



Forceerbedrijf Orfa Visser automatiseert door

Rendement forceren

DRONTEN Orfa Visser heeft zijn logistieke proces verregaand geautomatiseerd. Directeur en eigenaar Frans Visser is daar trots op. 'We zijn continu bezig om verbeteringen in het proces door te voeren, omdat de markt dat blijft vragen.'

De kerncompetentie van de metaalwerker uit Dronten is het forceren, een specialisme dat volgens Visser maar weinig bedrijven beheersen.

Daarnaast beschikt het bedrijf over dieptrekpersen, moderne gerobotiseerde lasstraten, een lasersnijmachine en speciaal machines in verschillende soorten.

Automatisering

Voor de automatisering van het logistieke proces werkt het bedrijf samen met gespecialiseerde bedrijven. Een rondleiding door de fabriek toont een aantal robots en productiecellen. Visser vertelt dat het belangrijk is om flexibel te automatiseren gezien de va-

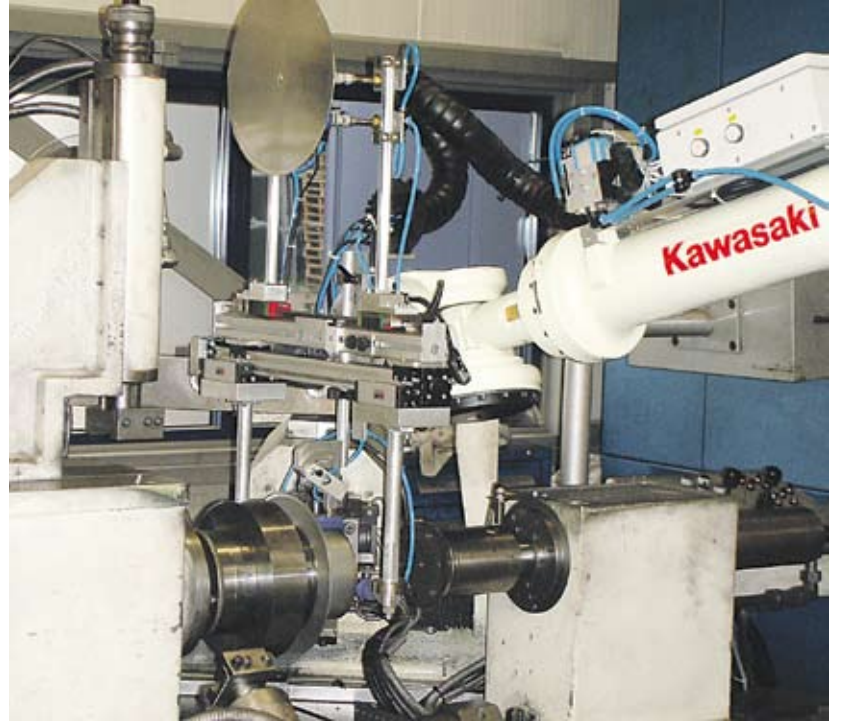
riëteiten in de productiegroottes. Kleine en grote series, het maakt hem eigenlijk niet uit.

Slimme grijpers

Samen met machinebouwer Amron Projecten uit Nunspeet heeft hij de beladingen van de forceerautomaat en de dieptrekpers geautomatiseerd. Sinds augustus dit jaar draaien de forceerbeladers naar volle tevredenheid. De Kawasaki zesassige robots verzorgen de handling van de platines nadat deze vanuit een buffer zijn aangevoerd en voorbereid voor de bewerking. Slimme grijpers die meerdere producten aankunnen, pakken de geoliede platen en daarna het bewerkte product. Dit bespaart Orfa Visser flink wat mankracht, maar heeft ook het tempo verhoogd.

Meer rendement

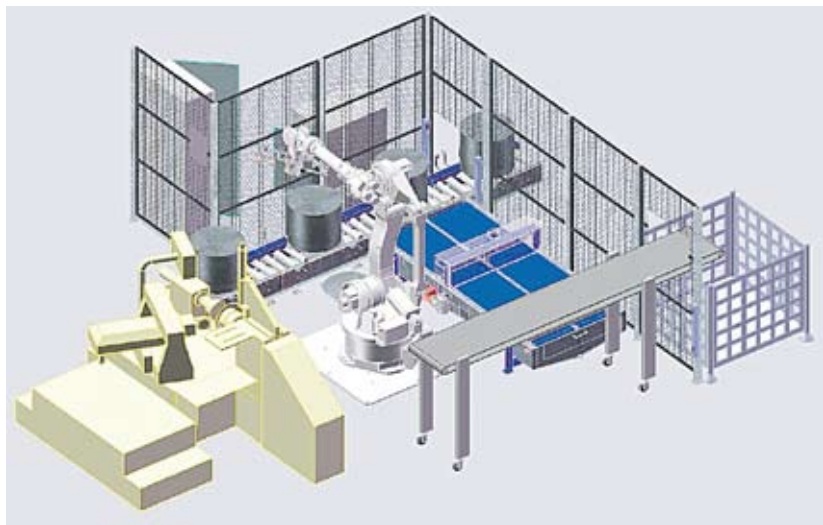
De automatiseerders van Amron hebben hem ook al laten zien op welke plekken in de fabriek er nog meer rendement te behalen valt, en hoe dat dan uitgevoerd kan worden. Orfa Visser heeft een internationaal netwerk van afnemers van de automotive- naar de agrarische sector tot aan de muziekindustrie (pauken). De (internationale) allure van de mensen en het



De Kawasaki zesassige robots met de gecombineerde gripper voor het aan te voeren product en het geforceerde product.

pand biedt dan ook veel perspectief voor de toekomst. De productieaantallen stonden afgelopen periode onder druk, zoals in de hele metaalverwerkende industrie, maar daar is inmiddels op geanticipeerd door het Dron-

ter bedrijf. 'Daarom moeten we nu weer vooruit gaan kijken', legt Visser gedreven uit. Hij denkt dan bijvoorbeeld aan het meer gebruikmaken van visionsystemen voor de kwaliteitscontroles.



Overzicht van de productiecel in 3D bij Orfa Visser: de forceerbank met de robotbelading.

Ligbad wordt zitbad

< Vervolg van voorpagina

Rolf Elling

Tevens worden tijdens het tiende T&U evenement, omgedoopt van congres naar manifestatie, de resultaten gepresenteerd van de meest recente ledenenquête. NEVAT-directeur Theo Koster: 'We hebben onlangs onze leden een enquête toegezonden met vragen over hun toekomstverwachting. De resultaten worden tijdens deze dag bekendgemaakt.'

Het is overigens niet het eerste onderzoek dat NEVAT dit jaar onder de 250 leden heeft gehouden. 'We hebben in februari en juni een gelijksoortig onderzoek gedaan waaruit naar voren kwam dat de verwachtingen niet bijster hoog gespannen waren. Ook tijdens de 'branddagen' waren velen pessimistisch gestemd. Nu verwachten we vast te kunnen stellen dat er weer wat gaat gebeuren. Er is weer beweging in de markt. Maar zo moeten we ons afvragen, is er sprake van een periodieke opleving, is het een opleving dankzij de injecties van de overheid of is hij van structurele aard. Dat laatste lijkt te gelden voor de automotive en de halfgeleiderindustrie. Deze sectoren laten weer betere cijfers zien.'

Koster schetst de economische terugval als een badkuipkromme waarbij de lengte van het bad kan variëren.

'Laat het ligbad maar een zitbad worden.' Hij stelt duidelijk vast dat deze kromme wel degelijk is te beïnvloeden. 'Als we met elkaar stil blijven staan en maar een beetje blijven mopperen, schiet het niet op. Op onze manifestatie zullen we er alles aan doen om de opwaartse lijn zo stijf mogelijk naar boven te laten lopen.' Als voorbeeld noemt Koster de aanwas van duurzame producten en productiemiddelen. Kijk naar de automotive waarbij de markt van kleinere, zuinigere, groene auto's aardig op peil is gebleven. Speel je hierop in als toeleverancier, creëer je een nieuwe markt met aanpalende marktkansen. De term duurzaamheid biedt voor onze Nederlandse maakindustrie legio kansen, hetgeen uitgebreid wordt behandeld tijdens de manifestatie.

Drie blokken

Koster: 'De manifestatie is opgedeeld in ruwweg drie blokken. Het eerste blok behandelt nut en noodzaak van het thema 'Engineering the future'. Hiervoor zijn door topwetenschappers wereldwijd veertien engineersuitdagingen opgesteld waarbij we inzoomen op de sleutelgebieden die voor de Nederlandse markt gaan gelden. Kansen liggen er nog volop voor de maakindustrie in de volle breedte. De visie van NEVAT wordt hierbij eveneens behandeld.' Een tipje van de sluier wil Koster oplichten. 'Binnen Nederland zien we het consumentengedrag ver-



'De automotive en halfgeleiderindustrie laten weer betere cijfers zien', aldus NEVAT-directeur Theo Koster.

anderen. Alles moet lichter, schoner, zuiniger. Bij de aanschaf van een nieuwe CV-ketel zal de consument gericht gaan kijken naar de duurzaamheid, hoe energiezuinig is deze en zijn er mogelijkheden op het vlak van zonneboiler of zonnepanelen.'

Aan de slag

In het tweede blok komen de klanten aan het woord. Toppers uit de industrie, waaronder Philips, NXP, ASML en Akzo Nobel, gaan in op het veranderende gedrag van consumenten mede als gevolg van de crisis. Hierbij wordt ingegaan op in hoeverre het

klantgedrag (afnemers van toeleveranciers) verandert door het gewijzigde koopgedrag van consumenten. Dit betekent vervolgens dat er nieuwe technologieën moeten komen om aan deze omwentelingen tegemoet te komen.

In het derde blok wordt aangegeven hoe dit nu is te implementeren in de huidige bedrijven. 'Bedrijven kunnen er na deze dag daadwerkelijk mee aan de slag. De financiering van de noodzakelijke investeringen wordt belicht door de Utrechtse econoom Hans Schenk. Maar ook wordt stilgestaan bij het efficiënt leiderschap.'

Naast de kennisoverdracht is er kennismarkt waar kansrijke innovaties centraal staan. De brancheorganisatie wil hiermee aandacht vragen voor allerlei ontwikkelingen die er spelen bij kennisinstellingen, universiteiten, hogescholen, start ups en R&D afdelingen van bedrijven die hun innovaties kunnen presenteren en toelichten. 'De projecten moeten de ontwerpfase inmiddels zijn gepasseerd. Ons doel is om de aanwezige en gedemonstreerde kennis in contact te brengen met de keten die nodig is om de technologische innovaties op hun beurt weer naar de markt te brengen.' Zo zal het Holst Centre laten zien hoe in de toekomst elektronica wordt geproduceerd en wat de mogelijkheden van LED's zijn. Ecofys zoekt partners die helpen een getijdecentrale van een eerste demofase naar een industrieel product uit te werken, TNO laat zien wat er tegenwoordig mogelijk is aan beveiliging en waar kansen liggen voor nieuwe producten. Philips Applied Technology laat via een demo zien wat je tegenwoordig met een robot hand wel en niet kan doen. 'Kortom, op de kennismarkt kunnen bezoekers ideeën opdoen die ze in de verbetering van hun product kunnen toepassen.'

Meer informatie en aanmelden:

www.tenumanifestatie.nl.

Zie ook het interview met Theo Koster op www.vraagenaanbod.nl onder video's.