

”En liter färg av fel sort, på fel ställe och på fel sätt, det kostar ofantliga pengar”. Upphovsman till dessa kloka ord är Arne Finman och denna månads ytskyddsartikel ägnar vi åt att diskutera beställar- och konsultkompetens, kvalitetsaspekter, krav och utbildningsbehov med honom.

Om kompetens, kunskap och kvalitet

Arne Finman är färgkemist och har varit verksam inom branschen i över fyrtio år, bland annat som utvecklare av industrifärg för korrosionsskydd, produktchef och teknisk säljare. I ca tio år arbetade han med forskning och utveckling inom färg, appliceringsfrågor, felorsaksanalyser på fältet och korrosionsskydd vid Swerea IVF och sedan något år driver han den egna verksamheten Finman Färgkonsult AB.

HUR SER HAN DÅ PÅ BESTÄLLARNAS KOMPETENS NÄR DET GÄLLER ROSTSKYDDSMÅLNING?

- Generellt har de senaste tio, femton åren inneburit att väldigt många företag och organisationer

på beställarsidan helt enkelt gjort sig av med den kompetens man en gång hade inom ytbehandling. Det innebär grovt uttryckt att när man handlar upp ytbehandling, så är man helt i händerna på materialleverantören och den som utför målningsarbetet, då man helt enkelt inte har kompetensen i huset längre. I det sammanhanget riskerar man också att tappa bort mycket av kvalitetsfrågorna. Vi lever ju idag i en värld där vi inte bara verkar på vår egen marknad, utan på EU:s inre marknad med såväl beställare som utförare från en rad olika länder. Allt det här ökar vikten av kvalitet, spårbarhet och kompetens och samtidigt har alltså många företag och organisationer avhändert sig den kompetens som krävs för att hålla koll på dessa frågor, säger Arne Finman.

MEN KAN INTE BESTÄLLARNA LITA PÅ ATT LANDETS UTFÖRARE/MÅLARE HAR DEN KOMPETENS SOM KRÄVS?

- Generellt sett är målarna här i Sverige väldigt duktiga och kvalitetsmedvetna, det är ingen tvekan om det. Men, jag menar att det är väldigt viktigt att beställarledet ”är med” när det gäller kompetensen, helt enkelt eftersom det krävs för att de ska kunna ta till sig de frågor som alltid kommer upp i större projekt. Annars riskerar dessa att bli ”hängande i luften”. Det är ju vanligen så att till syvende och sist så är det beställaren som måste fatta besluten om val av färgsystem, förarbetsmetoder etc och ska dessa beslut bli bra, så måste man veta vad det handlar om. Alla val man gör får tekniska och ekonomiska konsekvenser och att då inte ha tillräckliga kunskaper om området är helt enkelt inte bra, konstaterar Arne Finman krasst.

OK, MEN DET MÅSTE VÄL FINNAS TEKNISKA KONSULTER SOM MAN KAN ANLITA?

- Det stämmer och det görs också i stor utsträckning när det gäller större projekt. Men, det finns helt klart ett stort kunskapsbehov även på konsultsidan. Utvecklingen står ju inte still, det kommer nya produkter hela tiden, inte minst mot bakgrunden av ständigt ökade miljökrav. Det måste man hålla sig uppdaterad kring. Nya produkter kan kräva nya förutsättningar och det måste man vara observant på, säger Arne Finman och fortsätter:

- Här finns det ett antal aspekter att tänka på. Till exempel att ha ett kvalitetstänk som bland annat innefattar spårbarhet och att man kan följa hela processen, både när projekt genomförs och i framtiden, när det kanske har visat sig att det blivit något fel eller att ytbeläggningen inte hållit som tänkt. Då är det bra att kunna gå tillbaka och se vad som gjordes och hur. Om inte annat så för att se till att man inte gör samma misstag flera gånger. Det är också så att om man använder en ny produkt



Arne Finman
hållandes föredrag på
konferensen Ytskydd.

som i sig själv är bra med avseende på egenskaper och prestanda, men inte hanterar den på rätt sätt, ja då kan den produkten få ett dåligt rykte och så försvinner den. Så återigen, det krävs kunskap och kompetens i alla led i kedjan.

Beställarna är alltså de som fattar de slutliga besluten och därmed är det också de som måste sätta kraven.

- Det kan vara väldigt svårt, speciellt om man inte själv har den kompetens som krävs. Därmed vilar ett tungt ansvar på konsulter och rådgivare, inte minst när det gäller att vara öppna och ärliga med vad olika val innebär. Det finns ju alltid ett ekonomiskt tryck i sådana här sammanhang och då uppstår frågan: Är beställaren villig att satsa de pengar som krävs för att verkligen få det ytskydd man är ute efter, eller försöker man hitta andra vägar? Här måste konsulter våga tala om för uppdragsgivaren att: Det här kommer inte att bli så bra som du vill, beroende på det och detta, säger Arne Finman.

För några år sedan togs ett initiativ inom branschen som ledde till en "omstart" av auktorisationen för rostskyddsmålning.

- Detta är väldigt positivt. Auktorisation, kontroll av att egenkontrollen hos målände företag fungerar och verifiering av utförda arbeten, det är en stor styrka, säger Finman och fortsätter:

- Inom auktorisationen finns nu ett fokus på att få igång en utbildning för rostskyddsmålare. En sådan behövs, både för att höja kvaliteten och för att höja statusen på yrket.

VI VAR JU INNE PÅ DEN TEKNISKA UTVECKLINGEN OCH NYA PRODUKTER TIDIGARE.

- Där är det ju så att det finns mycket äldre teknik som fungerar bra. Man behöver med andra ord inte uppfinna hjulet på nytt. I många fall är det också så att ny teknik kommer fram som gör det möjligt att få gammal teknik att bli användbar idag. Inte sällan handlar det då om att anpassa äldre system till dagens miljökrav. Rent kemiskt är det ju sällan några problem att skraddarsy en formulering och få snart sagt vilka egenskaper man vill. Sedan måste man ta hänsyn till miljökrav, ekonomi med mera och när det väl är gjort, så står man där med



Vikten av kvalitet, spårbarhet och kompetens ökar hela tiden när det gäller ytskydd, men många företag och organisationer har inte kompetensen som krävs i huset, menar Arne Finman. Bilden från byggnationen av Stockholm Water Front.

en produkt som på papperet är bra, men som är oprövad. Det behövs en gedigen provning av alla sådana nya produkter innan de börjar användas, och det är inte lätt alla gånger, konstaterar Arne Finman.

OK, VAD KAN DÅ EN BESTÄLLARE GÖRA FÖR ATT ÖKA SINA KUNSKAPER OM YTSKYDD?

- Det finns initiativ för att sprida kunskap och som stöder det här med kvalitet och spårbarhet. Auktorisation för rostskyddsmålning har vi redan varit inne på och dit kan man vända sig för såväl råd som råd. Ytskyddsgruppen, med ett 30-tal medlemsföretag som har kompetens inom en lång rad ytskyddsmetoder, är ett annat exempel på en källa till information och kunskap. Sedan fyller ju den årliga konferensen Ytskydd som ni själva arrangerar, en viktig funktion då den fungerar som ett forum där inte minst beställare under informella former fritt kan prata igenom de svårigheter man möter när det gäller ytskydd i snart sagt alla former, konstaterar Arne Finman.

HELT NYLIGEN HAR OCKSÅ YTTRELLIGARE ETT INITIATIV TAGITS PÅ OMRÅDET.

- Det är Ytskyddsakademien som är resultatet av en idédiskussion mellan mig och ytskyddseldsjälen Tommy Thörn. Idén var helt enkelt att skapa en akademi med kunniga och erfarna personer, som kan hantera frågeställningar kring ytskydd på ett seriöst, neutralt och kompetent sätt. Alltså att samla människor med spetskunskaper "under en hatt" dit företag, organisationer och andra kan vända sig med frågor. Tanken är att alla förekommande ytskyddsmetoder ska vara representerade, men riktigt där är vi inte ännu. I nuläget består akademien av fem personer med olika typer av spetskompetens, men den kommer att utökas med fler kompetensområden. Vi hoppas och tror att detta ska bli ett bra stöd till den svenska industrin när det gäller det synnerligen viktiga området ytskydd, avslutar Arne Finman.

Peter Olofsson



ytskyddsgruppen.se
unika spetskompetenser & resurser



**Renoverar • Ytskyddar • Förstärker
Metall & Betong**

Ökad livslängd • Bättre kapitalvård • Mindre miljöpåverkan