



Uitgave van FPT-VIMAG
jaargang 16 | editie 4 | september 2020

TechniShow | Magazine

by fpt vimag

WORK SMART STAY SAFE

THEMA: VERSPANING EN GEREEDSCHAP

ZOEKEN NAAR LICHTPUNTEN
IN CORONACRISIS

MAAKINDUSTRIE PRODUCEERT
STEEDS SLIMMER

INTERVIEW OUDE
REIMER



POWERED BY PROTECTION.
VEILIG GEVOEL. BETER WERKEN.

www.hoffmann-group.com



Duidelijkheid

Meten is weten. Juist de bedrijven in de productietechnologie kennen deze wijsheid als geen ander. Als ik lees dat Assmann Verspaningstechniek met 0,004800 mm³ nauwkeurig heeft weten te meten, word ik vrolijk. Als ik een toonladder moet opdreunen (en dat gebeurt vaker dan je denkt, met een vrouw die cello speelt en een zoon die accordeon jengelt), zeg ik steevast do-re-mi-fa-so-la-ti-do. Nou ja, mijn nerd-vrienden vinden dat dan wel grappig.

In de chaos rond corona worden we niet alleen ondergesneeuwd door virusdeeltjes. Bijna net zo besmettelijk lijkt de data-disease. De overheid heeft een dashboard gemaakt en ik had nooit kunnen bevroeden dat ik op bijna vijftigjarige leeftijd het met mijn vrouw nog zou hebben over reproductiewaarden. Onze gezamenlijke reproductiewaarde is nu twee, en ligt daarmee boven het gemiddelde van 1,7. En daar houden we het mooi bij.

Maar ook het CBS, Maurice de Hond, belangenbehartigers en iedereen die weleens verkouden is geweest en dus virus-ervaringsexpert is, strooit met cijfers. Een vakblad wist te becijferen dat de maakindustrie ruim 100 miljoen euro uit de NOW 1.0-regeling ontvangt. Onzin, natuurlijk. Van de NOW-cijfers zijn alleen de bedrijfsnaam, de vestigingsplaats en het verstrekte voorschotbedrag bekend. De branchenaam staat er niet bij. Je kunt het hele register natuurlijk doorpluizen. Het zijn 138.966 bedrijven. Als je per bedrijf 1 seconde gebruikt om te checken, ben je alsnog 38,6 uur kwijt. Nou is zo'n controle natuurlijk niet in 1 seconde gedaan. Is 10 seconden een redelijke inschatting? Dan ben je dus 386 uur kwijt, ongeveer 10 werkweken.

Opvallend is ook dat de gemiddelde toekenning in de maakindustrie (100 miljoen gedeeld door 1000) op 100.000 euro komt. Landelijk ligt dat gemiddelde op 55.963 euro. De NOW is een tegemoetkoming in de loonkosten. Hebben bedrijven in de maakindustrie bijna twee keer zoveel mensen in dienst? Of betalen ze bijna twee keer zoveel? Vragen, vragen, vragen. Of nee: ik denk dat dit bericht uit de duim van de redactie is gezogen.

Metten is en blijft weten. Laten we daar alsjeblieft aan vast blijven houden, juist in deze tijden van corona.



Henk van Beek
redactie@technishow.nl

THEMA: EREEDSCHAPPEN EN VERSPANEN



Foto: www.shutterstock.com

In dit nummer

Actueel

- | | |
|---|----|
| Zoeken naar lichtpunten in coronacrisis | 13 |
| Huwelijk tussen SAP en Siemens creëert een supermacht | 28 |

Thema

- | | |
|---|----|
| 'Veranderend Verspanen' vier jaar later?
Nog een lange weg te gaan | 16 |
| Hoffmann Group versnelt digitalisering | 20 |

Interview

- | | |
|--|----|
| Oude Reimer:
"Onze kracht blijft dat we technici met veel kennis zijn" | 22 |
| Enrico Akkerman, commercieel directeur bij Gibas:
maakindustrie produceert steeds slimmer | 26 |

Techniek

- | | |
|--|----|
| Leering Hengelo automatiseert nabewerken 3D-print verder | 36 |
|--|----|

En verder

- | | |
|--------------------------|----|
| In beeld | 4 |
| Nieuws | 6 |
| Ledenoverzicht FPT-VIMAG | 30 |
| Verenigingsnieuws | 33 |
| Productnieuws | 38 |
| Column | 42 |



OKLAHOMA CITY AIR LOGISTICS CENTER OP TINKER AIR FORCE BASE OKLAHOMA

Dinsdag 4 augustus, 16.23 uur



AMAD

Het B-2 Program Office van het Air Force Life Cycle Management Center heeft besloten om beschermende componenten voor de B-2 Spirit, ook wel de Stealth Bomber genoemd, in 3D te printen. Het onderdeel waar de componenten voor worden gebruikt is een permanente beschermkap voor de ontkoppelingsschakelaar van de accessoire-aandrijving (AMAD) in de cockpit van het vliegtuig. 3D-printen zorgt ervoor dat het vliegtuig de komende jaren in de lucht blijft met behulp van goedkope, tijdsige productie van componenten.

BESCHERMENDE BEKLEDING

Stealth (Engels: geheim, verborgen) is de verzamelnaam voor een reeks maatregelen die als doel hebben een voertuig minder makkelijk detecteerbaar te maken. De bekendste hiervan is het minimaliseren van de radarreflectie, maar ook technieken voor het voorkomen van visuele detectie vallen onder de noemer 'stealth'. De Stealth Bomber is de belangrijkste bommenwerper van de Amerikaanse luchtmacht. Er zijn slechts 21 vliegtuigen van dit type gemaakt, maar het programma als geheel kostte een indrukwekkende 45 miljard dollar. De bommenwerper wordt gekenmerkt door zijn dunne 'lichaam' en scherpe hoeken die lijken op die van een zweefvliegtuig. Het vliegtuig telt twee bemanningsleden, is voorzien van laag-waarneembare stealth-technologie en wordt over het algemeen gebruikt om zware luchtafweerinstallaties ongeschonden te passeren.

4200 EURO

Aangezien momenteel slechts 20 bommenwerpers in de vloot van de luchtmacht beschikbaar zijn, kan het doorvoeren van wijzigingen of het toevoegen van nieuwe componenten per vliegtuig behoorlijk duur zijn. Door de 20 beschermkappen te 3D-printen, kosten ze in totaal slechts zo'n 4200 euro. De hele batch kan worden afgedrukt in een tijdsbestek van een week, wat een enorme verkorting van de doorlooptijd is in vergelijking met vergelijkbare traditioneel vervaardigde onderdelen. Dankzij additive manufacturing konden snel prototypes worden gemaakt, en na meerdere aanpassingen werd uiteindelijk een ontwerp gecreëerd dat optimaal aansloot bij de wensen van piloten en technisch personeel.

POEDERBEDFUSIE

De Amerikaanse luchtmacht heeft eerder gebruikgemaakt van additive manufacturing. In 2020 werkte men samen met GE Additive en GE Aviation om een carterbedekking voor de F110-stralmotor te printen. Elders gebruikt de luchtmacht Senvols machinelearning-software om op grote schaal ruimtevaartcomponenten te produceren met behulp van lasergebaseerde poederbedfusietechnologie. Het project is gericht op het ontwikkelen van mechanische basiseigenschappen en ontwerpen die aan de eisen voldoen, met als uiteindelijk doel het optimaliseren van de onderdelenproductie.

Octrooibureau: 'Europa is hub voor 3D-printen'

Een recent rapport van het Europees Octrooibureau (EOB) beschrijft Europa als 'de hub' voor 3D-printen en additive manufacturing. Deze techniek biedt volop kansen voor mkb, startups en kennisinstellingen, aldus het bureau.

In het rapport 'Patents and additive manufacturing - Trends in 3D printing technologies' laat het EOB zien hoe patentaanvragen op het gebied van 3D-printen zich ontwikkelen in verschillende regio's, welke bedrijven koploper zijn en wat we in de toekomst van de techniek kunnen verwachten. Daarbij blijkt dat meer patentaanvragen uit de VS en Europa komen dan uit Azië.

In het rapport wordt beschreven dat tussen 2015 en 2018 het aantal 3DP- en AM-patentaanvragen met gemiddeld 36% per jaar is gegroeid. Ter vergelijking: voor alle technische disciplines samen meet het EOB een stijging van gemiddeld 3,5% per jaar. Bijna de helft van alle patentaanvragen op het gebied van 3DP en AM komt uit Europa. 3DP en AM vinden toepassing in alle sectoren van de techniek, maar medische technologie kent de meeste patentaanvragen. 3DP en AM bieden ook kansen voor mkb-ers, startups en kennisinstellingen. Veel kleine spelers die opereren in nichemarkten zijn succesvol dankzij 3DP en een goede IP-strategie.



(Foto: Shutterstock.com)

'Maakindustrie gebruikt predictive maintenance te weinig'

Bijna de helft van de bedrijven in de maakindustrie maakt momenteel te weinig gebruik van predictive maintenance. Dit blijkt uit onderzoek van Axians onder 211 managers in de Nederlandse maakindustrie, uitgevoerd door Panelwizard.

Als belangrijkste verklaring voor deze implementatie-achterstand noemt bijna twee derde van de ondervraagden een gebrek aan kennis binnen de eigen organisatie. Andere redenen zijn onvoldoende verzamelde data



(Foto: Shutterstock.com)

(34 procent) en te hoge kosten (32 procent). Dat het voor de maakindustrie van cruciaal belang is om de uitval van machines zoveel mogelijk te beperken, blijkt uit het feit dat 66 procent van de managers de downtime van machines als een van de grootste bedreigingen ziet voor hun organisatie. Desondanks heeft slechts 49 procent van de respondenten voldoende kennis van mogelijkheden om deze uitval zoveel mogelijk te verkorten. Veertig procent zegt daarnaast geen duidelijke strategie voor het verbeteren van onderhoud te hebben.

Mahle en Trumpf printen zuigers Porsche 911 GT2 RS

Porsche werkt samen met machinegereedschappenproducent Trumpf en auto-onderdelenbedrijf Mahle om zuigers te 3D-printen voor de motor van zijn vlaggenschip, de 911. Met behulp van Laser Metal Fusion (LMF) 3D-printen hebben de ingenieurs van de autofabrikant de structuur van dit onderdeel kunnen optimaliseren voor situaties waarin het hoog wordt belast. Door via kunstmatige intelligentie geleide additieve productie heeft Porsche ook een koelkanaal in de 'kroon' van de zuiger kunnen integreren. Hierdoor is het gewicht van de zuiger met tien procent verlaagd in vergelijking met hetzelfde onderdeel uit de 'gewone' serieproductie, en is bovendien 30 pk toegevoegd aan het motorvermogen.

"Dankzij de nieuwe, lichtere zuigers kunnen we het motortoerental verhogen, de temperatuurbelasting van de zuigers verlagen en de verbranding optimaliseren", aldus Frank Ickinger van de afdeling geavanceerde aandrijfontwikkeling bij Porsche. "Dit maakt het mogelijk om tot 30 pk meer vermogen te halen uit de 700 PS biturbomotor, terwijl tegelijkertijd de efficiëntie wordt verbeterd."

Door 3D-printen in plaats van conventionele productiemethoden te gebruiken kon Porsche het materiaalgebruik concentreren in delen waar de component wordt blootgesteld aan de hoogste externe krachten. Deze techniek maakt de zuigers aanzienlijk lichter dan die in de huidige supercars zitten, en zorgt ervoor dat het vermogen van de 3,8 liter twin-turbomotor oploopt tot 730 pk. Porsche produceerde tot nu toe zes prototype-zuigers met behulp van een zeer zuiver M174 + aluminiumlegeringspoeder dat in eigen beheer door Mahle was gemaakt en 3D-geprint met behulp van een Trumpf 5000-systeem. In een proces dat in totaal twaalf uur in beslag nam, werden de 1200 lagen van het onderdeel geconstrueerd met behulp van een lasersmeltende 3D-printtechniek die het poeder tot het eindproduct vormde. De gedrukte zuigers ondergingen vervolgens dezelfde voorbereidende stappen als hun conventionele tegenhangers: verspanen, meten en testen.



(Foto: VanderWolf / Shutterstock.com)

ver M174 + aluminiumlegeringspoeder dat in eigen beheer door Mahle was gemaakt en 3D-geprint met behulp van een Trumpf 5000-systeem. In een proces dat in totaal twaalf uur in beslag nam, werden de 1200 lagen van het onderdeel geconstrueerd met behulp van een lasersmeltende 3D-printtechniek die het poeder tot het eindproduct vormde. De gedrukte zuigers ondergingen vervolgens dezelfde voorbereidende stappen als hun conventionele tegenhangers: verspanen, meten en testen.

Indutrade Benelux neemt Hofa (Holland Fasteners) over

Indutrade Benelux heeft Hofa (Holland fasteners) overgenomen. Hofa is in 1981 opgericht en sinds 2016 gevestigd in Bleiswijk. Het bedrijf heeft een sterke reputatie opgebouwd als leverancier van bevestigingsoplossingen, door het vertegenwoordigen van A-merken, flexibiliteit, just-in-time levering en het bieden van standaardonderdelen en maatwerk tegen concurrerende prijzen.

De komende jaren wil de directeur van Hofa zijn rol in het bedrijf verkleinen. Daarom ging hij op zoek naar een strategische partner die helpt om groeimogelijkheden ten volle te benutten en die de beste kansen biedt voor zowel Hofa, de medewerkers als hemzelf. Deze zoektocht resulteerde in aansluiting bij Indutrade Benelux. De decentrale structuur van Indutrade vormt het hart van de cultuur en strategie van deze technische bedrijvengroep. Hierdoor behouden bedrijven hun identiteit en autonomie, terwijl ze profiteren van de samenwerking met zusters binnen de groep.

Hofa werd in het overnametraject bijgestaan door Marklink. Jelmer Duijve heeft vanuit Marklink gezamenlijk met Wessel van Huizen en Tim Rikmenspoel Hofa begeleid bij de verkoop. Duijve: "Gestart vanuit zijn garage heeft de ondernemer in 40 jaar tijd een prachtig bedrijf neergezet. Om op termijn te kunnen genieten van zijn 'pensioen' en om de toekomst van Hofa te waarborgen, zijn we op zoek gegaan naar een geschikte koper. Deze hebben we uiteindelijk gevonden in Indutrade. Als langetermijninvesteerder en eigenaar van diverse groothandels in bevestigingsmaterialen, is het



de perfecte match. De samenwerking gaat voor beide partijen ontzettend veel wederzijdse versterking opleveren."

BEVESTIGINGSMATERIALEN

Het assortiment bevestigingsmaterialen van Hofa bestaat onder andere uit schroeven, bouten, ringen, moeren, pluggen/ankers, draadstangen en schroefgereedschappen (bits). Door een optimale mix van kwaliteit, service, prijsstelling en voorraadbeheer beschikt Hofa over een uitstekende concurrentiepositie. Daarnaast speelt maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) met zorg voor mens en milieu binnen en buiten de onderneming een belangrijke rol bij de activiteiten van Hofa.

Lintje voor Harm Kort, voorzitter Verspanersforum

Harm Kort, voorzitter van Stichting Verspanersforum, is benoemd tot ridder in de orde van Oranje Nassau, voor zijn diensten in de verspaning. Harm Kort (73) sloot zich in 2012 aan bij het Verspanersforum. Hij was bang dat de Nederlandse maakindustrie schade op zou lopen door het verdwijnen van kennis op de werkvloer. Kort heeft voor het Verspanersforum en Verder in Techniek lesmateriaal ontwikkeld en trainingen verzorgd. Na zijn pensioen is hij zich gaan inzetten als ambassadeur voor de Nederlandse maakindustrie, in de rol van voorzitter van Stichting Verspanersforum.



Kort studeerde af als werktuigbouwkundige en begon als programmeur bij Thomassen Machinefabriek. Vervolgens ging hij aan de slag als vertegenwoordiger en opvolgend verkoop-leider bij Sanvik Coromant Nederland. Na het samenvoegen van Sanvik Nederland, België en Luxemburg mocht Kort de Russische markt ontginnen. In zes jaar zette hij de verkoop in Rusland op poten, waarbij hij ook vertegenwoordigers en distributeurs heeft opgeleid. Om hen naast commerciële ook technische kennis bij te brengen, ontwikkelde Kort specifiek lesmateriaal. Dit materiaal kwam later goed van pas bij het Verspanersforum. (foto: Verspanersforum)

Oost-Nederlandse regio's slaan handen ineen op gebied van AI

The Economic Board van de regio Arnhem-Nijmegen slaat de handen ineen met Wageningen, Twente Board en Oost NL voor een Artificial Intelligence-strategie voor Oost-Nederland. De samenwerking richt zich op twee speerpunten: AI in de maakindustrie, om via verdere digitalisering van de industrie de concurrentiekracht te vergroten, en AI for Health, om de gezondheidszorg toekomstbestendig te maken. Beide speerpunten zijn strategische thema's van de provincies Gelderland en Overijssel.

Artificial Intelligence (AI) wordt bepalend voor onze toekomstige welvaart en welzijn. Lifeport (het innovatienetwerk van de regio Arnhem-Nijmegen, met Wageningen) en Twente hebben al een ambitieuze agenda op het gebied van AI. Met deze bundeling van krachten kan Oost-Nederland een substantiële bijdrage leveren aan de Artificial Intelligence-strategie van Nederland. Ook zorgt het voor een sterke nationale en internationale positie, biedt het kansen om in Europa fondsen te werven en ontsluit het beter kennis voor het bedrijfsleven, zodat (Oost-)Nederland zijn concurrentiepositie vergroot.

In Oost-Nederland houden ruim 170 bedrijven, voor een groot deel mkb, zich actief bezig met de ontwikkeling van AI-toepassingen. Voorbeelden zijn te vinden in de infographic Artificial Intelligence (AI) in Oost-Nederland. Het gezamenlijk formuleren van een Oost-Nederlandse propositie en strategie op het gebied van AI zorgt ervoor dat nationale en Europese middelen dichterbij komen, zoals de EU-programma's Digital Europe en Horizon Europe. Op deze manier wordt kennis die aanwezig is op universiteiten en hogescholen sneller vermarkt en kunnen bedrijven gemakkelijker samen (internationaal) optrekken bij innovatie.



Helft ondernemers kent Smart Industry

De naamsbekendheid van Smart Industry is de afgelopen vier jaar gegroeid. Inmiddels heeft de helft van de ondernemers weleens van Smart Industry gehoord. Slechts een derde ziet ook kansen voor hun eigen bedrijf. Vooral ondernemers uit de industrie en ICT. Dat blijkt uit onderzoek dat KVK uitvoerde onder 1007 ondernemers in verschillende sectoren.

Het Smart Industry programma is erop gericht digitalisering in de maakindustrie in Nederland te versnellen. In 2014 is dit programma opgesteld door KVK, FME, Metaalunie, ministerie EZK en andere partners. De ambitie? Nederland tot het meest flexibele en beste digitaal geïntegreerde productieketen van Europa maken.

In januari 2020 heeft KVK onderzocht of de spanningen van dit programma effect hebben. Dit is gedaan via een online vragenlijst in het KVK-Ondernemerspanel. Hoe bekend is Smart Industry en zijn ondernemers er actief mee aan de slag?

ONDERZOEKSRESULTATEN

In vergelijking met eerder onderzoek in 2016 is de naamsbekendheid van Smart Industry toegenomen. Het aantal ondernemers dat kansen ziet is gelijk gebleven, en een aantal toepassingen is flink gegroeid.

Smart Industry is het slim gebruikmaken van nieuwe digitale technologieën. In de praktijk komt het vaak neer op het digitaal verbinden van apparaten, machines en organisaties. Denk bijvoorbeeld aan automatisering, robots en data delen in de keten. Ook micro-mkb'ers kunnen het volop toepassen.

De helft van de ondernemers in het onderzoek van 2020 geeft aan weleens gehoord te hebben van Smart Industry. Slechts een beperkt deel (7%) weet precies wat het inhoudt. Binnen de maakindustrie ligt dit percentage een stuk hoger. Daar heeft 62% van de ondernemers ervan gehoord, en

weten ze vaker goed of ongeveer wat het inhoudt (44%).

Initiatieven en organisaties zoals NWO, NWA of Smart Industry Fieldlabs ondersteunen de verspreiding en toepassing van slimme technologie. Slechts een kwart van de ondernemers is bekend met een van hen. Hier valt dus nog veel winst te behalen, want zij helpen bij (de start van) de noodzakelijke transitie.

Engineering manager Martijn Engwerda past digitaliseren succesvol toe bij machinebouwbedrijf Iteq. "Begin klein, bepaal je richting en doe proeven," tipt hij. "Zo weet je dat je de juiste weg hebt gekozen. Zoek ook de samenwerking met scholen, kennisinstituten en softwarebedrijven. Want digitalisering heeft de toekomst."

BEDRIJFSVOERING VERBETEREN

Met Smart Industry kun je de bedrijfsvoering verbeteren. 3 op de 10 ondernemers ziet daarin kansen. Dit zijn met name ondernemers uit de industrie of ICT. Ondernemers gebruiken toepassingen van Smart Industry naar buiten toe vooral om hun diensten flexibeler en op maat aan te bieden. Intern zien ze kansen voor digitale veiligheid.

Aebi Schmidt Nederland maakt zoutstrooimachines. Directeur Arjan Ester gebruikt data op twee manieren. Met performance data helpt hij de klant om hun resultaten te verbeteren. En met technische data kan hij voorspellen wanneer een product kapot gaat. "Zo kunnen we klanten helpen om op de juiste manier en op het juiste moment onderhoud uit te voeren."

Plaatmetaalfabriek De Cromvoirtse is al langer thuis in slimme technologie. Door digitalisering is de doorlooptijd flink verkort. Klanten bestellen online hun materialen met digitale tekeningen. En de inzet van robots vergroot de productiecapaciteit. "Uiteindelijk zijn we steeds meer in de richting van een manloze fabriek aan het ontwikkelen," zegt directeur Ronnie van den Hurk.

Ruim 4 op de 10 ondernemers ziet geen toepassingen van Smart Industry voor hun bedrijf. Dit zijn relatief vaker zzp'ers en ondernemers buiten de ICT en industrie, zoals bouw en zakelijke diensten. De belangrijkste belemmering om niet met slimme technologie aan de slag te gaan, is geld.

Bijna een kwart geeft aan geen of een te klein investeringsbudget te hebben. Ook geeft 1 op de 6 ondervraagden aan onvoldoende zicht te hebben op wat het daadwerkelijk gaat opleveren: meer omzet of minder kosten. Verder noemen ze capaciteit en doorlooptijd om Smart Industry in te kunnen voeren.

Het is van belang hoe ver je vooruit denkt. "Software schaffen we niet aan voor korte tijd", vertelt Peter Sleutel. Hij is adviseur bij het ICT Informatiecentrum. "Een gemiddeld pakket gaat toch al snel 8 jaar mee. Het is daarom van essentieel belang dat je bedenkt hoe je organisatie eruit ziet over 8 of 10 jaar." Digitalisering kan op lange termijn de investering helemaal waard zijn.

In de toekomst verwacht 1 op de 3 bedrijven meer slimme technologie te gaan gebruiken. Dit betreft vooral ondernemers in industrie, ICT en groothandel. Er zijn meer inspanningen nodig om organisaties en initiatieven met betrekking tot Smart Industry onder de aandacht van ondernemers te brengen. Want onbekend maakt onbemind.



(Foto: Shutterstock.com)

BINK PORTOFOONS

Bedrijfskritische communicatie vraagt om beproefde technologie

Maak jezelf verstaanbaar op de werkvloer.

Efficiënter en duidelijker communiceren

met portofoons verhoogt de productiviteit

en vermindert faalkosten. BINK Portofoons

is gespecialiseerd in bedrijfskritische

communicatie voor de industrie.



Gijs Buis

BINK portofoons

Slachthuislaan 12

2316DE Leiden

www.binkportofoons.nl

info@binkportofoons.nl

06-13633971

3D-printermaker Ultimaker lanceert printfaciliteit in Singapore

Ultimaker kondigt de lancering aan van de grootste industriële FFF-printfaciliteit in Zuidoost-Azië. Dit doet het bedrijf samen met Metalforge. De nieuwe faciliteit biedt 3D-printen van industriële kwaliteit, fused filament fabrication (FFF) van Ultimaker's professionele S-Line 3D-printers, en een compleet ecosysteem van gecertificeerde 24/7-printers, technische materialen, 3D-printparkbeheer en 3D-printvoorbereidingssoftware.

Tegen de achtergrond van de toenemende vraag naar 3D-geprinte onderdelen, zal dit 3D Metalforge in staat stellen om zijn printcapaciteiten voor zijn klanten in de defensie-, maritieme, medische en de olie- en gasindustrie te vergroten. De printfaciliteit, gelegen in het westelijke deel van Singapore, omvat 21 Ultimaker S3 3D-printers. Metalforge besloot om samen met Ultimaker te investeren in FFF 3D-printers, vanwege de partnerschappen van Ultimaker met grote wereldwijd opererende materiaalbedrijven via de Material Alliance, een open platform voor meer dan 45 merken en 150+ materiaalsoorten. Dit heeft 3D Metalforge in staat gesteld zijn aanbod te verbreden en tegemoet te komen aan diverse behoeften en vereisten in verschillende sectoren. Het drukt momenteel verschillende onderdelen af die nodig zijn voor COVID-19-gerelateerde projecten.

3D-printen, ook bekend als additive manufacturing (AM), is geschikt voor dergelijke projecten omdat er beperkingen zijn aan traditionele productie - de uitdaging van krappe deadlines en snel veranderende ontwerpparameters.



(Foto: Ja Crispy / Shutterstock.com)

TECHNALIA

Technalia maakt verhalen over en voor de techniek. Door tekst, beeld en het gebruik van social media vertellen we die verhalen aan de wereld. Over het kloppende hart van een machine, over de structuren van een cel of toekomst van 5G. Maar de verhalen gaan vooral over de mensen. Want mensen maken techniek mogelijk.

Meer weten? www.technalia.nl

MKB-maakindustrie Utrecht-West krijgt financiële injectie

Het mkb in de maakindustrie in Utrecht-West krijgt een financiële injectie van 740.000 euro. Het bedrag wordt verdeeld over drie verschillende projecten en komt uit het landelijke programma MKB-deal van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, aangevuld met cofinanciering van de provincie Utrecht en de gemeente Woerden, en bijdragen van de betrokken bedrijven en onderwijsinstellingen. De provincie Utrecht is trekker van de deal.

De middelen uit de MKB-deal worden in de provincie Utrecht gebruikt voor het verbeteren van de aansluiting van onderwijs bij de (toekomstige) personeelsbehoefte van het mkb in de maakindustrie in Utrecht-West. Het project is tot stand gekomen door samenwerking tussen provincie, gemeenten, maakbedrijven en een aantal onderwijsinstellingen. Verantwoordelijk gedeputeerde Robert Strijk: "Het mkb in de maakindustrie in Utrecht-West is van grote waarde voor onze economie. Om deze positie in de toekomst te kunnen behouden, is het van belang dat er voldoende technisch geschoold personeel beschikbaar is, zodat de innovatieve kracht van midden- en kleinbedrijven wordt vergroot. Met deze MKB-deal bundelen we de krachten in de regio en verbinden en ondersteunen we gezamenlijk goede lokale initiatieven."

De steun vanuit het Rijk gaat naar drie concrete initiatieven die zich inzetten voor praktijkgericht onderwijs: de TechnoHUB in Woerden (basisonderwijs, vmbo en havo/vwo), het MAKE center in Nieuwegein (regulier vervolgonderwijs) en de Makerspace in

Mijdrecht (basisonderwijs, mavo/havo/vwo). De ondertekening en uitvoering van de MKB-deal heeft recentelijk vertraging opgelopen door de corona-epidemie en de door de

overheid genomen maatregelen om het virus te beteugelen. Hierdoor werd bijvoorbeeld de officiële start verschoven. De provincie Utrecht heeft daarop besloten om de bijdrage aan de Technohub alvast uit te keren, aangezien hier al veel investeringen waren gedaan en de provincie veel vertrouwen heeft in dit project. Daarnaast schoot de provincie een deel van het geld voor de MKB-deal tijdelijk voor.



Digitale ondertekening door staatssecretaris Mona Keijzer en Robert Struijk (rechts in beeld).

Doosan Machine Tools gaat strategische samenwerking aan met Titans of CNC

Doosan Machine Tools en het populaire Titans of CNC gaan samenwerken. Titans of CNC is de grootste gratis aanbieder van online trainingen in de Amerikaanse machinebouwindustrie, onder andere op het gebied van de nieuwste technologieën zoals CAD, CAM en CNC, en machinegereedschappen en instrumentatie. Daarnaast ontwikkelt het opleidingen voor productieprofessionals, op verschillende niveaus (van basis tot geavanceerde fabricage).

In de Verenigde Staten kreeg de educatieve content van Titans of CNC in 2019 bijna 3 miljard views op Facebook, YouTube, Instagram en LinkedIn. Sinds juli plaatst het bedrijf online kennismateriaal met betrekking tot de installatie van Doosan-machines. Vanaf de tweede helft van dit jaar zal ook digitaal onderwijs rond de Doosan Machine Tools-producten worden gegeven.



Onderwijs en bedrijfsleven slaan handen ineen in MAKE Center

Intensievere samenwerking tussen het bedrijfsleven en onderwijs is noodzakelijk om in de toekomst over voldoende en goed opgeleide vakmensen te beschikken. Om dit te realiseren hebben Opleidingsbedrijf Metaal Midden Nederland (OBM) en ROC Midden Nederland (ROCMN) een samenwerkingsovereenkomst getekend om tot een publiek-private samenwerking te komen.

De samenwerking start op 1 september 2020. "Dit is een goede ontwikkeling", reageert Anne Marie Heij, beleidssecretaris Onderwijszaken Koninklijke Metaalunie. "Zo hou je onderwijs voor het MKB-metaal uitdagend en relevant. Je ziet ook dat het vaktechnische deel van de opleiding veel meer vanuit de bedrijven wordt aangedragen." Onder de naam MAKE Center zal na de zomer op het parkeerterrein van ROCMN aan de Harmonielaan in Nieuwegein een nieuwe praktijkhal worden gebouwd waarin mbo-studenten en vakmensen uit de maakindustrie samenwerken en van elkaar leren. Deze publiek-private samenwerking van OBM en ROCMN is uniek in de regio Midden-Nederland waar veel maakbedrijven zijn gevestigd. In de maakindustrie zijn bedrijven actief die in enkele gevallen zelfs wereldspeler zijn op het gebied van bijvoorbeeld terminal-trekkers voor havens en industrie, machines voor de aardappelverwerkende industrie en verpakkingsmachines voor de levensmiddelenbranche. Het is een cruciale branche voor de Nederlandse economie.

MARKTVRAAG IS LEIDEND

MAKE zal vanuit een bedrijfscultuur opereren waarbij de (opleidings)vraag vanuit de markt leidend is. Het samenwerkingsverband biedt kwalificerende mbo-opleidingen aan. Er wordt al gekeken hoe en wanneer het opleidingsaanbod kan worden uitgebreid om de theoretische en de praktische leerweg samen te brengen. Daarnaast wordt onderzocht hoe voor havisten een betere aansluiting op het hbo kan worden gerealiseerd middels AD-opleidingstrajecten (associate degree). In het kader van het thema 'een leven lang ontwikkelen' zal ook het opleiden van werknemers via gekwalificeerde cursussen en trainingen steeds meer vorm krijgen. Door direct dingen in de praktijk te doen, te experimenteren en zo te ervaren, leren studenten sneller. In het MAKE Center leren ze met nieuwe machines werken en zo ervaring op te doen met de technieken van morgen. De praktijklessen die hier worden gehouden en het werk bij hun werkgever sluiten op deze manier beter op elkaar aan.

Universal Robots en Gibas

overhandigen duizendste cobot in Benelux

Universal Robots, ontwikkelaar van collaboratieve industriële robotarmen, overhandigde onlangs samen met zijn automatiseringspartner Gibas Automation de duizendste cobot in de Benelux. Het bedrijf dat de cobot in ontvangst nam is Smart Robotics, leverancier van intelligente robotoplossingen voor packaging- en logistieke applicaties binnen verschillende sectoren.

"In onze tienjarige samenwerking met Universal Robots hebben we gezien hoe cobots gaandeweg een aanvankelijk scepticisme overwonnen en hoe steeds meer bedrijven en sectoren de stap naar automatisering maken", aldus Stefaan Poppe, directeur bij Gibas Automation. "Cobots verlagen de drempel voor fabrikanten die eerder nooit verwachten robots in te kunnen zetten, om te gaan automatiseren. We zijn er dan ook trots op dat we als partner van Universal Robots nu de duizendste cobot mogen overhandigen, en we verwachten dat de volgende duizend snel zullen volgen."

Mark Menting, oprichter en managing director van Smart Robotics vult aan: "Wij werken al vanaf de oprichting van Smart Robotics samen met Universal Robots en Gibas Automation. Inmiddels zijn we ook uitgeroepen tot Certified System Integrator. Destijds hebben we uitvoerig onderzoek gedaan naar de best passende oplossing voor ons. We hebben Universal Robots gekozen omdat het de beste cobothardware op de markt biedt. Voor onze toepassing van palletiseren en item-picking zijn de Universal Robots perfect in gebruik: flexibel, wendbaar en gemakkelijk te herprogrammeren voor een nieuwe toepassing. Het voelt als een eer om de duizendste verkochte cobot in ontvangst te mogen nemen en we vieren deze mijlpaal graag met Universal Robots en Gibas Automation. En natuurlijk kijken we er naar uit om deze samenwerking voort te zetten en te versterken."

MOGELIJKHEDEN

Toen Universal Robots van start ging in de Benelux werden de cobots voornamelijk ingezet in de metaalindustrie. Tegenwoordig

zien steeds meer sectoren de voordelen van cobots, zoals bedrijven die actief zijn met betrekking tot voeding, verpakking, de bouw, horeca, pharma en meer. Momenteel zijn palletiseren en item-picking met behulp van beeldsensoren er belangrijke toepassingen voor, samen met lassen. Maakbedrijven staan voor stevige uitdagingen, zoals bijvoorbeeld een tekort aan gekwalificeerd personeel. Tegelijkertijd heeft de coronacrisis ervoor gezorgd dat er steeds meer druk komt te liggen op productieomgevingen, waar social distancing niet altijd vanzelfsprekend is. Als gevolg hiervan zal het belang van cobotechnology alleen maar toenemen. "Traditionele automatisering biedt vaak geen oplossing voor mkb-bedrij-



ven vanwege de hoge investering, stijgende productvarieteit en een tekort aan technisch personeel", stelt Christian Janse, Sales Manager Benelux bij Universal Robots. "Cobots bieden voor hen niet alleen een betaalbare en flexibele oplossing, ze zorgen ook voor een betere productiekwaliteit door de kwaliteiten van mensen en robots te combineren. De Benelux-markt zal gedurende de komende jaren ongetwijfeld exponentieel groeien, met Universal Robots als koploper. Ik geloof dat deze duizendste cobot slechts het begin is van een automatiseringsgolf bij mkb-bedrijven in de Benelux."



Zoeken naar lichtpunten in coronacrisis

De coronacrisis heeft grote impact op de maakindustrie. Economische cijfers geven een verdeeld beeld. De industrie kromp met 7,9 procent, met als meest negatieve uitschieter de transportmiddelenindustrie en als enige positieve uitschieter de machine-industrie. Leden van FPT-Vimag lijken na de eerste schok geleidelijk aan wat minder negatief over de toekomst te denken.

Lichtpuntjes zijn er, weet Ramon Dooijewaard. De directeur van FPT-Vimag houdt continu een vinger aan de economische pols van de maakindustrie. Elk kwartaal brengt hij door middel van enquêtes in kaart welke impact het coronavirus daadwerkelijk op de maakindustrie heeft: ten opzichte van 2019 'gereedschappen' 20 procent minder verkoop, machines 35 procent minder verkoop. Op het moment van het ter perse gaan van dit nummer van TechniShow Magazine zijn de laatste resultaten nog niet binnen, maar Dooijewaard herkent een trend. "In april maakten veel van onze leden zich zorgen over de liquiditeit en vreesden ze voor het voortbestaan van hun bedrijf. Die angst is nu aanzienlijk kleiner. Natuurlijk moet het virus niet jaren voortwoekeren, maar de meeste FPT-

Vimag-leden verwachten deze economische crisis goed door te komen." Dat de bedrijven het overleven, wil niet zeggen dat dit zonder kleerscheuren gebeurt. Net als in alle sectoren is de impact op de omzet, liquiditeit en innovatiekracht groot. En ook de maakindustrie maakt grootscheeps gebruik van NOW-regelingen en belastingmaatregelen. "Maar uiteindelijk is de basis van de maakindustrie sterk. Zo geeft bijna twee derde van de respondenten aan dat ze tussen nu en een jaar geen liquiditeitsproblemen zullen hebben."

KLEINE GROEI

Een belangrijke graadmeter is de Duitse economie. Volgens voorlopige gegevens van het Federaal Bureau voor de Statistiek (Destatis) was de reële

(prijsgecorrigeerde) orderintake in de productie in juni 2020 27,9% hoger dan in mei 2020. Zonder rekening te houden met grote bestellingen was de reële orderintake in de productie in juni 2020 23,8% hoger dan in mei 2020. De coronacrisis is al enkele maanden medebepalend voor de ontwikkelingen in de maakindustrie. In vergelijking met februari 2020, de maand voordat de restricties als gevolg van de coronapandemie in Duitsland begonnen, was de orderontvangst in juni 2020 11,3% lager. Vergeleken met vorige maand ste-

consumptiegoederen groeiden met 1,1%. In de auto-industrie steeg de orderintake in juni 2020 opnieuw aanzienlijk (+ 66,5% ten opzichte van de voorgaande maand). Hij is echter nog steeds 12,2% lager dan in februari 2020. "Cijfers van het CBS ondersteunen dit. De machine-industrie wist een kleine groei neer te zetten in het tweede kwartaal. De cijfers voor het binnenland waren negatief, maar werden goed gemaakt door de omzet in het buitenland. Over het tweede kwartaal maakte de totale omzet een groei door van 3,8 procent", zegt Dooijewaard.

DAF

Een ander lichtpuntje dat de directeur van FPT-Vimag signaleert, is een verrassende opschaling van de productie bij DAF. De truckbouwer gaat vanaf 1 oktober 180 in plaats van 160 trucks per dag produceren, waarmee de productie van het bedrijf nog maar tien procent lager ligt dan voor de coronacrisis. De afgelopen maanden maakte DAF gebruik van looncompensatie van de overheid (ruim 28 miljoen euro). Ook namen werknemers verplichte vrije dagen op. Nu de verkoop van trucks weer aantrekt, is er nog geen aanvraag ingediend voor nieuwe loonsubsidie voor de komende maanden.



Meld- & informatiepunt coronavirus

Vanwege de uitbraak van het coronavirus (COVID-19) nemen overheden en bedrijven strenge maatregelen om besmetting en verdere verspreiding van het virus te voorkomen. Om inzichtelijk te maken welke maatregelen de leden nodig hebben om deze crisis te overleven, opnieuw op te starten en goed vooruit te komen op de lange termijn, heeft FME een aantal documenten geschreven voor de overheid en politiek.

Met deze documenten wil FME inzicht geven in de economische impact die het virus heeft op de Nederlandse technologische industrie. Ook worden suggesties gegeven over hoe we de schade kunnen beperken en onze innovatiekracht zó kunnen inzetten, dat we goed in de startblokken staan als de virusbeperkende maatregelen weer kunnen worden opgeheven. Met deze documenten wil FME perspectief bieden voor de toekomst. De documenten gaan in op verschillende beleidsterreinen, en ook op belangrijke maatregelen:

NOW 2.0

Een deel van de bedrijven in de technologische industrie werkt met orderportefeuilles met een horizon van meer dan drie maanden. Hierdoor zijn omzetzakeringen pas zichtbaar in het derde en vierde kwartaal van 2020 en komen de betreffende bedrijven niet automatisch in aanmerking voor de huidige Tijdelijke Noodmaatregel Overbrugging voor Werkbehoud (NOW-regeling). FME pleit daarom voor een uitbreiding van de tijdelijke NOW-regeling met een lange doorlooptijd: een NOW 2.0.

INVESTERINGSFONDS

Vóór het uitbreken van de coronacrisis stond Nederland op de vierde plek van de Global Innovation Index. Het is maar de vraag of we na de crisis naar diezelfde positie terugkeren, laat staan dat we op deze ranglijsten kunnen stijgen. Het ontwikkelen van - en investeren in - sleuteltechnologieën was in opbouw en krijgt nu een klap te verwerken. Plannen om in innovatie te investeren, publiek en privaats, mogen niet lijden onder uitgaven die nu worden gedaan om acute economische pijn te verzachten. Het plan voor een Investeringsfonds en de uitwerking van de Groeistrategie winnen daarom aan urgentie. Doorgaan op de ingeslagen weg betekent dat we sterker uit de crisis komen.

AANBESTEDINGEN

FME-leden hebben door de coronacrisis veel last van een tijdelijke vraaguitval. Het is daarom van vitaal belang om zoveel mogelijk te voorkomen dat deze vraaguitval een neerwaartse spiraal in gang zet waarbij gezonde bedrijven in de problemen komen. Het versnellen van aanbestedingen door decentrale overheden en het Rijk kan hierbij een cruciale rol spelen. FME roept aanbestedende overheden op om in het licht van de coronacrisis te onderzoeken waar opdrachten, voorzien voor later in het jaar, naar voren kunnen worden gehaald.

Meer informatie? <https://www.fme.nl/nl/nieuws/meld-informatiepunt-coronavirus>



LEASE IS MORE



De equipment lease-experts van Activum helpen u graag aan de beste leaseoplossing bij uw investering in bedrijfsmiddelen.

Interesse?
Bel ons op 020 - 788 33 00 of bezoek onze website:
www.financial-lease.nl/technishow



METAALBEWERKING



HOUTBEWERKINGSMACHINE



VERPAKKINGSMACHINE



ZONNEPANELEN



LABORATORIUM
APPARATUUR



KUNSTSTOF
BEWERKINGSMACHINE



MEET, WEEG EN
REGELAPPARATUUR



ROBOTICA /
ROBOTISERING

Fiberlaser Benelux nodigt u uit voor Metavak 2020

Op 6-7-8 Oktober is het weer zover, de Metavak 2020 opent haar deuren. Wij van Fiberlaser Benelux zullen daar aanwezig zijn om u daar onze Fiber LME te demonstreren.

Deze 8 Kw Fiberlaser blinkt uit in snijsnelheid, gebruiksgemak, en bouwkwiteit kom langs en overtuig u zelf.



Extra open dagen 22 t/m 24 September 2020

Meer informatie of aanmelden voor de open dagen? Info@fiberlaserbenelux.nl / www.fiberlaserbenelux.nl





‘Veranderend Verspanen’ vier jaar later: nog een lange weg te gaan

Vier jaar geleden maakte OOM, het scholingsadviesbureau van de sociale partners in de metaalbewerking, een verslag van de expertbijeenkomsten Verspanen. Conclusie: de verspanende fabriek van de toekomst is een IT-fabriek waar aan de voorkant een solid in gaat en aan de achterkant complexe frees- en draaidelen naar buiten komen. Hoe kijken twee van die experts nu aan tegen veranderingen in verspanen?

“Vroeger waren verspaners eigen baas aan hun machine. Dat kan niet langer. Veel bedrijven zijn bang de stap naar CAD/CAM te zetten omdat ze vrezen dat de functie van verspaner wordt uitgehold”, zei Mark Haverkort van Bemet International in het najaar van 2017. Het was een andere tijd. De maakindustrie was op weg naar een ongekende hoogconjunctuur en van de komst van het

coronavirus had niemand nog enig vermoeden. Haverkort deed mee aan expertbijeenkomsten Verspanen van OOM (Opleiding Ontwikkeling Metaalbewerking). OOM wilde meer inzicht krijgen in de ontwikkelingen in het vakgebied; deskundigen uit de branche bogen zich over de vraag wat er speelt in de markt, in de technologie en het vakmanschap. De conclusies? Automatisering en digitalisering zijn in de verspanende

industrie al niet meer weg te denken en de technologie ontwikkelt zich razendsnel. Dit kan voor verspanende bedrijven grote gevolgen hebben. Ook de verspaner zelf gaat er veel van merken: de inhoud van functies zal hoe dan ook veranderen, er gaan functies verdwijnen, maar ook nieuwe ontstaan. Van een klassieke vakman ontwikkelt de nieuwe verspaner zich meer naar de rol van procesengineer. Daarvoor blijft bepaalde technische basiskennis belangrijk, maar er zijn ook andere vaardigheden nodig, zoals data kunnen lezen en analyseren, processen kunnen overzien, en communiceren.

INPUT

Terug naar Mark Haverkort van Bemet International. Hij gaf in 2017 aan dat veel bedrijven bang zijn de stap naar CAD/CAM te zetten omdat ze vrezen dat de functie van verspaner wordt uitgehold. Die mening is veranderd, zegt hij. “Ik denk dat de begripsvorming hierin de afgelopen jaren wel is gewijzigd. Steeds meer bedrijven hebben de stap naar CAD/CAM gemaakt. Voor veel bedrijven is het ook een must. De redenen hiervoor zijn simpel: producten worden complexer, machines worden complexer en levertijden worden belangrijker. Vooraf alles goed voor-

bereiden (CNC-programma, gereedschappen, spanmiddelen, simulatie) zorgt ervoor dat er minder fouten worden gemaakt en het spilrendement omhoog gaat.”

Over drie trends in het rapport (robotisering, 3D-printen en Internet of Things) is hij duidelijk. “Robotisering is een zeer actueel thema, bij al onze verspanende klanten. Het automatisch beladen en ontladen van machines zorgt ervoor dat machines meer spuluren kunnen maken. Denk hierbij aan voorbeelden van klanten die aan het eind van de dag alles klaarzetten zodat de CNC-machine in combinatie met de robot in de nachtelijke uren kan produceren.”

Op het gebied van 3D-printen en IoT is Haverkort wat behoudender. “We hebben klanten die nu beginnen met 3D printen, maar het gaat denk ik nu nog niet zo snel als destijds werd verwacht. En ik denk dat IoT nu daadwerkelijk van de grond komt. Systemen worden meer en meer met elkaar verbonden. We hebben bijvoorbeeld klanten waarbij de CNC-machines de input krijgen van onze ERP-applicatie Plan-de-CAMPagne. De machines verschaffen realtime inzicht in de productie en geproduceerde onderdelen. Deze terugkoppeling gaat vervolgens ook weer van de machine naar het ERP-systeem.”



Tot slot ziet hij een verdere ontwikkeling van internetplatforms in het verspanen. “De ontwikkeling van deze platforms is zeer belangrijk. Er zijn steeds meer mogelijkheden om te automatiseren. Dat kan intern zijn, in een organisatie, zoals hierboven genoemd. Maar dat kan ook extern zijn. Denk daarbij bijvoorbeeld aan een koppeling waarbij orders automatisch worden ingeschoten of bestellingen automatisch bij een leverancier binnenkomen. Een goed voorbeeld hiervan is Trivest Connect, een platform dat bedrijven in staat stelt hun IT-technologieën aan elkaar te verbinden door processen over meerdere applicaties heen te automatiseren. Het platform is de uitkomst voor bedrijven in de maakindustrie die intensief samenwerken. Zowel onderling als met leveranciers.”

DOORDRONGEN

De CEO van RoboJob, Helmut de Roovere gaf bijna vier jaar geleden aan er een nationaal bewustzijn zou moeten komen. Is dat er inmiddels? “We moeten vaststellen dat er sinds 2017 - en ook ervoor al - heel wat initiatieven zijn opgestart om een nationaal bewustzijn te creëren en de

“GELOOF JE ER ALS ONDERNEMER NIET IN, EN DAN HOUDT HET OP”

maakindustrie nieuw leven in te blazen. Factories of the Future, Smart Manufacturing en heel wat meer kleinschalige initiatieven zoals Awards van beurzen of zelfs individuele bedrijven: we zien het allemaal graag gebeuren. We moeten echter ook vaststellen dat we er nog helemaal niet zijn. Het nationaal bewustzijn is misschien wel wat beter dan drie jaar terug, maar van een compleet doordrongen nationaal bewustzijn is nog geen sprake.”

We zitten volgens De Roovere in een fase waarbij elke ondernemer wel inziet dat digitalisering en robotisering een ‘must’ zijn om te overleven en opnieuw te groeien in de maakindustrie. Nederland is hierbij één van de meest vooruitstrevende landen, maar ook in landen zoals Duitsland en

Zwitserland ziet men de vele voordelen van robotisering. “De afgelopen jaren hebben we bij RoboJob een veelvoud van het aantal robotsystemen verkocht dat we in 2017 en de jaren ervoor verkochten. Vandaag hebben we al meer dan 800 robots geïnstalleerd in binnen- en buitenland. Ook in 3D-printen zien we een verdere toename, en daarbij is men aan de overschakeling begonnen van een ‘trial & error’-fase naar een keuze en eventuele implementatie. Enkele jaren terug begon de kleine ondernemer voorzichtig wat te spelen en te experimenteren met 3D-printen. Drie jaar later lijkt het erop dat men een keuze heeft gemaakt: men gelooft erin, of juist niet. Wie erin gelooft, verdiept zich er verder in en dan wordt 3D-printen verder geïmplementeerd en uitgebouwd. Maar er zijn ook ondernemers die er niet in geloven, en dan houdt het op.”

VISIE

Is IoT daadwerkelijk van de grond gekomen, en wat is de invloed ervan op verspanen? “We zien op dat vlak heel wat initiatieven, al lijkt het bos niet altijd meer zichtbaar door de bomen. In tegenstelling tot robotisering is digitalisering mijns inziens nog een heel breed begrip, en dan zie je dat tal van leveranciers je onder die noemer allerlei software gaan aanbieden. Het resultaat is dat er zo’n groot aanbod ontstaat dat wat oudere ondernemers weleens afhaken en de dingen ‘gaan doen zoals ze het altijd hebben gedaan’. Ik merk bij jongere ondernemers echter een veel duidelijkere visie: zij verdiepen zich hierin en weten perfect welke richting ze uit moeten met hun bedrijf. En dan gaat het niet enkel over digitalisering, maar ook over het machinepark met de robots, het type werk waarin ze zich willen specialiseren, en ga zo maar door.”

In dat licht ziet De Roovere ook de ontwikkeling van internetplatforms in het verspanen, een van de toekomsttrends die uit de expertbijeenkomsten kwamen. “Ik denk dat je je als leverancier moet gaan onderscheiden met een duidelijke visie en een duidelijke boodschap: wat maakt jou anders dan andere aanbieders? Maak digitalisering meer concreet en toon welke meerwaarde er bestaat voor ondernemers in de maakindustrie. Als men daarin slaagt, kunnen het IoT en internetplatforms ook slagen in het verspanen.”



LEERING.NL/LANG-SPANTECHNIEK



MAKRO-GRIP NIGHT KING

Alle spanvoordelen van de originele LANG-technologie en een onverslaanbare prijs-prestatieverhouding.

LEERING
SINDS 1939 HENGELD

STRALEN - REINIGEN - GEREEDSCHAPPEN EN MACHINES



EXPERTISE IN METAALBEWERKING

OP ZOEK NAAR SLIMME EN VEELZIJDIGE WATERSTRAALSNIJTECHNOLOGIE?

Bekijk hoe wij meer capaciteit, veelzijdigheid en flexibiliteit aan uw bedrijf kunnen toevoegen!

Resato waterstraalsnijsystemen kunnen met minimale mankracht worden bediend. Daarnaast bieden onze producten nieuwe flexibiliteit dankzij de nadruk op efficiëntieverbetering en automatisering.

Deze producten hebben we recentelijk aan ons assortiment mogen toevoegen:

Double Intensifier Pump
Continu Abrasief Systeem - Mini

YOUR HIGH PRESSURE EXPERT.

Resato WATERJET TECHNOLOGY

RESATO.COM



Hoffmann Group versnelt digitalisering

De coronacrisis heeft de digitalisering versneld, meent Marcel Schwartz van Hoffmann Group. De specialist op het gebied van gereedschappen gaat eigen software aanbieden. “Gereedschappen zijn in het hele traject nodig en vormen een integraal onderdeel van het volledige proces.”

“Vreemd eigenlijk”, zegt Marcel Schwartz, strategisch product-manager bij gereedschapsleverancier Hoffmann Group, “dat ons nieuwste product door een gereedschapsleverancier op de markt wordt gebracht. En dus niet door een softwareleverancier.” Hij refereert aan de ontwikkeling van het zogenoemde Connected Manufacturing. Doel is om het mkb een toolmanagementsysteem te bieden waarmee bedrijven hun productie inzichtelijk kunnen krijgen.

“Ze zien welke gereedschappen ze gebruiken, waar ze ze gebruiken, welke standtijd dat gereedschap nog heeft en waar het zich bevindt. Gereedschap gebruik je door je hele proces heen. Daarom vinden wij ook dat onze tools vooraan in het proces moeten worden betrokken: bij de werkvoorbereiding en de programmering. Van daaruit hou je je voorraadbeheer inzichtelijk en kun je flinke kosten besparen.”

Er is een ‘basic’ en een ‘advanced’ versie van de software. Je kunt een kop-

Nieuwbouw

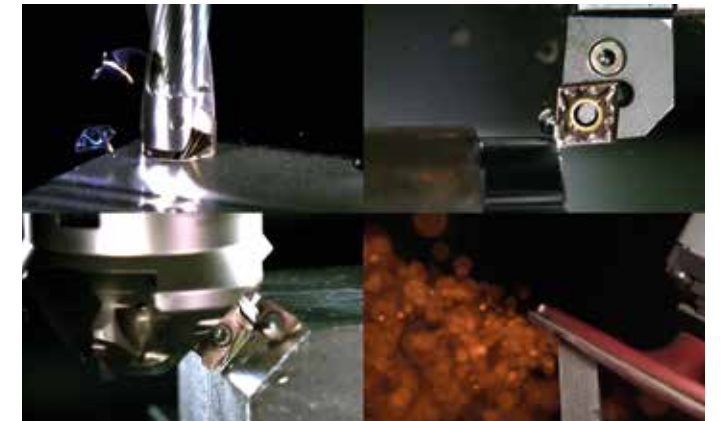
In november verhuist Hoffmann. Op een paar kilometer van de huidige locatie krijgt het bedrijf een nieuw pand van ongeveer 3000 vierkante meter. Schwartz kijkt uit naar de locatie op industrieterrein ‘De Veldkamp’ in Borne. “We groeien uit ons jasje, maar gelukkig vordert de nieuwbouw gestaag. Ik kijk vooral uit naar ons zogenoemde Experience Center. Daar komen twee bewerkingsmachines te staan, voor zowel draaien als 5-assig frezen. We kunnen er met onze klanten gereedschappen en materialen testen, dat is een enorme stap vooruit. Daarnaast biedt het pand trainingsruimten, met plek voor ongeveer 100 personen.”



peling maken naar je freesmachines, gereedschappen en instelapparatuur. Hiermee kun je alle apparaten via de cloud met elkaar verbinden en nul-fout-management bereiken. Alle overdrachten van de gereedschapsdata gaan direct naar de machines. “Het is een instapmodel, waarbij je dit pakket in twee, drie dagen kunt implementeren. Dan kun je meteen aan de slag. Voor grotere pakketten geldt een langere implementatietijd”, zegt Schwartz.

KATALYSATOR

Is dit een soort ‘industrie 4.0 voor beginners’? Schwartz: “Industrie 4.0 is een trend die al een tijdje bezig is. En zeker dankzij corona zie je dat digitalisering belangrijker wordt. Maar veel bedrijven merken nu dat ze er nog niet helemaal klaar voor zijn. Dus leveren we een product waarbij je met relatief weinig kosten en inzet kunt instappen en tegelijkertijd snel kunt uitbreiden. Zo digitaliseer je je productieproces en maak je het inzichtelijk.”



Hij merkt dat digitalisering een katalysator is voor digitaal werken. “We raken meer gewend aan digitaal werken, en dat moet ook. De wereld wordt digitaler. Meetwaarden en tooldata in een xls-bestand schrijven houdt niet lang meer stand. We kunnen met één druk op de knop alle data beschikbaar maken via de cloud. Dat is de richting waar we heen gaan.”

Digitalisering is ook binnen Hoffmann een belangrijk onderwerp. Zo is er meer aandacht voor de digitale catalogus, in plaats van de bekende gedrukte catalogus met de oranje omslag. Er is een app van waaruit klanten direct kunnen bestellen. Schwartz heeft het aantal verkopen via de app tijdens de corona-crisis flink zien stijgen.

WEBINARS

Daarnaast ontwikkelt het bedrijf online webinars en scholingen. “Daarmee bieden we verdieping aan. Dus niet alleen het verkooppraatje, maar juist de kennis achter de tools, met extra aandacht voor kostenbesparing. We willen de klant helpen om op alle aspecten kosten te besparen. En dan net alleen in het aankoopproces; we willen de klant ook bewust maken van waar de kansen liggen.”

De TCO, de total cost of ownership, wordt door gebruikers nog weleens onderbelicht, stelt Schwartz: “Klanten laten eigenlijk geld liggen. Dat gebeurt over het algemeen bij het gereedschapsbeheer. Een aantal jaren geleden hebben we Tool24 geïntroduceerd, waarmee je je voorraden inzichtelijk kunt maken en eigenlijk ook reduceren. Je kunt aanpassen welke gereedschappen wel en niet hard lopen en die parameters aanpassen, zodat je ze ‘just-in-time’ in je werkplaats hebt. Je kunt hierdoor een veel kleinere buffer aanhouden, zodat dat je wel altijd iets kunt pakken maar geen grote voorraden hoeft aan te leggen. Bestel alleen wat je nodig hebt, dat bespaart geld en tijd. Zoeken naar gereedschap levert veel irritatie op, en is tijdrovend.”

Persoonlijke beschermingsmiddelen

Volgens de wet moet de werkgever zijn werknemers gratis persoonlijke beschermingsmiddelen aanbieden die nodig zijn voor hun veiligheid. Een eis die zeker in de coronatijd streng wordt gehanteerd. Bij Hoffmann merkt men dat er meer aandacht is voor deze ‘PBM’s’. “Hoffmann Group is voortdurend actief op zoek naar producten die nuttig zijn om de verspreiding van Covid-19 tegen te gaan om. Juist in deze onzekere tijden kunnen we daardoor veiligheid en welzijn garanderen”, zegt Schwartz. Het bedrijf heeft daarom het aanbod PBM’s uitgebreid. “De werkgever is wettelijk

verplicht de veiligheid en bescherming van zijn medewerkers te waarborgen. Het is de verantwoordelijkheid van de werkgever om de gevaren op de werkplek te identificeren en passende beschermende maatregelen te nemen.”

Ook voor corona had Hoffmann een ruim assortiment PBM’s. “In totaal zijn er in de Hoffmann groep meer dan zestig PBM-specialisten. We hebben de kennis van beschermingsmiddelen en de wettelijke voorschriften en normen. Cruciale kennis. Vergeet niet: het gaat om het verbeteren van de arbeidsveiligheid in een bedrijf. Het gaat om mensen.”



Jef Oude Reimer



Hugo Oude Reimer



Hank Oude Reimer

“Onze kracht blijft dat we techneuten met veel kennis zijn”

De derde generatie Oude Reimer wordt klaargestoomd om het familiebedrijf, dat onder andere machines importeert en levert, te runnen. De broers Hank en Jef Oude Reimer zullen stap voor stap afstand doen. De jeugdige Hugo Oude Reimer moet het bedrijf de komende jaren gedeeltelijk omvormen. Een gesprek over verdere digitalisering, over het geluk van een breed aanbod, en vooral over familie.

Meteen om de hoek van de voordeur hangt het schilderij van de oude Oude Reimer, vader van Jef en Hank, en opa van Hugo. De grondlegger van de in Hilversum gevestigde importeur en leverancier van gereedschappen en machines voor de verspanende industrie waakt als het ware over het pand. ‘Opa’ kijkt met zijn blauwe ogen en een glimlach naar binnen, waar de onderneming zich - bijna 65 jaar na de oprichting in 1957 - ontwikkelt tot een moderne ‘one-stop-shop’ onder leiding van de jongste telg, Hugo Oude Reimer.

Gemoedelijk zitten de drie mannen naast elkaar: de broers Jef, Hank en diens zoon Hugo. Bijna 25 jaar geleden hebben de broers Oude Reimer van hun vader overgenomen en nu stomen ze Hugo klaar voor de nieuwe fase van het bedrijf, dat verder zal gaan onder leiding van de jongste generatie.

In april 1957 begon Oude Reimer als ingenieursbureau, met het tekenen van gereedschap. Meer specifiek: met het tekenen van hardmetaalgereedschap, als een van de eersten. Hank: “Onze vader liet speciaalbijltjes maken bij een slijperij in Sassenheim. Daarna begon hij met een machinetak, en zo heeft

de onderneming altijd op twee benen gestaan: gereedschappen en machines. Vroeger waren dat vooral Engelse en Amerikaanse machines. Die waren heel sterk uit de Tweede Wereldoorlog gekomen. De gereedschappen haalde hij uit Zwitserland, die stonden bekend om hun kwaliteit. ‘Pa’ heeft de zaak heel goed uitgebouwd, met een beetje hulp van zijn ooms. Jef en ik hebben per 1 januari 1996 de zaak overgenomen en nu staat de derde generatie te trappelen.”

EERST OVER JULLIE GENERATIE: WAT IS JULLIE KARAKTER?

Jeff: “Ik ben wat behoudend. Misschien zelfs wel een beetje een zwartkijker. Dat heb ik van mijn vader geleerd. Hij gaf altijd aan dat als je vooraf inschat wat niet goed kan gaan en dat al aanpakt, het niet fout kan gaan. Dat vormt je en geeft een bepaalde kijk op alles. En dat kan soms weleens remmend werken. Ik ben voorzichtig, en meer de techneut: eerst zorgen dat het werkt.”

Hank: “Jij bent inderdaad technischer dan ik. Ik heb ook de HTS gedaan, maar heb me meer toegelegd op bedrijfskunde. Ik ben wat meer gericht op de financiële kant.”

DAN VULLEN JULLIE ELKAAR DUS PRIMA AAN. YIN EN YANG?

Hank: “Zeker. Jef doet de binnendienst en de techniek, ik de buitendienst.”

NA YIN-YANG KOMT?

Hugo: “Jong!”

WAT HOUDT JONG IN VOOR OUDE REIMER? WAT VOEG JIJ TOE?

Hugo: “De toekomst van een bedrijf is een strategisch vraagstuk. De eerste generatie, opa dus, zette een bepaald businessmodel op. Hij verdiende geld met machines en gereedschappen. De tweede generatie, mijn vader en mijn oom, konden doorgaan met dat model. Want het is succesvol gebleken. Als je de geschiedenis nagaat, blijkt dat de derde generatie over het algemeen de minst succesvolle generatie is. Het businessmodel dat opa heeft bedacht, bestaat immers helemaal niet meer na vijftig, zestig jaar. De manier van geld verdienen is veranderd. Dat is mijn uitdaging en we moeten dus het verdienmodel van Oude Reimer onder de loep nemen. Vorig jaar hebben we intern een strategisch plan gepresenteerd hoe we dat gaan doen.”

LOGISCHE VRAAG: HOE DAN?

Hugo: “Een strategisch plan bouw je op in stappen en is niet statisch. We kijken drie jaar vooruit en tegelijk finetunen we elk jaar. Ik kan niet te veel prijsgeven van de strategie, want je wilt concurrenten niet wijzer maken dan ze zijn. Wel kan ik aangeven dat we hebben gekeken naar onze krachten en zwaktes. Onze kracht blijft dat we techneuten zijn met veel kennis. De hi-techmarkt groeit en daar is kennis onontbeerlijk. Ten tweede vergeten we niet waar we nu al sterk in zijn. We hebben een breed productaanbod: gereedschappen, smeermiddelen, machines, milieu-oplossingen en service. We zullen de combinatie van deze kwaliteiten verder ontwikkelen. Er zijn

maar heel weinig partijen in de markt die alles kunnen combineren, zoals wij dat kunnen.”

EEN SOORT ‘ONE-STOP-SHOP’?

Hugo: “Meer een turn-key-oplossing. We lossen de problemen voor onze klanten op.”

“WE ZOUDEN EIGENLIJK NOG 20 JAAR MOETEN BLIJVEN”

HOE KIJKT DE ‘OUDE GARDE’ HIER TEGENAAN?

Hank: “Hugo pakt op wat we al eerder zijn begonnen. Jef en ik hebben heel bewust een breed pakket neergezet. Want als je een breder aanbod hebt, ben je minder gevoelig voor de grillen van de markt. Dat merken we ook nu, tijdens de coronacrisis. We hebben verspaningsmachines voor de staalbouw, maar ook voor precisiebedrijven. Daarnaast koelmiddelen, trillingsdempers, gereedschappen, noem maar op. Het maakt ons bedrijf minder kwetsbaar in mindere tijden, maar vraagt wel heel veel kennis.”

HOE WAARBORG JE DIE KENNIS?

Hugo: “Opleiden, opleiden, opleiden.”

Jef: “We hebben de huidige kennis niet van vandaag op morgen gekregen, het is een groeiproces. Gaandeweg groeit de kennis en ik voorzie op dat gebied dan ook geen problemen.”

Hugo: “Maar we moeten wel blijven opleiden. Bij de fabrieken, maar ook bij monteurs in binnen- en buitendienst.”

WAAR LIGGEN DE MOGELIJKHEDEN VOOR INNOVATIE?

Hank: “Smart Industry.”

Jef: “Ondanks dat smart industry een containerbegrip is. De hi-tech-bedrijven lopen nog voor op dit gebied.”

Hank: “Toch begint het ook bij het mkb door te breken.”

Jef: “Bij Chiron konden ze 20 jaar geleden al inbellen in een machine, maar de markt was er nog niet klaar voor. Toch hebben ze aan die innovatie vastgehouden. En nu is de markt er wel klaar voor.”

ZIJN ICT EN ‘4.0’ ZAKEN DIE BIJ DE HUIDIGE GENERATIE, DIE VAN HUGO DUS, HOREN?

Hank: “We merken wel dat de jeugd meer ict-minded is.”

Jef: “De hele markt verandert en beweegt in de richting van ict. Dat is van deze tijd. Toen Hank en ik het bedrijf van onze vader overnamen, waren we met alles bezig. Het was echt een schaaft met vijf poten. Maar naar mate je als bedrijf groeit, moet je wel keuzes maken in je werkzaamheden.”

Hank: “Ik zie heel duidelijk dat Hugo veel sneller is als om ict gaat. Meteen toen hij binnenkwam, begon hij over het ERP-pakket.”

Hugo: “Je ziet dat je met de huidige it-infrastructuur voldoet aan de wensen en eisen van vandaag. Wil je 4.0-oplossingen en it-gerichte aspecten aanbieden, dan heb je zelf ook een it-infrastructuur nodig die daarbij aansluit. Die is er nog niet. Daarom gaan we onze huidige infrastructuur vernieuwen en klaarmaken om onze klanten moderne it-gerelateerde oplossingen te kunnen bieden. En we hebben een aantal interessante it-oplossingen in de steigers staan.”

WORDT OUDE REIMER EEN IT-BEDRIJF?

Hugo: “Nee. En Ja. Ik denk dat we over vijf jaar geld zullen gaan verdienen met onze it-kennis. Maar een heel groot deel zal nog bestaan uit de verkoop van onze huidige producten.”

Jef: “Er komen bedrijfstechische it-oplossingen aan. It was en is ons natuurlijk niet onbekend.”

Hugo: “Vorig jaar zeiden we tegen elkaar: wat wordt onze nieuwe missie? Wat willen we bereiken? Dat is produceren makkelijker maken. Dat zegt alles. Makkelijk produceren voor de klant betekent dat je met een paar handelingen op pad bent. Onze klanten zullen zeker zijn van één ding: als je bij ons een pakket afneemt, is de kwaliteit gegarandeerd.”

Hank: “Zo zijn we met een van onze partners in gesprek over volautomatische voorstelapparatuur. Zulke oplossingen zijn er al in de markt, maar die zijn heel kostbaar. Wij bieden een goedkopere en efficiëntere oplossing, met een robot. Een pallet wordt daarbij automatisch voorinsteld, gemeten en vervoerd naar de machine. Zo kunnen onze klanten efficiënter en makkelijker produceren. Tegen een hele andere prijsstelling dan anderen.”

JULLIE GAAN EEN SOORT VAN MACHINING-AS-A-SERVICE BIEDEN?

Hank: “Dit is wel een richting waar de machine-industrie zich in ontwikkelt. Neem Siemens, dat lijkt wel een dienstverlener te zijn geworden.”

SIEMENS KUN JE ZELFS AL EEN SOFTWAREBEDRIJF NOEMEN.

Hank: “Ja, dat denk ik wel. De ontwikkeling van dat bedrijf is enorm snel gegaan, en het biedt mooie oplossingen. Wij zijn natuurlijk geen Siemens. Wat we wel kunnen, is aansluiten met slimme, kleine oplossingen.”

Hugo: “Vaak wordt iets voor de eindklant ontwikkeld dat te groot en te complex is. Wij proberen ons te richten op de automatisering van de klant in kleine stapjes. De klant wenst niet altijd grote stappen te zetten. Hij vindt het prettig om kleine stappen als het ware aan elkaar te rijgen. Daar ligt voor Oude Reimer een kans. Hoe kunnen wij, dankzij ons brede en diverse aanbod, maatwerk maken voor de klant.”

WORDT OUDE REIMER EEN IT-BEDRIJF? NEE. EN JA.

Hank: “Het zijn onderdelen van een proces van een klant. Neem olie. Dat moet je bijvullen, meten, controleren. Als je iets kunt bieden om dat kleine stukje te automatiseren, scheelt het al uren voor een klant.”

GEMENE VRAAG VOOR DE HUIDIGE GENERATIE: WAT IS DE KWALITEIT VAN HUGO?

Jef: “Hugo is iemand die het overzicht heeft. Hij overziet een structuur, is goed in communicatie, overleg en marketing. Dat ontbreekt bij ons.”

Hank: “Hugo is heel goed in processen analyseren en ze daarna verbeteren en optimaliseren. Hij moet nog wel een stukje techniek leren, maar dat is logisch.”

Jef: “Het kost je al een jaar om de buitenlandse begrippen te leren. En als we het ook nog over de technische onderdelen hebben, ben je twee jaar kwijt.”

Hank: “Het duurde vier jaar voordat ik de productkennis had. Je moet namelijk niet alleen je eigen product kennen, maar ook dat van je concurrent. Je moet de markt begrijpen. Dat kost voor iedereen tijd en het is een leerproces.”

HUGO, WAAR ZIJN JE VADER EN OOM GOED (EN SLECHT) IN?

Hugo: “Hun combinatie is zo sterk: een techneut en een commercant. Dat waardeer ik enorm. Daarnaast zijn ze heel goed in het luisteren naar mensen en anderen het gevoel te geven dat ze thuis zijn. Dat is echt belangrijk. Waar ze minder goed in zijn? Soms richten ze zich op kleine dingen en ervaren ze dat als belemmering om vooruit te gaan. Dat is natuurlijk de aard van techneuten, die willen honderd procent zekerheid en gaan niet akkoord met 1 procent minder. Maar soms is het beter om iets bij 99 procent te accepteren en die laatste procent later te compenseren. Dat zien ze nu ook.”

Jef: “We zijn soms inderdaad wel wat bezig met kleinere uitdagingen.”

MAAR EIGENLIJK VULLEN JULLIE DRIE ELKAAR UITSTEKEND AAN?

Hank: “Ja. Inderdaad. We zouden eigenlijk nog 20 jaar moeten blijven.”

HOE LANG BLIJVEN JULLIE NOG DE BAAS?

Hank: “We blijven er nog even bij. We zijn in gesprek over de overdracht en hoe we die gaan uitvoeren. Maar we vinden het nog zo leuk nu. We nemen in stapjes afstand.”

LUKT HET JULLIE WEL OM LOS TE LATEN?

Jef: “We hebben Hugo beloofd dat wanneer hij de baas is, we ons er niet meer mee bemoeien. In 1996 hebben Hank en ik het bedrijf overgenomen en we waren als de dood dat pa de hele tijd over onze schouder zou meekijken. Maar hij liet heel makkelijk los. Want als je ouder wordt, realiseer je je dat de jeugd sneller is en een andere kijk heeft. Ik kom op een leeftijd waarop ik voorzichtiger word. Ik word daardoor een remmende factor. Ik moet loslaten, anders sta ik de ontwikkeling van Oude Reimer in de weg.”

Hugo: “Mijn oom en mijn vader geven me een podium waarop ik me kan ontplooiën. Natuurlijk is een overname een moeilijk proces. Het bedrijf is ook een beetje hun kindje en het gaat ook over geld. Maar als je familie bent, ga je ervan uit dat het goed komt.”

SMART STEP SPIRAALBOOR

EXCLUSIEF BIJ WÜRTH

DE EERSTE SPIRAALBOOR MET EEN TRAPPENBOOR-PUNTGEOMETRIE

Boortip

- Extreem ronde doorlopende gaten
- Precieze centreernauwkeurigheid bij het boren
- Uitboren zonder dat de boor “wegloopt”
- Snel boorproces
- Ø 1 mm - 13 mm

3-vlaks schacht

- Voorkomt doorslippen in de boorkop
- Optimale krachtoverbrenging
- Beschermt de boorkop tegen schade

SIMPEL, HANDIG EN PRECIES BOREN VAN DOORLOPENDE GATEN.

ZEBRA QUALITY

Meer informatie? Bekijk hier de productpagina

www.wurth.nl/smartstep

Würth Nederland B.V. • Het Sterrenbeeld 35, 5215 MK 's-Hertogenbosch

INDUSTRIËLE OPLOSSINGEN VOOR PUNT- EN STIFTLASSEN

MD

DE NEDERLANDSE METAAL DAGEN

21-23 April 2021

The next step to Smart Manufacturing

www.denederlandsemetaaldagen.nl | info@unifs.nl | +31 318 769 233 | Brabanthallen 's-Hertogenbosch



Enrico Akkerman, commercieel directeur bij Gibas: maakindustrie produceert steeds slimmer

“Hier liggen wat producten op een pallet. Met een autonomous mobile robot (AMR, red.) pak je ze op en breng je ze naar de machine. Daar vindt de volgende stap in het proces plaats en ga zo maar door. Automatiseren is helemaal niet complex. Iedereen kan er mee beginnen”, zeg Enrico Akkerman. De commercieel directeur van Gibas ziet de maakindustrie stap voor stap slimmer produceren. De oorzaak? “Niet industrie 4.0, maar vooral generatie 2.0.”

Dat Gibas propageert dat alle losse onderdelen van een productieproces aan elkaar kunnen worden gekoppeld is gezien de opbouw van het bedrijf niet verrassend. Zelf bestaat Gibas namelijk uit vier ‘divisies’: Numeriek (verspanende machines), Automation, Tools en Logistiek. De slogan van Gibas is dan ook: totaalpakket in verspanen.

Commercieel directeur Akkerman van Gibas herkent een aantal automatiseringstrends, zoals het opstapelen van verschillende soorten automatiserings-lagen. “In de metaalindustrie bijvoorbeeld zie je dat een enkele machine met robot wordt geleverd bij klanten. Die machine is dus ‘gerobotiseerd’. Wij zien dat er een vraag is naar een stapje verder, om meerdere van dit soort machines weer aan elkaar te koppelen. Zo gaat een fabriek van standalone gerobotiseerde machines naar een hogere graad van automatisering.”

Een manufacturing execution system (MES) is een informatiesysteem voor het monitoren en aansturen van productieprocessen met een continu karakter. Denk hij aan een MES-oplossing voor de metaal? “Je kan op al tijdens de werkvoorbereiding heel veel zaken organiseren. En met onze softwarepartners kunnen we van tien machines een productiecel maken en alles registreren en organiseren. Dus ja, MES is een mogelijkheid. Maar kijk eerst hoe een fabriek er uit ziet. Vaak is er een centrale plek van producten of halffabrikaten. Die kan je automatisch met een AMR naar een machine brengen en daar behandelen. Vervolgens kan je het automatisch uit de machine halen en naar een andere transporteren. Van freesbank naar erodeermachine naar meetmachine naar wasmachine en tot slot naar de centrale opslag. Dit kan je stap voor stap opzetten, hier hoeft je niet meteen een MES-oplossing voor te implementeren.”

GENERATIE

In andere industrieën is er allang volop geautomatiseerd. De term Industrie 4.0 is nu ruim een decennium oud. Waarom duurt de digitalisering van de automatisering in de metaalwereld zo lang? Akkerman ziet dat er juist al heel veel veranderd is. “We komen uit een situatie waarbij we van conventioneel verspanen naar CNC-computergestuurd verspanen zijn gegaan. Dat was een revolutie. Daarna is het een evolutie, met onder andere robotiseren. Die stappen maken bedrijven constant. Een volgende verandering is dat je de gerobotiseerde machine ondersteunt met een AMR. Er zijn nog genoeg mensen die al het idee hebben dat de automatisering te snel gaat. Dus moet je het ook niet forceren, denk ik.”

Behalve het tempo van ict is er nog een ander aspect dat een verdere integratie van ‘4.0’ tegenhoudt: onbekendheid. Akkerman merkt dat het type werknemer verandert. Vroeger zag je in de metaal heel veel LTS’ers, die graag met hun handen wilden werken. Vandaag de dag melden ook HBO’ers en hoger zich in de metaal. Het wordt namelijk ook voor hoogopgeleide jongeren steeds interessanter om in de snel digitaliserende wereld van de maakindustrie te

stappen. Door de instroom van hogeropgeleiden met ict-kennis wordt ook de vraag naar ict in de branche groter.

“Wij zien jongere mensen instromen. Mensen die met moderne technieken zijn opgegroeid. Die weten wat de impact van software kan zijn. Je merkt dat wanneer in een familiebedrijf de zoon het heeft overgenomen van de vader, dat hij kijkt naar automatisering binnen zijn bedrijf. Die zoon vindt het interessant en weet ook dat hij er geld mee kan verdienen. Een gelijkaardig fenomeen zien we bij grote bedrijven waar de ‘jonge’ generatie managers het overneemt. Het gaat dus niet om industrie 4.0, maar vooral om generatie 2.0.”

AAN BOORD

Voor ondernemers is het lastig om te investeren in tijden van corona. Als er al reserves zijn, heeft de pandemie dat nog meer uitgehold. Akkerman: “Er liggen genoeg kansen. Zo zie je dat klanten producten die ze eerder in China hadden uitbesteed de order nu in Nederland neerleggen. En omdat de kwaliteit van de Nederlandse producenten hoger is, mag de prijs ook omhoog. Neemt niet weg dat een Nederlandse fabriek zich niet uit de markt kan prijzen, door te duur te zijn. Dus moet je zo veel mogelijk omzet genereren met zo min mogelijk mensen. Daarbij geldt ook nog: de vakmensen die je aan boord hebt, wil je zo veel mogelijk in hun kracht hebben staan. Laat vakmensen hun vak uitoefenen en robots het domme werk doen.”

“HET WORDT VOOR HOOGOPGELEIDE JONGEREN INTERESSANTER OM IN DE SNEL DIGITALISERENDE WERELD VAN DE MAAKINDUSTRIE TE STAPPEN”

Robotiseren en automatiseren kost geld. Die investeringen hoeven echter niet vandaag direct afgerekend te worden, maar smeer je die uit over een langere periode, zegt Akkerman. Toch zal men wel moeten. “Je ziet bijvoorbeeld dat een bewerkingscenter duurder wordt. Vroeger kostte een machine gemiddeld honderdduizend euro. Nu zit dat op een kwart miljoen. Het gevolg is wel dat er veel meer productie vanaf moet komen en dat kan niet zonder robotiseren.” Overigens is de machine vaak niet de bottleneck in een productieproces. Machines zijn snel en hebben een prima rendement. Het gaat vooral om de organisatie in een fabriek. “Daar haal je je grootste kostenbesparingen. En dan hoeft je niet meteen miljoenen te investeren en je hele fabriek om te keren. Goed automatiseren is meer een cultuur- dan een technische omslag. De techniek is geen probleem, die is er. Maar wil je de toekomst omarmen? Je ziet het gelukkig steeds vaker.”



Huwelijk tussen SAP en Siemens creëert een supermacht

Wat als Bayern München en Borussia Dortmund intensief gaan samenwerken en samen de voetbalwereld bestormen? De Champions League-beker zou het komende decennium waarschijnlijk in Duitsland staan. Zo zou je de samenwerking tussen Siemens en SAP kunnen zien. De twee Duitse grootmachten creëren een supermacht op het gebied van Industry 4.0.

SAP biedt Teamcenter-software van Siemens aan als de belangrijkste basis voor samenwerking op het gebied van product-life-cycle en product-databaseer. Daarnaast biedt Siemens Intelligent Asset Management-oplossingen en project- en portfoliobeheer-applicaties van SAP.

“Digitale transformatie is van cruciaal belang voor de maakindustrie om de

productiviteit en flexibiliteit te verhogen en innovatie te versnellen. Bedrijven moeten dus op nieuwe manieren samenkomen om de digitale onderneming mogelijk te maken”, aldus Klaus Helmrich, lid van de raad van bestuur van Siemens AG en ceo van Siemens Digital Industries. “Deze samenwerking tussen twee marktleiders gaat over meer dan alleen interoperabiliteit en interfaces. Hij gaat over het creëren van een geïntegreerde digitale thread die

product- en asset-lifecycle management verenigt met de business, zodat klanten hun productie kunnen optimaliseren.”

FUSIE

Een redelijke aanname is dat deze deal vooral de PLM-kant van Siemens en de Teamcenter PLM-backbone-suite de grote winnaar maakt. Feit is namelijk dat SAP ‘s werelds grootste speler op het gebied van bedrijfssystemen is. Bijna 80 procent van de zakelijke IT-transacties over de hele wereld vindt plaats via een SAP-systeem.

Tegelijkertijd is Siemens Digital Industries de afgelopen jaren snel vooruitgegaan. Maar daar houdt het niet op. Door de fusie tussen de PLM- en automatiseringsdivisies een paar jaar geleden, is Siemens verreweg de grootste speler ter wereld wat betreft tools voor zowel productontwikkeling als fabrieksautomatisering van het type dat nodig is voor het Industry 4.0-concept.

De nieuwe regeling zou enige zorg moeten baren bij Dassault-topman Bernard Charles, die met Siemens Digital Industries aan het vechten is over wie de grootste leverancier ter wereld is als het gaat om PLM. Hetzelfde geldt voor concurrenten als PTC en Aras. SAP en Siemens streven nu samen naar het ontwikkelen van scherpe integraties met deze wereldwijd dominante

oplossingen. Siemens pakt daarbij het ontwikkelen van PLM-software op, zodat SAP zich kan concentreren op oplossingen en terreinen waarmee het wereldwijd al domineert met technisch geavanceerde oplossingen, zoals de SAP HANA-database, cloudoplossingen, en S / 4HANA inclusief financiële systemen, facility management-oplossingen, edge-computing, transactiesystemen voor de technische industrie en meer.

DOMINANT

Slechts enkele van de grote en middelgrote bedrijven ter wereld maken geen gebruik van de diensten van SAP, terwijl Siemens Teamcenter geen dominante positie heeft. Dit biedt Siemens een geweldige kans om een reeks uitwisselingen van SAP PLM-oplossingen voor Teamcenter te realiseren en gebruik te maken van de extreem grote verkooporganisatie van SAP. Zonder de eigen verkooporganisatie te veel te belasten, kan Siemens dus zijn inkomsten flink opschroeven.

En SAP? Siemens heeft veel klanten heeft die mogelijk geïnteresseerd zijn in SAP-software in Enterprise Asset Management (EAM)-project en -portfoliobeheeroplossingen. Daarom werken de twee grootmachten samen verder aan de integratie tussen hun softwareplatforms, om zo goede en snelle oplossingen te bedenken. Dit is geen gemakkelijke uitdaging, met tienduizenden medewerkers die moeten worden ‘opgeleid’ in de nieuwe oplossingen, maar het is mogelijk.

Als eerste stap in het partnerschap zal SAP Siemens Teamcenter-software aanbieden als de basis voor productlevenscyclus-samenwerking en gegevensbeheer, en Siemens zal SAP ‘Intelligent Asset Management’- en SAP ‘Project and Portfolio Management’-oplossingen aanbieden om de bedrijfswaarde te maximaliseren voor fabrikanten en netwerkexploitanten. Beide bedrijven zullen samenwerken om end-to-end-levenscyclusapplicaties te ontwikkelen om gebruikers te helpen een naadloze digitale thread te bereiken die de gehele bedrijfsprestaties verbetert.

NIET NIEUW

Volgens brancheanalist Gartner domineerde SAP de ERP-wereldmarkt in 2018 met een aandeel van 22 procent en had het een marktaandeel van 51 procent binnen de top vijf van ERP-leveranciers, die verder werd gevormd door Oracle, Workday, Sage en Infor. Kleinere ERP-leveranciers maken een inhaalslag in een aantal industrieën en sectoren waar grote spelers niet flexibel genoeg zijn.

Siemens is marktleider in PLM en ‘digital twins’, met een portfolio dat zowel upstream productontwerp als innovatie voor downstream productie-automatisering omvat. De meeste andere spelers op dit terrein, zoals Dassault Systèmes, PTC, Oracle, ARAS en SAP, zijn ook geen ‘pure play PLM-editors’. SAP groeit al decennia in de richting van het dekken van de end-to-end enterprise-scope. Het waagde zich zelfs in de wereld van PLM-software en noemde eerder een van zijn producten SAP PLM voordat het onlangs opnieuw werd geconsolideerd in het reguliere ERP-portfolio. In de taal van SAP stuurt ERP ‘alle kernprocessen aan die nodig zijn om een bedrijf te runnen: financiën, HR, productie, supply chain, diensten, inkoop en andere’, en SAP integreert deze processen in één platform.

De samenwerking tussen SAP en Siemens is niet nieuw. Zo heeft SAP het JT-formaat omarmd als de open CAD-standaard voor visualisatie en delen van 3D-productgegevens in zijn kernplatform. Het formaat is een ‘light’-versie, die oorspronkelijk is ontwikkeld door EAI, maar is overgenomen en algemeen wordt toegepast door Siemens Digital Industries in zijn productassortiment.

Bovendien is er al een aantal SAP-Teamcenter-integratiebruggen en connectoren op de markt die workflow-integratie en gegevensuitwisselingsmechanismen tussen EBOM en MBOM bieden. Deze nieuwe alliantie tussen Siemens en SAP zal zeker de deur openen voor nieuwe integratiemogelijkheden.

Op TechniShow | Portal vindt u de profielen van alle FPT-VIMAG leden. U kunt dus zelfs nog uitgebreider zoeken op deze digitale marktplaats. Bent u op zoek naar de juiste machine, passend gereedschap of een innovatieve automatiseringsoplossing dan bent u op TechniShow | Portal 24/7 op het juiste adres. Door middel van filters op productcategorie en markten komt u bij de juiste bedrijven terecht. U kunt rechtstreeks contact opnemen of doorlinken naar de eigen website van het bedrijf voor meer informatie.

LEDEN FPT-VIMAG

Abus Kraansystemen B.V.
Ad. A. KLEIN Transporttechniek b.v.
Air Products Nederland B.V.
Allround Machinery B.V.
Almotion B.V.
Alup-Kompressoren B.V.
Amada GmbH
AMTC B.V.
Atlas Copco Internationaal B.V.
ATS Edgelt BV
BEKO Technologies B.V.
Bemet International B.V.
Bendertechniek B.V.
BLM Group Benelux B.V.
BMT Machine Tools B.V.
Bokhoven Tool Management BTM
BP Europa SE - BP Nederland
Bucci Industries
Bystronic Benelux. B.V.
Cadmes B.V.
Carmitech B.V.
CellRo B.V.
Cerazitit Nederland B.V.
Cloos Benelux N.V.
CNC-Consult & Automation B.V.
Dalmec B.V.
De Tollenaere bv
DESTACO Benelux B.V.
DMG MORI Netherlands B.V.
DoALL Nederland B.V.
Dormac Import B.V.
Drabbe B.V.
Dymato B.V.
Easy Systems Benelux
Electrotool B.V.
EMS Benelux BV
Emuge-Franken B.V.
Ertec BV
Esab Nederland B.V.
Evolent Machines B.V.
FANUC Benelux BVBA
Gelderblom CNC Machines B.V.
GF Machining Solutions International SA
Gibac Chemie B.V.
Gibas Numeriek B.V.
Glavitech B.V.
GOM Benelux
GROB Benelux B.V.
Gühring Nederland B.V.
Hagro Precisie B.V.
Hahn+Kolb Tools Benelux
HALTER CNC Automation
Hänel Kantoor- en Magazijnsystemen

Harry Hersbach Tools B.V.
Heesen-ICA B.V.
Heidenhain Nederland B.V.
Hembrug B.V.
Hermle Nederland B.V.
Hevami Oppervlaktetechniek
Hexagon Metrology B.V.
HGG Profiling Equipment B.V.
Hoffmann Quality Tools B.V.
Holland Precision Tooling B.V.
Humacs Krabbendam
Hurco
Import en Groothandel van Ommen B.V.
Industrial Cobotics
Jeveka B.V.
JÖRG Machines B.V.
Kaltenbach Tools B.V.
Kennametal Nederland B.V.
Klein Tooling B.V.
KSM Benelux
Kurval B.V.
Laagland B.V.
Landré Machines B.V.
Laskar Puntlastetechniek
Leering Hengelo B.V.
Limas B.V.
LISSMAC Maschinenbau GmbH
Lorch Lastetechniek BV
L.V.D. Company nv
Machinehandel Overmars
Magistor B.V.
MAKE! Machining Technology B.V.
Mayfran Limburg B.V.
Metaaltechniek Handelsonderneming B.V.
Mink Bursten
Mitutoyo Nederland B.V.
MML
Mondiale
Olmia Robotics
Onkenhout en Onkenhout B.V.
OSG Nederland B.V.
Oude Reimer B.V.
Petroline International Nederland
Pferd-Rüggeberg B.V.
Pimpel Benelux B.V.
Primoteq B.V.
Produtec
Proger Spantechniek B.V.
Promas B.V.
Promatt B.V.
Q-Fin Quality Finishing Machines
Radan B.V.
Renishaw Benelux B.V.
Resato International B.V.

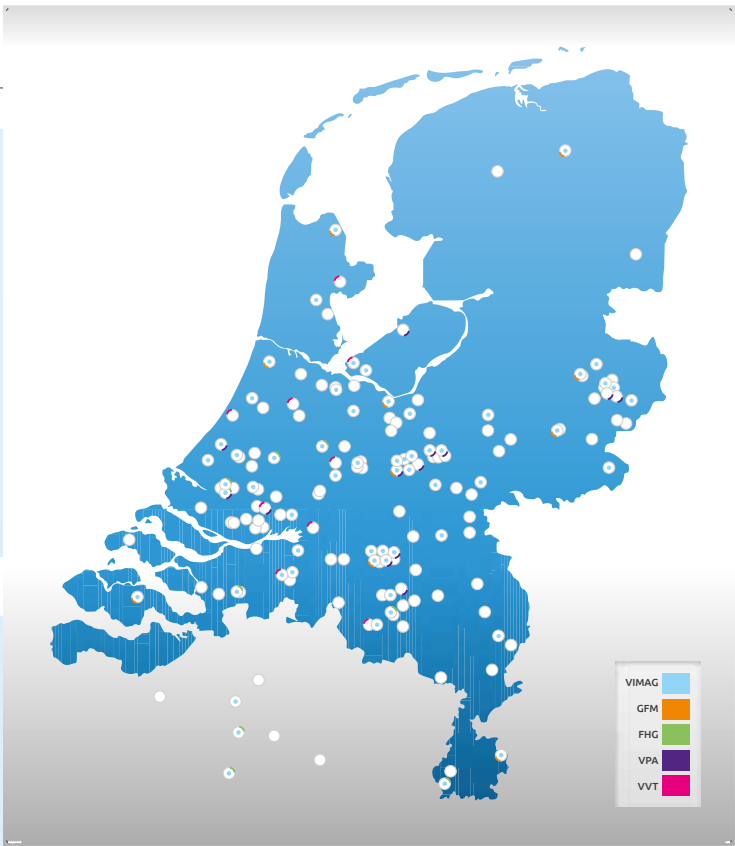
Rhenus Lub BV
RoBoJob N.V.
Rolan Robotics BV
Romias B.V.
Rösler Benelux B.V.
S.A. Seco Tools Benelux N.V.
SafanDarley Lochem B.V.
Sandvik Benelux B.V. Divisie Dormer Pramet
Sandvik Benelux B.V. Division Coromant
Schunk Intec B.V.
Schut Geometrische Meettechniek B.V.
Siemens Nederland N.V.
Special Tools Benelux B.V.
Staalmach B.V.
Style CNC Machines B.V.
Technische Handelsonderneming De Ridder B.V.
Technische Handelsonderneming Klaassen B.V.
Th. Wortelboer B.V.
Timesavers International B.V.
Topfinish
Trumpf Nederland B.V.
Tuwi Nederland B.V.
Valk Welding B.V.
Van Hoorn Carbide B.V.
Van Hoorn Machining b.v.
VLH Welding Group B.V.
Voortman Steel Machinery B.V.
Waldmann b.v.
Walter Benelux N.V.
Welding Company Nederland B.V.
Werth Messtechnik GmbH
WiCAM Benelux B.V.
Widenhorn B.V.
Wila B.V.
Wolthuis Machines B.V.
Wouters Cutting & Welding BVBA
Yamazaki Mazak Nederland B.V.
YASKAWA Benelux BV
Young Cuttingtools b.v.
ZEISS
ZVS Techniek B.V.

VAKGROEP PRECISIETECHNIEK

Cadmes B.V.
KSM Benelux
Landré Machines B.V.
Oude Reimer B.V.
Siemens Nederland N.V.

SECTIE FHG

Ceratizit Nederland B.V.
Gühring Nederland B.V.



Kennametal Nederland B.V.
OSG Nederland B.V.
S.A. Seco Tools Benelux N.V.
Sandvik Benelux B.V. Divisie Dormer Pramet
Sandvik Benelux B.V. Division Coromant
Walter Benelux N.V.

SECTIE GFM

CellRo B.V.
Hembrug B.V.
HGG Profiling Equipment B.V.
Mayfran Limburg B.V.
Resato International B.V.
SafanDarley Lochem B.V.
Style CNC Machines B.V.
Timesavers International B.V.
Voortman Steel Machinery B.V.

SECTIE VIMAG

Amada GmbH
Bendertechniek B.V.
BMT Machine Tools B.V.
Bucci Industries
Bystronic Benelux. B.V.
Cadmes B.V.
CellRo B.V.
Cerazitit Nederland B.V.
CNC-Consult & Automation B.V.
DMG MORI Netherlands B.V.
Dormac Import B.V.
Dymato B.V.
Emuge-Franken B.V.
Evolent Machines B.V.
FANUC Benelux BVBA

Gelderblom CNC Machines B.V.
Gibac Chemie B.V.
Gibas Numeriek B.V.
Gühring Nederland B.V.
Hagro Precisie B.V.
Heesen-ICA B.V.
Heidenhain Nederland B.V.
Hembrug B.V.
HGG Profiling Equipment B.V.
Hoffmann Quality Tools B.V.
Jeveka B.V.
JÖRG Machines B.V.
Kaltenbach Tools B.V.
Kennametal Nederland B.V.
Klein Tooling B.V.
Laagland B.V.
Landré Machines B.V.
Leering Hengelo B.V.
Mayfran Limburg B.V.
OSG Nederland B.V.
Oude Reimer B.V.
Proger Spantechniek B.V.
Promas B.V.
Radan B.V.
Renishaw Benelux B.V.
Resato International B.V.
S.A. Seco Tools Benelux N.V.
SafanDarley Lochem B.V.
Sandvik Benelux B.V. Divisie Dormer Pramet
Sandvik Benelux B.V. Division Coromant
Siemens Nederland N.V.
Staalmach B.V.
Style CNC Machines B.V.
Technische Handelsonderneming
De Ridder B.V.
Technische Handelsonderneming Klaassen B.V.

Timesavers International B.V.
Trumpf Nederland B.V.
Tuwi Nederland B.V.
Voortman Steel Machinery B.V.
Walter Benelux N.V.
Yamazaki Mazak Nederland B.V.
Young Cuttingtools b.v.

VAKGROEP PLAATWERK

Amada GmbH
Bystronic Benelux. B.V.
Holland Precision Tooling B.V.
Laskar Hardinxveld B.V.
Radan B.V.
Resato International B.V.
Rösler Benelux B.V.
Trumpf Nederland B.V.
Tuwi Nederland B.V.
Wila B.V.

VAKGROEP PRODUCTIE-AUTOMATISERING

Cadmes B.V.
CellRo B.V.
CNC-Consult & Automation B.V.
Heidenhain Nederland B.V.
Industrial Cobotics
Laagland B.V.
RoBoJob N.V.
Romias B.V.
Sandvik Benelux B.V. Division Coromant
Schunk Intec B.V.
Siemens Nederland N.V.
Valk Welding B.V.
YASKAWA Benelux B.V.

VAKGROEP VERBINDINGSTECHNIEK

DESTACO Benelux B.V.
Jeveka B.V.
Laskar Hardinxveld B.V.
Lorch Lastetechniek B.V.
Rolan Robotics BV
Valk Welding B.V.
VLH Welding Group B.V.

PARTNERLEDEN

Jaarbeurs B.V.
Jan van Dam Machine Transport
STODT



Baanbrekende ontwikkelingen in boren, zagen en meten.

TOOLS:

- Machines op topniveau door 85 jaar ervaring
- Installaties op maat
- Meedenken en oplossen
- Hoge servicegraad
- Personal Touch
- Één bedrijf voor advies, levering en service
- Heeft u onze nieuwe boor/ zaaglijn al gezien? kijk op www.kaltenbachtools.nl of <https://vimeo.com/319167091>

Lasermarkeren met professionele werkstations



- Betrouwbaar, robuust en gemakkelijk te bedienen
- Hoge kwaliteit markeringen, ook op metalen
- 3D markeren en 3D-relief functie
- QR en datamatrix graveerfunctie
- Uitneembare deuren voor grote voorwerpen



Tel. 0297-266 191 | info@laser2000.nl | www.laser2000.nl

Op zoek naar de juiste reinigingsoplossing?

Ook in ATEX leverbaar!

verhagenleiden.nl Advies en demonstratie? Bel 071 581 30 30

George Kaars Sijpesteijn
Directeur
Kaltenbach-Tools B.V.
Kerkstraat 58-60
2295 LH Kwintsheul
T: +31 (088) 028 3000
M: +31 (0) 628909400
info@tools.nl

TOOLS
HET MERK VAN STAAL
KALTENBACH
WWW.TOOLS.NL

FPT-VIMAG kijkt naar toekomstige rol van leverancier



De rol van de leverancier verandert voortdurend. De ambitie om de bedrijfsvoering maximaal flexibel en klantgericht te organiseren, heeft daarbij ook impact op de wijze waarop uw organisatie zich inricht voor succes. Met soms veranderende businessmodellen, aandacht voor topservice en onderhoud. FPT-VIMAG zal zich buigen over vragen als:

- Hoe bieden leveranciers maximale toegevoegde waarde?
- Welke veranderingen zijn van grote invloed?
- Hoe kunt u als ondernemer tijdig inspelen op die veranderende markt?
- Welke aanpassingen in de organisatie hebben daarbij prioriteit?
- Hoe regelt u de bedrijfsprocessen klantgericht in?
- Welke rol krijgt de TechniShow de komende jaren?

In drie bijeenkomsten gaan we in op deze vraagstukken.

De eerste bijeenkomst is gepland op 16 september van 14.00 - 18.00 uur, met aansluitend een diner op een 'coronaproof' locatie in het midden van het land. De definitieve agenda volgt. De bijeenkomsten worden begeleid door SeederDeBoer. SeederDeBoer realiseert transformaties en ondersteunt grote organisaties zoals de Rabobank en Erasmus MC. Het heeft de NS bijgestaan in de begeleiding en transitie rond reisinformatie.

Meer informatie via info@fptvimag.nl of 088-4008550.

Arwen Peters (Olmia Robotics):

“Lidmaatschap FPT-Vimag is ‘good business karma’”

Olmia Robotics, dat totaaloplossingen aanbiedt voor productie- en assemblagebedrijven die willen automatiseren, is eind vorig jaar lid geworden van FPT-Vimag. Arwen Peters van het bedrijf ziet meerwaarde in het netwerk van de brancheorganisatie, buiten de korting op de beursvloer van TechniShow. “Het is good business karma als je ergens samen voor staat.”

Arwen Peters, marketing manager bij Olmia Robotics, legt uit waarom ze lid zijn geworden. “Eind 2016 zijn we begonnen met het maken van cobot-applicaties en het verkopen ervan. Om de wereld dat te laten weten, zijn we op zo veel mogelijk beurzen gaan staan. Onder andere op de TechniShow. Dat bleek een van de belangrijkste beurzen.”

Ze verdiepte zich in de organisatie rond de TechniShow. Daarbij bleek dat van de diverse netwerken in de maakindustrie

brancheorganisatie FPT-Vimag het beste paste. “We schurken tegen verschillende industrieën aan, vind ik. Zo bedienen we de volledige maakindustrie, maar ook de logistieke sector. En we lijken ook weer een beetje op een machinebouwer, terwijl we ons ook bezig houden met mechatronica. Onze diversiteit lijkt op die van de productietechnologie.”

Natuurlijk is de korting op meters TechniShow-beursvloer die leden van FPT-Vimag krijgen interessant voor Olmia Robotics. Maar Peters



vindt kennis delen minimaal zo belangrijk. Peters: “Het is good business karma als je ergens samen voor staat. Ik denk dan ook dat we bij andere leden van FPT-Vimag lucratieve samenwerkingsverbanden gaan ontdekken.”

FPT-VIMAG technology tours: neem het onderwijs mee in 'de stand van de techniek'

FPT-VIMAG ondersteunt de maakindustrie ook op het gebied van onderwijs. De docenten in het mbo en de adviseurs van SBB (erkende leerbedrijven) hebben aangegeven behoefte te hebben aan inzicht in 'de stand van de techniek'. Zeker met het wegvallen van de TechniShow als belangrijk moment om te kunnen kijken waar de techniek staat en waar hij naartoe gaat, is het belangrijk dat FPT-VIMAG het onderwijsveld laat zien hoe de techniek zich ontwikkelt.

FPT-VIMAG heeft SBB en de MBO Raad daarom aangeboden Technology Tours te organiseren. Wilt u meewerken aan de organisatie van thematische Technology Tours? Wij zijn op zoek naar leden die het onderwijsveld inzicht geven in de nieuwste technologieën. Deze tours geven het onderwijsveld inzicht in de nieuwste technologische ontwikkelingen en aansluiting van onderwijs op beroepspraktijk.

Er zijn enkele voorwaarden voor deelname:

1. Altijd minimaal samenwerking tussen drie partijen.
2. Altijd de combinatie machine, automatisering, tools.
3. Geen productpresentaties, maar presentatie van 'de stand van de techniek'. Dus geen uitleg van de toegepaste techniek, maar inzicht geven in waar de techniek naartoe beweegt.

Wilt u uw bedrijf hiervoor beschikbaar stellen? Neem bij vragen contact op met Nikki Roozmond (projectmanager), via info@fptvimag.nl. Uw bedrijf beschikbaar stellen voor een tour kan onder vermelding van uw technologiegebied ook via info@fptvimag.nl.



Dominantie

Als je de beelden ziet van de (op het moment officieel nog) Belarusische president Aleksandr Loekasjenko die samen met zijn zwaarbewapende zoon uit een helikopter stapt met een geweer in zijn hand, denk je: machtsvertoon door mannetjesputters op zoek naar nog meer dominantie. Of het nu Trump, Putin of deze Loekasjenko is: deze mannen willen monopolist zijn. Hun 'markt' domineren door alle tegenstanders uit te schakelen of belachelijk te maken.

Dominantie als strategie. In de productietechnologie zie ik deze werkwijze terug, maar dan met geld in plaats van politiek. Neem de 3D-print-wereld. Het is nog steeds een ontluikende markt, waarbij nog niet helemaal duidelijk is welke bedrijven de richting gaan bepalen. Dus komen externe financiers met heel veel geld langs en kiezen ze een bedrijf uit. Met miljoeneninvesteringen helpen ze dit soort bedrijven om dominant te worden. Het laat zich raden met welk doel: als die dominantie eenmaal is bereikt, zullen ze dat marktaandeel uitmelken tot en met.

Het is een toegestane methode: eerst alle concurrenten kapotmaken door te domineren en daarna de baas zijn over dat wat overblijft. Een groot nadeel is dat dit soort met investeringsgeld opgepompte bedrijven zich te weinig bezighouden met hun producten of met innovaties. Ze houden zich bezig met economische oorlogsvoering, met als enig doel de baas te worden. De jacht naar dominantie is eigenlijk een aanval op innovatie. Dit tekort aan eigen innovatie wordt dan gecamoufleerd door de wel innovatieve concurrent met grote zakken geld op te kopen. Geld als inspiratie in plaats van innovatie.

Ik geloof in gezond ondernemerschap en dat kwaliteit uiteindelijk zal overwinnen. Ik geloof dat de Belarussen hun dictator zullen afzetten. Ik geloof dat het Amerikaanse volk verstandig zal zijn bij de verkiezingen in november. Ik geloof dat Putin ooit het veld zal ruimen en mensen als oppositielid Aleksej Navalny de Russen zal leiden.

Ik geloof niet in dominantie. Ik geloof in samen.

*André Gaalman is directeur van Leering Hengelo
en voorzitter van FPT-VIMAG*

Quality starts with a Q.
An ATOS Q.

Experience GOM's newest technology to measure metal forming at our online event on October 8, 2020.

We look forward to your registration
www.gom.com/goto/cnls

gom
a ZEISS company

HPT
HOLLAND PRECISION TOOLING
www.hptooling.nl

PONGEREEDSCHAP
KANTPERSGEREEDSCHAP
LASERSNIJONDERDELEN

GOED GEREEDSCHAP IS HET HALVE WERK

Amsterdamsestraatweg 33 Naarden 035-539 90 90 info@hptooling.nl

elsto®
Drives & Controls | Stokvis Group

Power, Control & *System* Solutions

Official partner
Benelux

Bonfiglioli



Servo & besturingsspecialist

- ✓ Servomotoren, reductoren & besturingen
- ✓ Industriële reductoren met servo aanbouwflens
- ✓ Frequentieregelaars
- ✓ Regeneratieve regelaars
- ✓ Human Machine Interface



T +31(0)88 7865200
E info@elsto.eu

elsto.eu



Leering Hengelo automatiseert nabewerken 3D-print verder

De deze zomer gestarte samenwerking tussen Leering Hengelo en AMT (Additive Manufacturing Technologies Ltd.) krijgt steeds meer vorm. 3D-print-nabewerking wordt steeds verder geautomatiseerd. Leering Hengelo biedt deze post-processing nu ook als dienst aan.

Brian Morssinkhof, project-engineer bij Leering Hengelo, drukt de twee knoppen op de AMT PostPro3D-machine tegelijkertijd in. De bovenkant van de post-processing-installatie voor 3D-geprinte materialen schuift geluidloos open. Hij plaatst een rek in de installatie, waaraan de nog wat ruwe 3D-geprinte werkstukken hangen, en schakelt de PostPro3D-machine van AMT in. “Over drie kwartier is het klaar”, zegt hij met zelfverzekerde stem. Morssinkhof is bij Leering gespecialiseerd in post-processing van 3D-geprinte materialen en weet precies hoe de geprinte producten het best kunnen worden verglad en verdicht.

CRUCIAAL

Volgens het jaarlijkse additive manufacturing-rapport van AMFG verschuift de aandacht rond 3D-printen steeds meer naar post-processing. Het is zelfs de belangrijkste uitdaging, menen de schrijvers. Dat komt vooral door de vele handmatige bewerkingen die de doorlooptijd en kosten van 3D-printen kunnen verhogen. Bij batchmatige productie kan nabewerking tussen de 17 en 100 procent aan de totale 3D-productietijd toevoegen. Bovendien maakt nabewerking van 3D-geprinte onderdelen een aanzienlijk deel uit van de totale kosten

per onderdeel. Dit kan oplopen tot 60 procent van de totale kosten, afhankelijk van de toepassing.

Automatisering van de nabewerking is dus cruciaal, meent Jan Panhuis, senior technisch commercieel adviseur bij Leering Hengelo. “3D-printen is een groeiende markt, maar met alleen een printer ben je er nog lang niet”, vertelt hij. “3D-printen is fantastisch. Je kunt efficiënt producten maken die met de gebruikelijke productiemachines extreem duur worden of zelfs onmogelijk te produceren. Ook komt 3D-print nu in de fase waarin het steeds vaker interessant wordt ten opzichte van conventionele productie. Houd er wel rekening mee dat je er met alleen 3D-printen vaak nog niet bent. De finishing touch is de post-processing.”

Aan het begin van de zomer zijn Leering Hengelo en AMT (Additive Manufacturing Technologies Ltd.) een samenwerking aangegaan gericht op de verkoop en verdere doorontwikkeling van 3D-print-nabewerkingstechnologie. Het is een perfect match: de volledig geautomatiseerde Normfinish de-powdering machines van Leering Hengelo gecombineerd met de PostPro3D-machines van AMT. De AMT PostPro3D werken met een chemisch proces waarbij de oppervlakte van 3D-geprinte producten op basis van

thermoplastische polymeren geautomatiseerd kan worden verdicht en gladder gemaakt. De oppervlaktekwaliteit die hiermee kan worden bereikt, is te vergelijken met die van moderne spuitgiet-technieken.

STRAALCABINE

Panhuis ziet dat post-processing steeds belangrijker wordt bij printen in een poederbed-omgeving. Daar merkt hij dagelijks het belang van de verdere bewerking van de 3D-prints. Op een ‘build’ die uit een printer komt zit namelijk nog veel poeder. Dat kun je er bijvoorbeeld af halen met blazen, afzuigen of trillen. Het overtollige poeder kan worden hergebruikt, maar op het product zelf zit dan nog restpoeder. Dit wil je graag verwijderen. Een straalcabine, al dan niet met draaikorf (voor kunststof geprinte delen), kan een oplossing zijn. “Gelukkig zien wij nu bij de meeste bedrijven dat ze zich bewust worden van het belang van een goed en veilig straalproces. Je werkt met fijne kunststof- of metaalpoeders en bij een slecht afgedichte straalcabine komen de poeders in de werkplaats. Het gevolg is een stoffige bende. Een goede straalcabine garandeert bovendien dat een groot deel van het printpoeder kan worden hergebruikt.” Panhuis vertelt over zijn ervaring met een bedrijf dat implantaten van nikkelkoper maakte, medical grade. “Ze hadden een eigen printer en de producten moesten natuurlijk worden nabehandeld. Hierbij ontdekten ze al snel dat voor de nabewerking een professionele cabine noodzakelijk is. De eerste goedkope cabine die ze hadden aangeschaft, paste absoluut niet bij de hoge eisen waar ze aan wilden voldoen. Jammer van hun eerste investering, maar een professionele straalcabine verdient zich gelukkig makkelijk terug”

INSTAPMODEL

Leering Hengelo heeft met de Normfinish-serie een oplossing voor het industrieel automatisch stralen. “De complete ontwikkeling van onze straalapparatuur hebben we in eigen huis: zowel de engineering als de assemblage doen we zelf. We zitten met onze producten aan de bovenkant van de markt, waar we inzetten op kwaliteit. We bestaan nu bijna tachtig jaar. We hebben veel kennis van straaltechniek en automatisering.”

De Normfinish-3D-serie met draaikorf is er in drie versies: Excel, Smart en Solid. Het Normfinish 3D Excel-systeem is de oplossing voor het industrieel automatisch stralen van kleine/medium delen met grote printvolumes op een hoogfrequente basis. Bovendien biedt het een separate mogelijkheid voor handmatig stralen van grote delen. De ‘Smart’- en ‘Solid’-versies bieden een vergelijkbare oplossing, maar dan voor kleinere volumes en met minder instelmogelijkheden voor het proces.

SCHAKEL

Panhuis: “Na het stralen van 3D-geprinte producten blijven ze nog een beetje ruw. Omdat ze ruw zijn en een poreuze structuur hebben, nemen ze vocht op. Er is dus een risico van vochtopname, vervuiling en bacteriën. Dat geeft geen optimaal resultaat, en het is vaak een probleem en beperking bij het gebruik



Brian Morssinkhof, project-engineer bij Leering Hengelo

van 3D-geprinte delen, in welke toepassing dan ook. AMT heeft een gepatenteerd chemisch procedé ontwikkeld waarmee de 3D-geprinte oppervlakken kunnen worden verdicht en verglad. Tijdens het proces in de Postpro3D wordt op het geprinte oppervlak een speciale vloeistof gedampt. Die vloeistof laat in de buitenste laag met pieken en dalen van de 3D-print de pieken als het ware in de dalen vloeien. Je brengt dus geen extra laag van een ander materiaal aan, maar maakt gebruik van het originele printmateriaal om het product te verdichten en gladder te maken.”

Volgens het PostProcess Technologies 2020 Post-Printing Trends Survey bestaat nabewerking van 3D-geprinte materialen in 20% van de gevallen uit oppervlaktebewerking en voor 8% uit het verwijderen van poeder. Ook bij Leering Hengelo houdt men deze trend in de gaten. “Juist daarom past de samenwerking met AMT zo goed”, zegt Panhuis.

In het kort verdicht en vergladt de gepatenteerde Postpro3D-machine van AMT producten met een speciale vloeistof in dampvorm. Groot voordeel is dat, zeker in samenspel met de Normfinish-serie, relatief gemakkelijk de nabewerking in deelstappen kan worden geautomatiseerd. Dit zorgt voor een aanzienlijke reductie in zowel de productietijd als de kosten van 3D-geprinte delen. Het is de ‘ontbrekende schakel’ om in de toekomst tot een volautomatisch proces te komen.

OUTSOURSING

Geregeld komen klanten bij Leering Hengelo langs met de vraag de post-processing op zich te nemen. Het gaat daarbij onder andere om geprinte speelgoedpoppetjes en corona-gezichtsmaskers, en nu loopt er een test voor dopjes voor maatbekers. Morssinkhof: “Klanten willen een kant-en-klare oplossing. Ze willen niet stralen bij de ene aanbieder en verwerking met een Postpro3D-machine bij de ander. Wij kunnen nu de post-processingstappen volautomatisch uitvoeren voor de klant. We voeren eerst een proef voor de klant uit en als het resultaat goed is en aan de eisen voldoet kunnen wij de volledige nabewerking op ons nemen.”

Morssinkhof merkt dat sommige klanten nog een te klein aantal geprinte onderdelen hebben om te investeren in de post-processing-oplossing van Leering Hengelo. “Wij hebben de kennis en de apparatuur. Postpro3D heeft een paar grote voordelen: het oppervlak van het product, de zogenoemde Ra-waarde, wordt gladder. Eigenlijk is het een mooiere finish met betere glij-eigenschappen en minder kans op vervuiling. Het product wordt sterker en kan dus lichter van constructie worden, maar de maatvoering verandert niet. De poreusheid is minder, dus er is minder vochtopname. Het is getest op meer dan tachtig thermoplastische polymeren. En het is een volledig gesloten systeem. Dit waarborgt de veiligheid voor de gebruiker.”

Wel vereist deze vorm van post-processing goede apparatuur en de kennis om het uit te voeren. “Sinds kort kunnen geïnteresseerden hun nabewerking van de 3D-geprinte onderdelen gewoon uitbesteden. Wij zijn al meer dan 10 jaar specialist in post-processing.”



Jan Panhuis, senior technisch commercieel adviseur bij Leering Hengelo

Hoffmann Group presenteert nieuwe catalogus 2020/2021

Op 1 augustus presenteerde de Hoffmann Group zijn nieuwe catalogus 2020/2021. De geactualiseerde en uitgebreide editie van het naslagwerk voor kwaliteitsgereedschap, bedrijfsinrichting en persoonlijke beschermingsmiddelen biedt meer dan 90.000 artikelen, waaronder ongeveer 9.000 nieuwe producten. Of het nu gaat om verspanen, frezen, boren, draaien, spannen, meten, slijpen, handgereedschap, bedrijfsinrichting of arbeidsveiligheid, in de catalogus van de Hoffmann Group vinden bedrijven wat ze zoeken, en ontvangen ze alles uit één hand. De nieuwe catalogus is beschikbaar in achttien talen en is geldig vanaf 1 augustus 2020. Alle artikelen zijn dan tevens beschikbaar in de eShop: www.hoffmann-group.com.

De Hoffmann Group catalogus 2020/2021 bevat 500 producentmerken, meer dan 40.000 Garant-producten en artikelen van het merk Hoxel. Zoals gebruikelijk bij de Hoffmann Group is het leeuwendeel van de innovaties (38,9%) te vinden in de groepen verspaning en spantechniek. Eén van de hoogtepunten daarbij is de Garant Power Q Double high-feed frees.

Ook het assortiment persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM) is aanzienlijk uitgebreid. Een derde van de innovaties is in deze groep te vinden, waaronder 's werelds eerste volledig siliconenvrije en Labs-compatibele multifunctionele handschoenen en diverse waarschuwingen borden om werkplekken te beschermen. Met circa 2.000 nieuwe producten is ook het assortiment hand- en meetgereedschap flink gegroeid. Het assortiment is niet alleen uitgebreid met veel handgereedschap, maar ook met hoogwaardige meettechniek, zoals het intelligente instelapparaat Garant Setting Bench.



Op het gebied van bedrijfsinrichting heeft de Hoffmann Group ongeveer 500 nieuwe items aan de catalogus 2020/2021 toegevoegd. Opmerkelijk is de nieuwe software voor het beheer en de controle van Garant Tool24-automaten en een interface met Kardex Remstar-liftsystemen en carrouselstellingen.

ATS Global brengt de nieuwste versie uit van ATS Inspect

ATS Global heeft een nieuwe versie van ATS Inspect 6.4 SP4 uitgebracht. ATS Inspect is voortgekomen uit de wens om de identificatie en communicatie van productkwaliteitskwesties te verbeteren, en heeft gelijke tred gehouden met de opkomende technologieën.



Volgens ATS Global is de nieuwe versie van Inspect "niet een klein Service Pack" maar "de culminatie van een kwart eeuw van echte klantervaring, ontwikkeling en innovatie. Elk bedrijf dat ATS Inspect inzet, heeft de kennis en ervaring van 's werelds meest geavanceerde fabrikanten in huis."

Bij ATS Inspect waren altijd al krachtige, web-gebaseerde rapportagemogelijkheden ingebouwd. Nu kunnen die gegevens via de IT/OT-connectiviteit van ATS Bus beschikbaar worden gesteld in de cloud. Hiermee wordt het mogelijk gemaakt om analyses uit te voeren met behulp van Business Intelligence-tools en Artificial Intelligence-oplossingen. "Door ATS Inspect te combineren met Artificial Intelligence hebben we al een cognitieve visuele inspectie-oplossing die automatisch kwaliteitsproblemen kan identificeren. Binnenkort zal de ontwikkeling van een ATS Inspect-extensie voltooid zijn. Deze kan voorspellen waar kwaliteitsproblemen het meest waarschijnlijk zullen optreden en wat voor soort problemen dat zijn, zodat de operators hun inspecties effectiever kunnen uitvoeren", zo meldt het persbericht.

Komet KUB Centron boort proceszeker tot 9xD

Met de Komet KUB Centron kan Ceratizit Nederland nu ook gereedschappen voor het procesveilig diepgatboren van 4xD tot 9xD in Nederland en België leveren. Deze diepboorgereedschappen zijn direct uit voorraad leverbaar.

"De KUB Centron van Komet is een interessant boorgereedschap voor de Nederlandse en Belgische markt", vertelt Patrick Umans, sales manager bij Ceratizit Nederland en België. "Dankzij het modulaire ontwerp van zowel de houder, de boorkop en de indexeerbare wisselplaten als de centreerpunt, is het gereedschap veelzijdig en kosteneffectief in te zetten."

De Komet KUB Centron is al vele jaren beproefd boorgereedschap. De modulaire boor is geschikt voor het diepboren van gaten tot 9xD en grote diameters tot 81 mm in alle materialen. Het gereedschap is zowel geschikt voor roterend en stationair gebruik als voor verticale en horizontale toepassingen. Hierdoor is de KUB Centron ideaal voor bijvoorbeeld het boren van gaten in behuizingen, cilinderblokken en gesmede onderdelen.

De houder van de KUB Centron is geschikt voor meerdere diameters en daarmee koste-

nefficiënt. Verder is het gereedschap voorzien van een ABS-interface die bijzonder praktisch is bij het boren van grote, diepe gaten. Het zorgt voor een perfecte krachtoverbrenging en een goed bewerkingsresultaat. De ABS-interface maakt de KUB Centron-boor universeel. De interne koelmiddeltoevoer via de houder en boorkop optimaliseert het koelmiddeleffect en verwijdert effectief spanen.

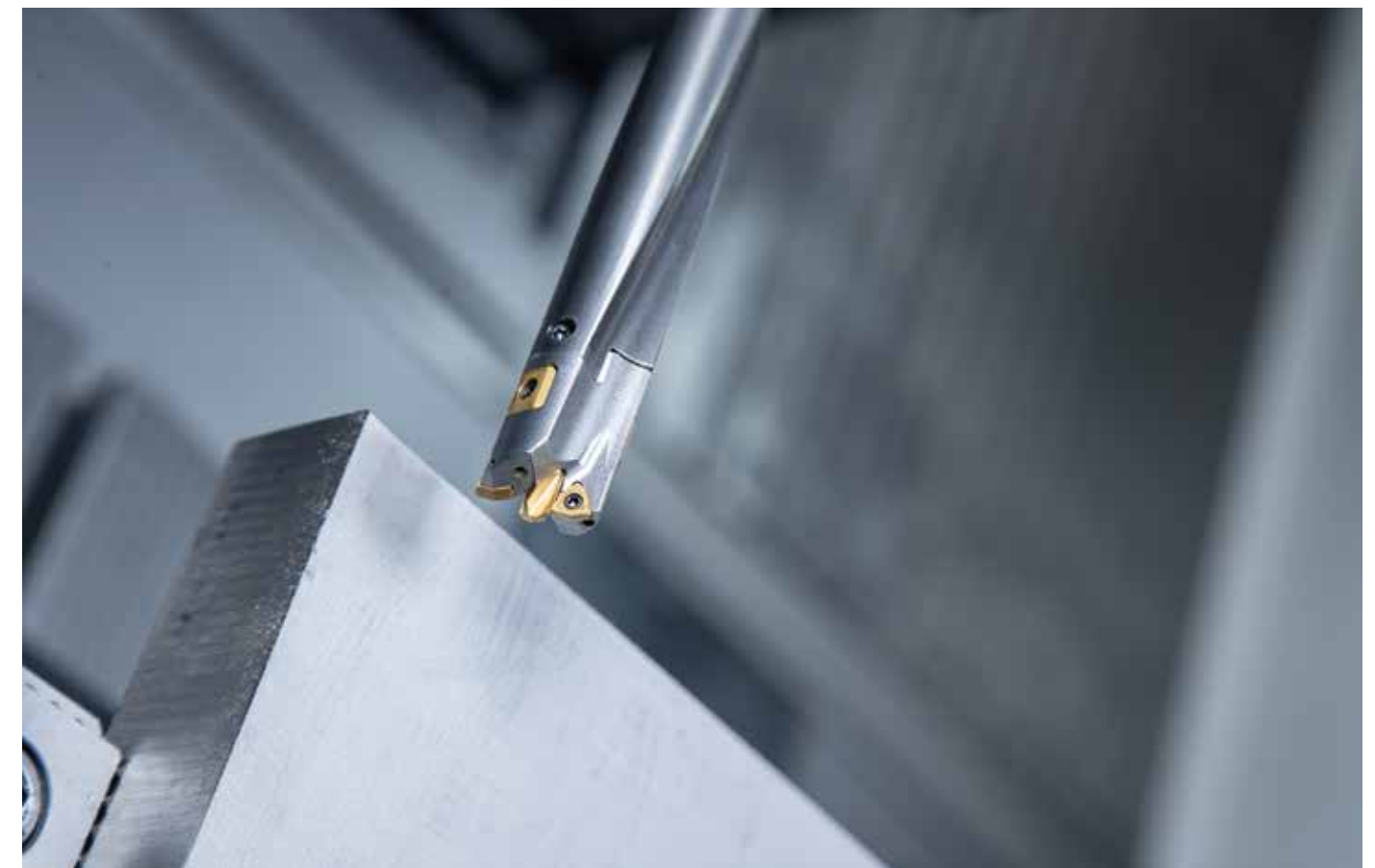
HOGE STABILITEIT

De boorkop, geleverd door Ceratizit in het diameterbereik van 20 tot 81 mm, wordt op de houder gepositioneerd door een op maat gemaakte centreerpen. Twee taps toelopende schroeven die in de koppelrichting werken, zorgen voor een nauwkeurige en stabiele verbinding. Verstelbare hardmetalen geleidingen geven de modulaire boor stabiliteit bij het boren en tijdens het verlaten van het gat, waar-

door doorbuiging wordt voorkomen. De boor heeft standaard ruimte voor twee wisselplaten. Bij diameters van 65 mm en groter worden vier indexeerbare wisselplaten toegepast. De KUB Centron is ontworpen voor gebruik met WOEX-indexeerbare wisselplaten (bekend van de KUB Trigon) en is daarom universeel, krachtig en procesveilig. De speciaal ontwikkelde substraten en coatings zorgen voor een lange standtijd en een hoog rendement.

CENTREERPUNT IN DE BOOR

Een ander belangrijk kenmerk van de KUB Centron-gereedschappen is de centreerpunt in de boor. Deze is verkrijgbaar in volhardmetaal of HSS-versies met een TiAlN- of TiN-coating. De centreerpunt zorgt ervoor dat het gereedschap precies in de booras wordt geleid, wat zorgt voor dimensionale stabiliteit, rechteheid en proceszekerheid, zelfs bij een maximale boordiepte van 9xD. De geoptimaliseerde concentriciteit van het complete systeem maakt een lange levensduur van de boorpunt en wisselplaten mogelijk.





Limas pakt uit tijdens de Nederlandse Metaaldagen

Limas pakt tijdens de Nederlandse Metaaldagen 2021 uit met onder andere een geautomatiseerd 5-asser bewerkingscenter en een draaiauto-maat van Spinner. Doordat de automatisering van deze machines volledig door Spinner zelf is ontwikkeld heeft de klant maar met één partij te maken voor vragen en/of ondersteuning. Dit maakt de stap naar Smart Manufacturing voor de klant makkelijker en overzichtelijker.

Verder zullen op de stand van Limas EzSet voorinstel-apparaten voor het instellen van gereedschappen worden getoond, en de software van UT-Tec voor procesbewaking (crash- en overbelasting-bewaking, gereedschapsslijtage, breukbewaking en procesmonitoring).

Alles op de stand van Limas staat duidelijk in het teken van Smart Manufacturing. Het thema van de Nederlandse Metaaldagen past perfect binnen het streven van Limas. Niet alleen het leveren van de machine maar ook de automatisering, gereedschapsinstelling en beheer, en procesbewaking door middel van intelligente software en sensoren in de machines. Limas levert niet alleen de machine, maar een totaalproces.

Door procesbewaking, spindelbewaking en het monitoren van de productiviteit buiten de machines verhoogt Limas de beschikbaarheid en productiviteit van de machines. Door bewaking van de standtijd van de gereedschappen wordt het proces betrouwbaarder en blijft de kwaliteit langer constant.

Eerste Xcelerate X20 | R-C2 | 6S geïnstalleerd na het winnen van TechniShow Awards

Na de lancering van Xcelerate X20 | R-C2 | 6S in maart 2020 is de eerste Xcelerate succesvol geïmplementeerd bij Promatrix in Zegveld. Promatrix is specialist op het gebied van aluminium gieten, frezen van aluminium onderdelen, en spuitgieten van kleine series van kleine tot zeer grote kunststof producten.

Bij het frezen van aluminium onderdelen voelde Promatrix steeds meer de behoefte om een volautomatisch freesproces te realiseren. Met de originele productieprocessen worden eerst de halffabrikaten gerealiseerd: uit de machine/automatisering halen, reinigen, overnemen, en plaatsing in de machine voor tweede bewerking.

Om dit te elimineren, heeft Promatrix gekozen voor de Xcelerate X20 | R-C2 | 6S. Bij Promatrix worden complete producten automatisch onbemand met het systeem gerealiseerd. Omdat het systeem complete producten kan produceren, zorgt dit ervoor dat de onbemande productie in de avonden plaatsvindt.



Omron introduceert mobiele robot HD-1500 met laadvermogen van 1500 kg

Omron heeft de introductie aangekondigd van de HD-1500, de krachtigste en nieuwste toevoeging aan de serie mobiele robots van het bedrijf. De nieuwe HD-1500 heeft een laadvermogen van liefst 1500 kg en is daarmee ideaal voor de moderne fabriek waar oplossingen voor autonome material handling nodig zijn om meer veeleisende industriële automatiseringstaken uit te voeren. Daarnaast moeten er maatregelen voor social distancing worden geïmplementeerd vanwege de COVID-19-pandemie.

Het laadvermogen van de HD-1500 maakt het mogelijk om grote automotive-onderdelen, zoals een autochassis of stapels pallets, te transporteren. Zulke items worden traditioneel met vorkheftrucks verplaatst. Met de introductie van de HD-1500 vormen de mobiele robots van Omron, waaronder de LD-60/90 en LD-250, een naadloze serie modellen die een grote verscheidenheid aan items kunnen transporteren, van componenten tot WIP (werk in uitvoering), eindproducten en zwaar materiaal.

De Fleet Manager van Omron zorgt voor een

efficiënte materiaalverwerking in fabrieken. Hij kan tot honderd mobiele robots met verschillende afmetingen, configuraties en laadvermogens, ondergebracht in één systeem, besturen om complexe material handling en logistieke toepassingen te automatiseren. De robots kunnen automatisch de beste route berekenen, terwijl ze veilig samenwerken met mensen en navigeren rond obstakels, zonder gebruik te maken van magneetstrips op de vloer of andere geleiding. De HD-1500-accu wordt in slechts 36 minuten opgeladen en een volle accu gaat een volledige

ploegendienst mee, waardoor stilstand wordt beperkt.

LOGISTIEK

“Onsite logistiek, de verplaatsing van producten en materiaal in de fabriek en het magazijn, is voor veel bedrijven tegenwoordig een groot knelpunt vanwege de frequentie en de eentonigheid van de werkzaamheden. Dat wordt nu nog verergerd door de noodzaak om te voldoen aan de protocollen voor social distancing. Snelle productieomgevingen vereisen snelheid en flexibiliteit. De HD-1500 mobiele robot van Omron kan bedrijven helpen dit probleem op te lossen, omdat hij 24 uur per dag onvermoeibaar, punctueel en veilig naast mensen kan werken”, aldus Tom Mathias, president en CEO van Omron Robotics and Safety Technologies, Inc.

Leert NL Door?

Vorige week vertelde een ondernemer me dat hij ieder jaar met zijn medewerkers bespreekt wat zij naast hun huidige takenpakket nog aan extra taken erbij zouden willen doen. Ook taken die wellicht door zijn onderneming (nog) niet worden uitgevoerd en men eerst moet aanleren. Hij zegt daarover: 'Ik wil weten wat ze persoonlijk nog meer willen, buiten onze kerntaken om, zodat ik weet hoe ik mijn medewerkers tevreden en ontwikkeld kan houden! Daarmee voorkom ik misschien ook wel dat ze gaan lopen en blijf ik de concurrentie voor.'

De laatste weken krijg ik steeds vaker van klanten de vraag of ik vanuit het 'NL Leert Door'-initiatief ook ontwikkeltrajecten doe. Vanaf 6 juli kunnen werkgevers de NOW 2.0 aanvragen. Zij zijn dan wel verplicht om hun werknemers te stimuleren om aan scholing te doen. Er zit 50 miljoen in de pot!

Het verrast me dat werknemers en werkgevers eigenlijk bij een crisis pas echt in beweging komen en/of als er 'gratis' geld beschikbaar is. Is het niet waardevol om jezelf als medewerker het volgende af te blijven vragen: wat als ik geen waarde meer kan toevoegen met mijn bestaande set aan vaardigheden? Of als werkgever: wat als mijn orderportefeuille op een bepaald product/dienst leegloopt en ik bepaalde medewerkers niet meer kan inzetten?

Dit zijn vragen die eigenlijk hardop gesteld moeten worden op het moment dat bedrijven draaien als een trein. De euforie van succes brengt vaak met zich mee dat we leven bij de dag en persoonlijke ontwikkeling en/of bedrijfsontwikkeling naar de achtergrond schuiven. Er is dan wel geld, maar geen urgentie. Nu is er urgentie, maar geen geld, dus mag de belastingbetaler 50 miljoen euro gaan opvoeten. Ik klaag niet hoor, als loopbaanadviseur, maar toch knaagt er iets. Gaan we echt iets leren van deze crisis?



Chris Meijnen
Learning and Development Specialist bij Orbit Loopbaanadvies

Thema van TechniShow | Magazine 5 is: Plaatwerk en niet-verspanen

COLOFON

TechniShow Magazine is hét vakblad voor de metaalindustrie en (inter)nationale maakindustrie. Het behandelt productietechnologie in al zijn facetten en is een uitgave van branchevereniging FPT-VIMAG.

jaargang 16 | editie 4 | september 2020

TechniShow verschijnt zes maal per jaar. Toezending geschiedt op abonnementsbasis en controlled circulation.

Uitgever
Verbinding Uitgeverij
Henk van Beek, Uitgever
Telefoon: 06 284 17 073
E-mail: info@verbinding.nl

Redactieraad
Ingrid Coffeng, Elise de Koning,
Sebastiaan Laumen

Hoofdredacteur
Henk van Beek

Redactie
Verbinding Uitgeverij
Tim Wentink

FPT-VIMAG
Ramon Dooijewaard

Email:
redactie@technishow.nl

Vormgeving
MSU B.V.
Nikkelstraat 1c
2811 AJ Lelystad
06 53 37 42 28

Druk
Drukkerij Damen
Leemansstraat 7
4251 LD Werkendam
0183 50 85 55

Postadres
Verbinding Uitgeverij
Ampèrestraat 7
2316 DG Leiden

Abonnementen
E-mail: info@verbinding.nl

Advertentie-exploitatie
Jetvertising
Laan van Zuid Hoorn 37
2289 DC Rijswijk
070 399 0000

Aan dit nummer werkten mee
Chris Meijnen
Indra Waardenburg

©2020 THX 1138 B.V.



OUDE REIMER

"PRODUCEREN MAKKELIJKER MAKEN"

UW PARTNER IN HET PRODUCTIEPROCES

Voor de maakindustrie bieden wij een totaalpakket aan. Naast tal van uiteenlopende machines, gereedschappen, milieu en smeermiddelen kunt u bij ons ook terecht voor service, onderhoud en advies door onze gespecialiseerde technische experts.



Innovator.



Digitalisering.

Onze bewerkingscentra zijn vaak de kerntaak van de productie. Om uw efficiëntie, precisie en productiviteit te verhogen, bieden wij talrijke oplossingen aan. Hermle ondersteunt u hierbij als pionier en technologieleider. Zo effenen onze digitale bouwstenen de weg voor een nog slimmere productie.



www.hermle-nederland.nl

Hermle Nederland B.V., info@hermle-nederland.nl