coatings>

FIGHTING-ICING – ONDERZOEK NAAR ANTI-IJS-COATINGS

Het COOCK-project 'Fighting icing' is erop gericht bedrijven en sectoren bij te staan bij de ontwikkeling van oplossingen om de problemen van ijsvorming te beperken.

Ijs houdt heel wat uitdagingen in voor machinecomponenten die eraan blootgesteld worden. Voor ijzige omstandigheden hoeven we niet naar polaire gebieden, ook hier in België kunnen lage temperaturen tussen 3 °C en -5 °C al voor problemen zorgen. Ijsvorming kan een gevaar betekenen voor de gezondheid en veiligheid of een verlies aan prestatie tot zelfs stilstand veroorzaken. Tevens kan ijs aanleiding geven tot degradatie en schade, of leiden tot een hoger energieverbruik.

Verschillende sectoren zoals de transportsector, energiesector, bouwsector,... zien hun activiteiten bemoeilijkt door ijsvorming en zijn op zoek naar oplossingen om ijsvorming te voorkomen of optimaal te kunnen beheersen.

VERSNELDE IJSTESTEN

Sirris zal door collectief onderzoek en kennisoverdracht in samenwerking met bedrijven trachten om risico's en kosten die gepaard gaan met de problematiek van ijsvorming te beperken. Sirris beschikt over een grote klimaatkamer (10m x 7m x



8m) in zijn testfaciliteit te Antwerpen om onderdelen te testen bij extreme temperaturen (tot -60°C / +60°C).

Deze faciliteit zal verder uitgerust worden met de mogelijkheid om verschillende types ijs te kunnen produceren en detecteren, waardoor versnelde ijstesten mogelijk zijn.

Tijdens het project wordt de infrastructuur gevalideerd door een onderzoek naar duurzame coatingoplossingen voor

anti-icing of de-icing. De eerste resultaten van deze testen worden midden 2021 verwacht en moeten bedrijven inzichten verschaffen in de preventie van ijsvorming. De resultaten en inzichten zullen gebruikt worden om testprocedures te ontwikkelen en certificeringsnormen voor te stellen. De infrastructuur zal verder deel uitmaken van het Europese testprogramma Newskin, om nieuwe technologieën versneld op de markt te brengen.

Wat is momenteel het 'hot topic' in de coatingwereld?

Het Duitse vakblad Besser Lackieren heeft een grootschalige vragenlijst verspreid onder de Duitse lakbedrijven om te peilen naar trends. De ondervraagden zien de grootste belangstelling van de gebruikers voor het onderwerp "Industrie 4.0" en de integratie hiervan in het coatingproces.

22% van de besluitvormers van de industriële verftechnologie deelt de beoordeling dat **Industrie 4.0** en de integratie daarvan in het coatingproces hen het

meest bezig houdt om winsten te boeken. De belangstelling voor de "digitalisering van de industrie" van de afgelopen jaren houdt aan. Vooral toepassing van IoT & interne optimalisaties door digitalisering.

Met bijna **één op de vijf** vermeldingen is het onderwerp "**applicatietechnologie**" ook erg populair als hot topic. Mogelijk komt dit vooral door de hoge frequentie van innovaties op dit gebied, maar ook de relatief lage aanschafkosten voor uitbreiding van het productassortiment met nieuwe applicatietechnologie kunnen belangrijk zijn.

Op **de 3de plaats met 15%** tonen de ondervraagden interesse in onderwerpen die verband houden met de **randapparatuur**, zoals verfacessories, milieutechnologie, pompen, ed. Met het oog op de nieuwe hygiënemaatregelen die momenteel

geïmplementeerd worden, spelen producten gerelateerd aan arbeidsveiligheid ook een grote rol.

11% van de ondervraagden kijkt met belangstelling uit naar **innovaties in: laktechnieken, lakcabines en voorbehandeling**.

7% kijkt naar aspecten in **dienstverlening en het gebruiksgemak** van de toepassing.

Investerings in **meet- en regelapparatuur** scoren slechts **4%**.

Geen aandacht gaat momenteel naar mofeltechnologie en transportsystemen.

Bron: Besser Lackieren, Netzwerk für industrielle Lackiertechnik, nr. 16, 02/10/2020, 22ste jaargang.



Duurzaamheid leidt tot kostenbesparing

i Chromin Maastricht
Jeroen Heijneman

Grote hoeveelheden grondstoffen worden onder andere gebruikt bij het bouwen van machines en installaties. Bij de grondstofwinning en productie van deze veelal metallische materialen worden fossiele energiebronnen gebruikt. Dit leidt tot milieubelasting en klimaatverandering. De productie van metalen veroorzaakt (helaas nog steeds ongemerkt) een significant deel van de milieubelasting.

In de diverse besluiten en regelgevingen wordt de ambitie uitgesproken om de CO₂-uitstoot in 2030 te hebben gehalveerd en in 2050 te hebben gereduceerd tot nul. Het betreft de CO₂-uitstoot gedurende de gehele levenscyclus van machines, vanaf de winning van grondstoffen tot

de afvalverwerking. Overheid en marktpartijen streven samen naar een circulaire economie in 2050.

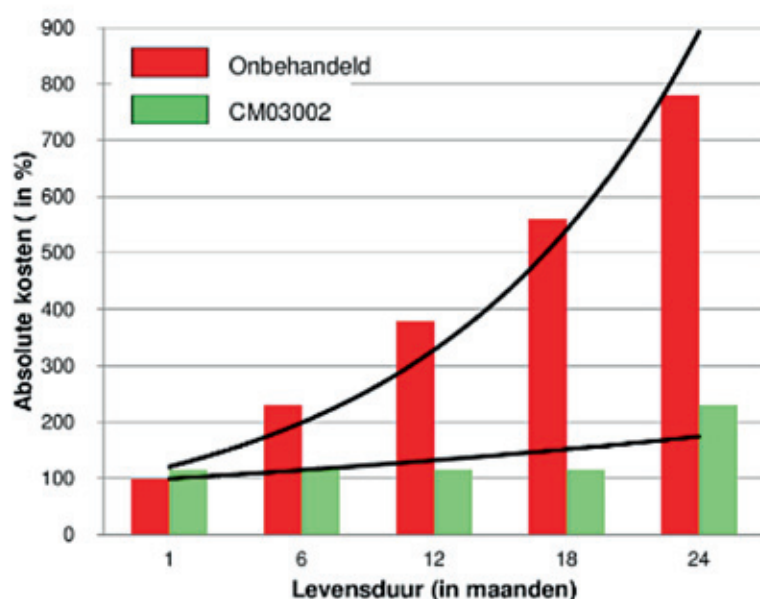
De machinebouwsector speelt een grote rol in de transitie naar deze circulaire vorm. Voor deze belangrijke maatschappelijke opgave zijn veel ketenpartners nodig. Onder andere recyclers, toeleverende industrie, groothandel, architecten, (overheids-)opdrachtgevers en engineering. Ketenpartners hebben allen een andere rol.

Machinebouwers kunnen vanuit hun rol in de keten primair grondstofgebruik verder reduceren en duurzamer materiaal gebruiken. Dit kan plaatsvinden door middel van de volgende ontwerp- en materiaalkeuzes:

- Vooraf beoordelen of transformatie mogelijk is in plaats van nieuw ontwerp;
- Minder materiaal gebruiken, lichter construeren;
- Benutten van beschikbare materialen;
- Gebruiken van hernieuwbare materialen;
- Minimaliseren van de milieu-impact;
- Mogelijk maken van een volgende gebruikscyclus, hergebruik;
- Verlengen van de gebruiksduur

Met name bij dit laatste punt spelen naast duurzaamheid en standtijd van kostbare machineonderdelen ook economische factoren een belangrijke rol. Door middel van diffusieprocessen kan de levensduur van bijvoorbeeld slijtage gevoelige componenten enorm verbeterd worden.

Absolute vs. relatieve kosten van kleine delen



Niet inbegrepen:

- Onderhoudskosten
- Kosten productie stop
- Transportkosten
- Administratiekosten

Aannamen:

- Verlenging levensduur ná CM03002 ~ 5x
- Relatief grote volumes >> 300 cm³
- Verbetering hardheid: Factor ~ 8-10

Chromin
MAASTRICHT

YOUR SOLUTIONS FOR WEAR
AND CORROSION PROBLEMS



VIE DES ENTREPRISES



De diffusieprocessen van Chromin hebben hierbij een zeer hoge toegevoegde waarde. Door middel van bijvoorbeeld het hardinchromeren verkrijgen metalen een keramisch harde oppervlaktehardheid (tot ca. 2000 HV0,025!) waardoor de slijtageweerstand enorm wordt verbeterd. Dit draagt bij aan een enorme verlenging van de standtijd, waardoor de levensduur enorm verlengd wordt.

De resultante hiervan is een verlaging van het grondstoffenverbruik, minder productiestilstand en dus in een grote positie bijdrage in het duurzaamheidsvraagstuk én een aanzienlijke reductie van de integrale kosten!

In bijgaand diagram is een grafische weergave van de kosten van relatief kleine onderdelen in relatie tot de levensuur weergegeven. In deze grafiek wordt duidelijk dat de hogere oppervlaktehardheid uiteindelijk leidt tot een aanmerkelijke verlaging van de integrale kosten.

Binnen Chromin zijn er vele voorbeelden en ervaringen waarbij deze grafiek van belangrijke betekenis is voor onze klanten die dagelijks geconfronteerd worden met deze vraagstukken. Zij ervaren dagelijks de toegevoegde waarden van onze processen!

Een greep uit de vele concrete toepassingen is weergegeven op de bijgaande foto's.

Door COVID-19 krijgen thema's als duurzaamheid en economische stabiliteit een nieuwe en intensere betekenis. Chromin Maastricht ondersteunt bedrijven bij het vinden van de juiste oplossingen hiervoor.



Voor slijtage- en corrosieproblemen heeft Chromin Maastricht BV een aantal behandelingen, waardoor de metalen slijtvast en corrosiebestendig worden: chromizing / vanadizing / alonizing / metal research / plasdia® / plasmet®.

Alle behandelingen zijn gebaseerd op diffusietechniek. Deze techniek houdt in dat er bij hoge temperatuur en chemie, elementen in het oppervlak dringen en zo de eigenschappen van het basismateriaal aan de top verbeteren. De eigenschappen van het onderliggende basismateriaal blijven bestaan.

CONTACT

Chromin Maastricht BV
Sleperweg 3 I
6222 NK – Maastricht - Nederland
Jeroen Heijnenman (en Rob Jongbloed)
T. +31-(0)43-3632021
E-mail: info@chromin.nl & jeroen.heijnenman@chromin.nl
www.chromin.nl

Op tijd stoffilters vervangen voor een optimaal productieproces

i Wiltec
Marianne van de Haterd

Het wisselen van stoffilters komt vaak on-gelegen, maar het niet tijdig wisselen van de stoffilters kan hoge (extra) kosten, kwaliteitsproblemen of veiligheidsrisico's tot gevolg hebben.

Het niet tijdig omwisselen kan resulteren in:

- Stijgende energiekosten: veroorzaakt door het exponentieel verzadigd raken van het patroon.
- Gezondheidsrisico's voor medewerkers: doordat patronen niet goed meer functioneren wordt de vuile lucht niet meer afgezogen.
- Productiestilstand: regelmatig zijn de juiste filters maatwerkproducten met een langere levertijd. Zijn de juiste filters

niet op voorraad, dan levert dit stilstand op.

- In extreme gevallen kan een stoffilterpatroon imploderen. Hierdoor komt het stof mogelijk in het afzuigkanaal of in de ventilator en/of motor, die hierdoor ernstig beschadigd kan raken. Dit heeft zeer hoge kosten tot gevolg.

Om dit te voorkomen dienen de stoffilters tijdig te worden omgewisseld, zodat de kwaliteit van de eindproducten hoog blijft, het productieproces optimaal verloopt en het filterwisselmoment efficiënt kan worden ingepland.



Op tijd stoffilters vervangen voor een optimaal productieproces

Reinigen, ontvetten, corrosiebescherming en lakhechting in 1 stap

i AD Chemicals
Roland Van Meer

De cleaner MM31 is ontwikkeld ter vervanging van oplosmiddelen, ter verbetering van corrosiebescherming en lakhechting en kan aangebracht worden in één processtap d.m.v. bijvoorbeeld een doek, handverfspuit met bovenbeker of volledig automatisch.

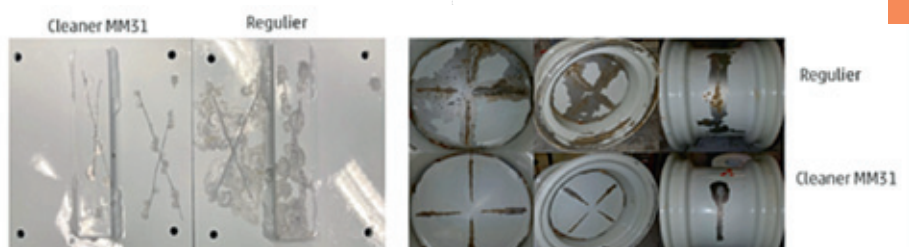
Alle voordelen op een rij:

1. Cleaner MM31 zorgt voor verbeterde hechting van de aan te brengen poedercoating of natlaklaag en verhoogt de corrosiebescherming.
2. Vliegroest bescherming op stalen producten, witroest bescherming op zink, verbeterde corrosieweerstand op aluminium.
3. Maakt een verlengde overstandtijd tot 48 uur mogelijk. Producten kunnen dus tot 48 uur opgeslagen worden alvorens te coaten!
4. Eenvoudig te integreren in ieder bedrijfsproces. Aangebracht in één processtap d.m.v. bijvoorbeeld een doek, handverfspuit met bovenbeker of volledig automatisch.



5. Volwaardige chemische voorbehandeling aangebracht in slechts 1 behandeling. Cleaner MM31 vervangt een voorbehandelingslijn door een eenvoudig proces zonder verwarmde baden en gebruik van zware chemie.

6. Resultaten zijn vergelijkbaar of beter dan de eisen van internationale kwaliteitsstandaarden Qualicoat, Qualisteel-coat en GSB



Links: Aluminium/ PU Primer/ 1000 u ASST • Rechts: Staal/ 1-laags poedercoat/ 1000 u NSS

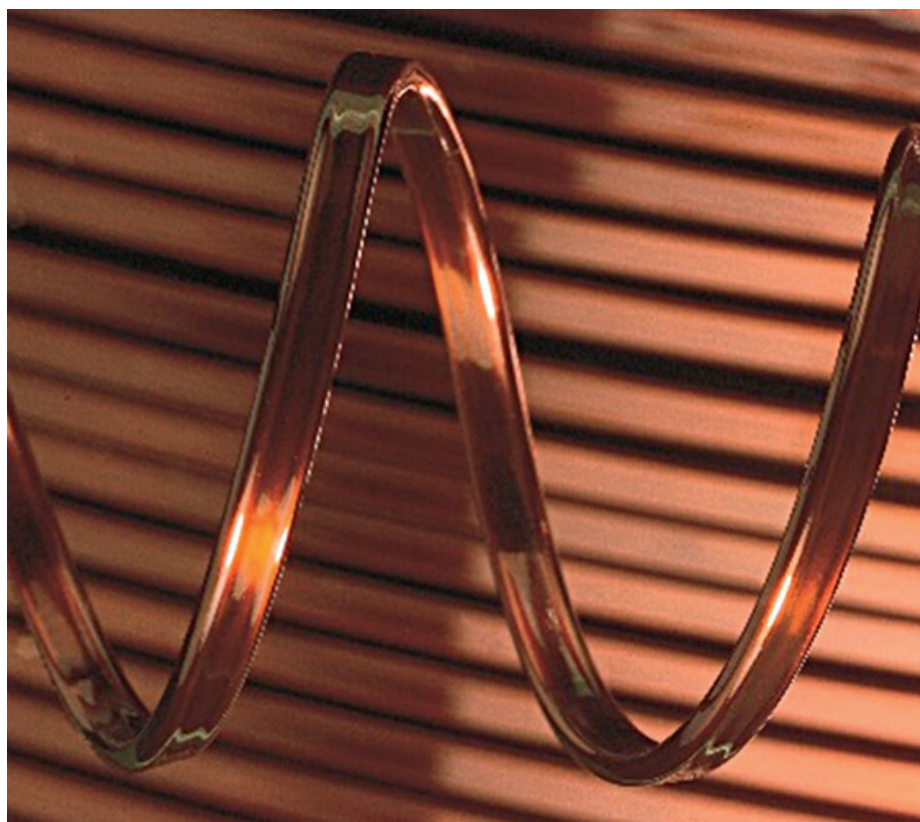
High quality eco-efficient magnet wire: une technologie alternative de production de fils isolés pour application moteur (HI-ECOWIRE)

i **Materia Nova**
Mireille Poelman
Abdelhamid Boudiba

Le fil de cuivre émaillé (production annuelle de 120 000 tonnes en Europe du Nord-Ouest - NWE) est utilisé pour les transformateurs et les moteurs électriques. Les technologies et matériaux sont de plus en plus souvent confrontés à des défis environnementaux, de productivité et de compétitivité croissants, ce qui nécessite une révision complète de leurs méthodes de production. Le projet HI-ECOWIRE vise ainsi à développer un processus de production plus durable et plus compétitif avec deux objectifs techniques principaux:

1. améliorer les performances et le rendement énergétiques des moteurs électriques de 20 à 30 % par rapport à la situation actuelle en faisant passer la classe thermique de 240°C à 280/300°C;
2. remplacer le vernis actuel par une couche de polymères aux performances thermiques et diélectriques supérieures.

Ce remplacement devrait entraîner une réduction de 90 % de l'utilisation des solvants. La technologie actuelle utilise 12 000 tonnes/an de vernis avec des solvants toxiques qui doivent être brûlés avec une forte consommation d'énergie pendant le transport, le stockage et la gestion de ces vernis. En plus des émissions massives de CO₂ et de NO_x qui en résultent, la manipulation de ces vernis est confrontée à des problèmes de sécurité limitant l'activité industrielle de production de fils émaillés. Le remplacement des vernis à base de solvants par un procédé d'extrusion de polymères contribuerait non seulement à réduire la consommation de solvants et l'émission de COV, mais également à créer des activités industrielles dans des régions



où cela n'est actuellement pas possible en raison des problèmes de sécurité associés.

Le projet s'appuie sur un consortium international (PME, industries, centres de recherche et universités) qui vise à renforcer la compétitivité européenne dans le secteur des transports (aéronautique, automobile) et de la production d'énergie (éolienne) tout en réduisant l'empreinte carbone et l'utilisation de solvants CMR. En partant de solutions développées à l'échelle laboratoire, le projet optimisera les nouveaux produits et procédés et les validera à l'échelle industrielle. Des interactions constantes avec les acteurs industriels au sein et en dehors du consortium, basées sur de fortes activités de communication, seront la clé du succès de la future

transition technologique proposée dans HI-ECOWIRE. Les partenaires associés - clusters, associations et agences - contribueront à la communication, à la dissémination et diffusion des résultats et des technologies qui permettront aux industries concernées d'y avoir accès.

HI-ECOWIRE est un projet Interreg NWE de 42 mois. Il est coordonné par Materia Nova et regroupe 11 partenaires venant de France, Belgique, Allemagne, Irlande et Italie. L'objectif est de développer un fil de cuivre émaillé compétitif et durable. ■

High quality eco-efficient magnet wire: alternatieve technologie voor de productie van geïsoleerde draad voor motor-toepassingen (HI-ECOWIRE)

i Materia Nova
Mireille Poelman
Abdelhamid Boudiba

Geëmailleerde koperdraad (jaarlijkse productie van 120.000 ton in Noordwest-Europa) wordt gebruikt voor transformatoren en elektromotoren. Technologieën en materialen worden steeds vaker geconfronteerd met toenemende uitdagingen op het gebied van milieu, productiviteit en concurrentievermogen, wat een volledige herziening van hun productiemethoden vereist. Het HI-ECOWIRE-project heeft dus tot doel een duurzamer en competitiever productieproces te ontwikkelen met twee fundamentele technische doelstellingen:

1. de energie-efficiëntie en het rendement van elektromotoren met 20 à 30% verbeteren ten aanzien van de huidige situatie door de thermische klasse te verhogen van 240°C tot 280/300°C;
2. de huidige vernislaag vervangen door een polymeerlaag met hogere thermische en diëlektrische prestaties.

Deze vervanging zou moeten leiden tot een daling van 90% van het solventgebruik. De huidige technologie verbruikt 12.000 ton/jaar aan vernissen met giftige oplosmiddelen die met een hoog energieverbruik worden verbrand tijdens het

transport, de opslag en het beheer van deze vernissen. Naast de enorme CO₂ en NO_x uitstoot die hierdoor ontstaat, wordt de behandeling van deze vernissen geconfronteerd met veiligheidsproblemen die de industriële productie van geëmailleerde draad beperken. Het vervangen van vernissen op solventbasis door een polymeerextrudeerproces zou niet alleen het verbruik van solventen en de uitstoot van vluchtige organische stoffen beperken, maar zou het ook mogelijk maken industriële activiteiten te ontplooiën in gebieden waar dit momenteel niet mogelijk is vanwege de daarmee gepaard gaande veiligheidsproblemen.

Het project is gebaseerd op een internationaal consortium (KMO's, bedrijven, onderzoekscentra en universiteiten) dat tot doel heeft het Europese concurrentievermogen in de vervoersector (luchtvaart, automotive) en de energieproductie (windenergie) te versterken en tegelijkertijd de koolstof voetafdruk en het gebruik van CMR-oplosmiddelen te reduceren.

Vertrekkende van op laboratoriumschaal ontwikkelde oplossingen zal het project nieuwe producten en processen optimaliseren en op industriële schaal valideren.

Voortdurende interactie met industriële spelers binnen en buiten het consortium, gebaseerd op een sterke communicatie, zal de sleutel zijn tot het succes van de toekomstige technologische transitie die in het HI-ECOWIRE-project wordt voorgesteld.

De geassocieerde partners - clusters, verenigingen en agentschappen - zullen bijdragen aan de communicatie en de verspreiding van de resultaten en technologieën waardoor de betrokken industrieën er toegang zullen toe krijgen.

HI-ECOWIRE is een Interreg NWE project van 42 maanden. Het wordt gecoördineerd door Materia Nova en telt 11 partners uit Frankrijk, België, Duitsland, Ierland en Italië. Het project heeft als doel een concurrerend en duurzaam geëmailleerde koperdraad te ontwikkelen.

Interreg 
North-West Europe
HI-ECOWIRE
European Regional Development Fund

PARTNERS



ASSOCIATED PARTNERS



Corrosion protection

Technology built to exceed industry standards



Het beste van beide technieken
gecombineerd



We offer high performance zinc systems

Zinc electrolyte	Passivate	Top coat	Features
Protolux® 3000	EcoTri® ONE	Zintek® Top XT	ACT II 6 cycles without red corrosion
Unizinc NCZ 420	EcoTri® ONE	Zintek® Top Black	240 h without visual changes

We offer supreme black systems

Zinc nickel electrolyte	Passivate	Top coat	Features
Zinni® AL 450	EcoTri® NC	Zintek® Top Black	1,000 h without visual changes
Zinni® 220	EcoTri® NC	Zintek® Top Black	
Zinni® 210	Unifix® Ni 3-34 L / Tridur® Finish 300	Techdip® Black WL2	GMW 16730
Zinni® AL 450	Unifix® Ni 3-30 L / Tridur® Finish 300	Techdip® Black WL2	240 h without white corrosion / 1,000 h against red corrosion

Krachten gebundeld

High performance corrosiebescherming door een combinatie van zink of zink-nikkel, passivering met een topcoat. Duurzame coatings met hoge corrosie werende eigenschappen. Atotech heeft zilver en zwarte finishes ontwikkeld voor de allerhoogste kwaliteitseisen.



Atotech B.V.
+31 30 2409010
office.nl@atotech.com