

CE 'Geen ontkomen aan'

Interview met Bert van Beek, directeur van Telford Consult:

"Met de 'CE-markering' neem je je klanten de zorg over de kwaliteit uit handen, je profileert je als betrouwbaar."



INTERVIEW MET BERT VAN BEEK
DIRECTEUR VAN TELFORD CONSULT

De datum nadert met rasse schreden: op 1 juli van het volgend jaar is de CE-markering van stalen onderdelen verplicht, ook voor leden van de Staalfederatie. En er is geen ontkomen aan: de producten die het betreft mogen alleen worden verhandeld mits voorzien van deze markering. Alle reden dus om nog eens de zaken op een rijtje te zetten met Bert van Beek, die behalve de Staalbouwers aangesloten bij de branchevereniging SNS ook de Staalfederatie-leden op dit punt begeleidt.

Van Beek, deskundige op het gebied van fabricage en montage van staalconstructies en via de Koninklijke Metaalunie bij de problematiek betrokken. Veel Staalfederatie-leden kennen Van Beek al van een seminar dat ruim twee jaar geleden over het onderhavige onderwerp werd georganiseerd. De bijeenkomsten werd destijds door in totaal 360 mensen bezocht. Hoewel ondernemers over het algemeen niet zitten te wachten op weer een pakket nieuwe regels, is er dus wel belangstelling voor en zien ook steeds meer bedrijven er ook de nuttige kanten van.

1

Om te beginnen: wat is de stand van zaken?

Bert van Beek: "De meesten weten het niet, maar de CE-markering voor basisproducten zoals balkstaal en platen is al vanaf 2006 verplicht. Maar omdat de afnemers van stalen platen, balken en andere basismaterialen er niet om vroegen, was het geen issue. Maar met ingang van 1 juli 2014 moeten staalconstructiebedrijven, dus de klanten van de Staalfederatie-bedrijven, hun bewerkte producten voorzien van de CE-markering. Deze bedrijven zijn nu bezig om hun organisatie geschikt te maken voor het afgeven van deze markeringen. Het is straks namelijk een wettelijke verplichting. Daarom vragen zij op hun beurt erom bij hun leveranciers, de handelaren in stalen en aluminium halffabricaten. Eigenlijk nemen ze daarbij de controlerende taak van het ministerie van BZK (Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties) over, die voor dit werk over weinig mankracht beschikt."

2

Kunt u in kort bestek nog eens uitleggen waar het bij de invoering van de norm NEN-EN 1090-1 ook al weer om gaat, en dan met name voor de doelgroep van de Staalfederatie-leden? Wat moeten zij doen om aan de norm te voldoen?

BvB: "De CE-markering is eigenlijk een soort paspoort bij het product waarin beschreven wordt wat er nu eigenlijk geleverd wordt. Als een handelaar alleen doorschuift heeft ie niks met de Norm NEN-EN 1090-1, de Europees geharmoniseerde productnorm voor stalen en aluminium constructiedelen, te maken. Ook als ie de producten alleen op maat zaagt is de norm niet van toepassing. De halffabricaten worden dan, met de CE-markering, geleverd volgens NEN-EN 10025, die van toepassing is op de basismaterialen. De norm EN 1090-1 komt pas in beeld wanneer de handelaar bewerkingen als gaatjes boren, eindbewerkingen bij profielen en oppervlaktebehandelingen zoals stralen gaat uitvoeren. Dat is wel van belang, want de tendens is dat de handelaar, binnen zekere grenzen, steeds meer bewerkingen naar zich toehaalt."

3

Wat staat deze productbewerkende handelaren te doen?

BvB: "Zo'n handelaar moet zich laten certificeren volgens de 1090-1 norm. Daartoe moet hij een kwaliteitssysteem opzetten, een FPC-systeem. FPC staat voor Fabrication Production Control, het gaat dus om de beheersing van de fabricage van de producten. Als dat gelukt is, en in veel gevallen heeft dat niet zo heel veel voeten in de aarde, zal een z.g. aangemelde instelling - de Engelse term die je ook wel tegenkomt is 'notified body' - dit FPC-systeem beoordelen en er na goedkeuring een certificaat voor afgeven. Dit alles heeft te maken met de z.g. 'verordening bouwproducten': iedereen die bouwproducten levert in Europa moet over zo'n systeem beschikken. Staalfabrikanten bijvoorbeeld werken daar al een tijdje mee. Bij een groot deel van de Staalfederatie-bedrijven is dit beseft, van de noodzaak van een FPC-systeem, echter nog geen gemeengoed. Wie hier niet aan voldoet, begaat een economisch delict."

4

Dat klinkt een tikje dreigend. Zijn er ook voordelen voor de Staalfederatie-ondernemingen?

BvB: "Zeker. Wie namelijk zijn zaakjes geregeld heeft, heeft een streepje voor op concurrenten die dat niet hebben. Je zit als handelaar in een keten tussen producenten enerzijds en afnemers anderzijds. Met de CE-markering neem je je klanten de zorg over de kwaliteit uit handen, je profileert je als betrouwbaar. Los daarvan: de wet stelt de CE-markering als eis, waardoor veel afnemers er ook om vragen. Maar nogmaals: als je geen bewerkingen anders dan op maat zagen uitvoert, speelt dit allemaal niet. Een profiel dat je betreft van de staalproducent is al voorzien van de CE-markering die aangeeft dat het product aan de norm EN 10025 voldoet. Een ander voordeel is dat in heel Europa - dat wil zeggen de EU-landen plus Noorwegen, Zwitserland en IJsland - dezelfde eisen gelden. Dat zal misschien de smid op de hoek niet aanspreken omdat die alleen lokaal opereert, maar voor veel bedrijven die zaken doen over de grens is dit wel een pluspunt."

Bert van Beek: "Een aantal bedrijven bereidt zich goed voor, ligt op schema. Voor andere, met de deadline van 1 juli 2014 in het verschiet, begint de tijd te dringen."



INTERVIEW MET BERT VAN BEEK
DIRECTEUR VAN TELFORD CONSULT

5

U heeft onlangs een workshop georganiseerd speciaal voor de Stalfederatie-handelaren.

Werd die goed bezocht en wat is uw indruk: zijn de bedrijven goed voorbereid op de nieuwe norm?

Ligt men op schema?

BvB: "Ik denk niet dat je met 25 bezoekers, afkomstig van 14 bedrijven, gezien het ledental van de Stalfederatie van een goedbezochte bijeenkomst kunt spreken. Maar er zijn natuurlijk nogal wat bedrijven die geen bewerkingen aan de producten die ze verkopen doen. De workshop op zich was zonder meer goed, en wat me als positief opviel was dat er veel eigenaar-directeuren kwamen. Bij soortgelijke workshops voor staalbouwbedrijven sturen ze vaak medewerkers van de kwaliteitsdienst, tekenaars of andere medewerkers. Daarom hadden we goede discussies; de deelnemers kwamen vaak zelf met praktische oplossingen die ook voor anderen interessant waren. Een aantal bedrijven bereidt zich dus goed voor, ligt op schema. Voor andere, met de deadline van 1 juli 2014 in het verschiet, begint de tijd te dringen. Met nog negen maanden te gaan zullen ze hun FPC-systeem moeten opzetten, voor certificering moeten zorgen en de CE-markering moeten implementeren."

6

Hoe doen ze dat?

BvB: "Een aantal bedrijven is prima in staat dit helemaal zelf te verzorgen. Anderen kunnen uit de voeten met de voorlichting die bijvoorbeeld op zo'n workshop wordt gegeven. Weer andere hebben baat bij één op één begeleiding door een gespecialiseerd adviesbureau zoals mijn eigen Telford Consult. En dan is er nog een categorie die wel met deze zaken te maken krijgt maar nog niets gedaan heeft en niet in de gaten heeft dat ze een probleem heeft, tenminste als ze straks hun spullen willen blijven leveren. Laat ik het zo zeggen: als ze voor het eind van het jaar niet van start gaan hiermee, gaan ze het niet op tijd redden."

7

Welke 'valkuilen' kan men tegenkomen op de weg naar volledige, geslaagde invoering?

BvB: "De enige bewerking van stalen en aluminium constructiedelen die speciale eisen aan het FPC-systeem zou stellen is lassen. Maar er is vrijwel geen Staalfederatie-bedrijf dat aan zijn producten last. Voor de rest kun je het FPC-systeem beschouwen als een soort ISO-systeem; bedrijven die al ISO-gecertificeerd zijn, zijn al een eind op weg. Bij ISO gaat het er om te omschrijven hoe je werkt en dat de kwaliteit gewaarborgd is. Onderdeel van het FPC-systeem is een handboek, waarin de uit te voeren bewerkingen als gaten boren, meniën e.d. worden opgenomen. Neem de oppervlaktebehandeling stralen: in het handboek wordt dan vastgelegd dat de kwaliteit van het staalgrit bijvoorbeeld eens in de twee maanden door de leverancier - die heeft daar de spullen voor - gecontroleerd wordt. Of als het gaat om lakken, moet periodiek de laagdikte worden gecontroleerd. De procedure moet worden vastgelegd in het handboek en er moet een laagdiktemeter worden aangeschaft. Gaat het om gaatjes boren, dan ligt het voor de hand dat de gat-afmetingen, -positie en afwerking worden gecontroleerd. Je ziet dat het in de praktijk allemaal nogal meevalt. De certificerende instantie controleert of wat er in het handboek staat een samenvatting is van de wijze waarop je werkt. De werkwijze is bepalend, niet het handboek. Leg dus in het handboek je werkwijze vast en hou je daar vervolgens aan. Het is de werkwijze die wordt gecertificeerd, niet het handboek.

8

Hoe is, na de certificering, de controle geregeld?

BvB: "Zoals ik al aangaf, is de capaciteit bij de overheid beperkt. De certificerende instantie houdt geregelde controles, audits, na één, vervolgens na twee en dan na drie jaar en vervolgens iedere drie jaar. Als je als bedrijf eenmaal gecertificeerd bent, heb je de bevoegdheid om CE-markeringen af te geven."

9

Tot slot: hoe voer je zo'n markering eigenlijk praktisch uit?

BvB: "Iedereen weet inmiddels wel dat de CE-markering van een computer of tv gewoon op het typeplaatje staat. Bij bouwproducten is dat anders: het is voldoende wanneer de markering is opgenomen op een begeleidend document. Eventueel op de achterkant van de - papieren of digitale - factuur. Vrij simpel dus. En ook wel een beetje logisch: een televisietoestel blijft één geheel, maar wanneer je van een aluminium profiel een stuk afzaagt waar dan net de markering op staat, ben je die informatie voor het overblijvende stuk kwijt...

