

Samenwerking tussen machines en mensen staat centraal bij Horstra Technology

De kracht van Horstra Technology? “De klanten weten dat wij elke klus aankunnen”, zegt Jeroen Horstra. Samen met zijn jongere broer Christiaan geeft hij leiding aan de dagelijkse bedrijfsvoering van Horstra Technology. Vader Geert adviseert zijn zonen. Bijvoorbeeld over nieuwe machines, maar vooral ook over mensen. “We zijn niet meer een toeleverancier, maar een samenwerkingspartner.”

Horstra Technology kocht vorig jaar bij Promas een nieuwe Hedelius Tiltenta 11, een zwenkspindelfreesmachine. Het is een van de drie nieuwe Hedelius-machines voor het Hardenbergse bedrijf. Het tekent de groei van de toeleverancier in de fijnmechanische industrie, met als specialiteit het produceren van complexe mechanische onderdelen, zowel seriematig als enkelstuks. Het bedrijf bestaat nu 21 jaar en is gegroeid van eenpitter (vader Geert) naar

een internationale onderneming met 52 mensen in dienst. De laatste jaren is er een uitbreiding geweest door DMH Technology en het Twents Metaal Centrum (TMC) over te nemen.

Waarom gaat het zo goed met Horstra? Jeroen: “We gaan uitdagingen niet uit de weg. We gaan mee met de nieuwste ontwikkelingen. En we hebben vaklui. Dat zijn de redenen waarom het zo goed gaat met ons. Het is een bewuste keuze.” Het klinkt resoluut, maar eigenlijk zijn de heren van Horstra



eerder bescheiden en timide dan mannen met een grote mond. Christiaan valt hem bij. “Onze klanten weten dat wanneer wij het niet kunnen, anderen het ook niet kunnen. Dat komt door ons vakmanschap en de manier waarop we onze mensen betrekken bij een product. We leggen een opdracht bij onze mensen neer. Zij moeten zelf het product vervolgens opbouwen en op de machines zetten. Ze programmeren zelf, meten zelf en stellen zelf bij. Bij ons werken geen knopjesdrukkers.”

Hoe krijgt Hofstra Technology vakmensen binnen? Jeroen: “Dat is ongelooflijk moeilijk. Het lukt nog wel om de jeugd binnen te halen. We hebben een goede samenwerking met scholen in de regio. Ervaren mensen binnenhalen is lastiger. We hebben de meeste mensen binnengekregen via onze medewerkers. Zij zijn onze ambassadeurs.” Christiaan: “Als zulke ervaren krachten eenmaal bij ons binnen zijn, dan vinden ze het prachtig wat ze zien. Het is mooi werk met mooie machines.”

STRIPPEN

Horstra Technology begon op 1 september in 2001 met twee kleine machines. Tien dagen later boorden twee vliegtuigen zich in het World Trade Centre in New York en lag de hele wereld stil, herinnert Geert zich. “Niet het meest optimale moment om een eigen bedrijf te starten. Het betekende wel dat het vanaf het eerste moment hard werken zou worden. Ik stond zestien tot achttien uur per dag bakken vol gestante strippen te bewerken.”

Het tekent de werkethiek van Geert. Het was ook de start van een duidelijk profiel dat Horstra Technology kreeg: als een klus moet worden geklaard, kun je bij Horstra Technology terecht. Geert: “Een oude werkgever van me belde me. Ze hadden een vrachtwagen vol met werk en het moest binnen drie weken klaar zijn. Het was een bijna onmogelijke klus. “Als je nu ‘ja’ zegt, komt de vrachtwagen eraan”, zei de klant. Ik zei ‘ja’. En sindsdien zijn we stap voor stap gegroeid.”

De relatie met Promas begon in 2004. “Met een Hedelius C80-bewerkingsmachine”, vertelt Geert. Hij zag dat de halfgeleiderindustrie zich in Eindhoven snel ontwikkelde en voelde dat het nodig was om te investeren. Met deze C80 drieassige machine van 3,20 meter kon Horstra Technology groot werk aan. Het was een gouden greep, blijkt nu.

Waarom koos Geert voor Hedelius? “Hedelius komt uit Meppen, in Duitsland. Een Duitse machine, wat kan daar verkeerd aan zijn? Niks. Dat bleek ook met de C80-bewerkingsmachine. Daarom zijn we er trouw aan gebleven. In 2004 kwam de RS80, een 5-asser met geïntegreerde draaizwenktafel. Daarna een C60-bewerkingsmachine met geïntegreerde vierde as; een Tiltenta 6 voor de bewerking van afzonderlijke onderdelen en series. We hebben nog een C50-bewerkingscentrum gehuurd en het afgelopen jaar kochten we de Tiltenta 11, een zwenkspindelfreesmachine.”

Deze T11 heeft een Y-bereik van 1.100 mm en dus een zeer groot werkgebied. Hierin kunnen zelfs massieve componenten op 4/5 assen worden bewerkt. Het veelzijdige 4-assige bewerkingscentrum met traploos zwenkbare hoofdspindel kan worden opgewaarderd tot een 5-assig bewerkingscentrum door optioneel gebruik te maken van een vlak geïntegreerde indexeer-tafel voor zware belastingen. Daarmee wordt de productie nog flexibeler. Met een maximale tafelbelasting van 6.000 kg op de vaste tafel en 1.800 kg op de indexeer-tafel is de productie van massieve grote werkstukken geen enkel probleem.

Door de combinatie van een groot opspanvlak met hoge opspangewichten, grote verplaatsingen, een groot werkvlak, een precieze zwenkspindel, een ingebouwde draaitafel en het grote gereedschapsmagazijn, maakt de Tiltenta 11 een enorme flexibiliteit in de productie mogelijk. Het bewerkingscentrum met draaispindel draagt eraan bij dat bestellingen van klanten sneller en nauwkeuriger kunnen worden verwerkt en dat de insteltijden en -kosten aanzienlijk worden gereduceerd.

MARATHON

Ook schaften ze de Tiltenta 7 aan, een veelzijdige 5-assig bewerkingscentrum. Deze ‘T7’ opent nieuwe toepassingen voor de bewerking van afzonderlijke onderdelen en series. Of het nu gaat om de eindbewerking van lange werkstukken of om een 5-zijdige complete bewerking met geïntegreerde NC-indexeer-tafel: het Tiltenta 7-crossoverconcept lost vele bewerkingsopdrachten in de machine-, gereedschaps- en voertuigbouw op. De combinatie van een traploos zwenkbare hoofdspindel en een lange machinetafel met geïntegreerde NC-indexeer-tafel maakt een gemengde productie van grote werkstukken en een nauwkeurige 5-assige bewerking in één machine mogelijk.

Tot slot investeerde Horstra in het nieuwe automatiseringsconcept van Hedelius. Aan een Acura 65 plaatst de machinebouwer de Marathon P422, een cel met 22 palletplaatsen met elk een maximaal opspangewicht van 150 kilogram. Hedelius heeft deze automatisering in eigen huis ontwikkeld.

De constructie is gebruiksvriendelijk. Dat komt tot uitdrukking in bijvoorbeeld de hoogte voor het laden van de pallets, die 965 mm bedraagt. De opspan-tafel roteert en bevindt zich (afgeschermd) buiten de cel voor een eenvoudig opspannen op de pallets. Een sensor detecteert of er al een pallet is geplaatst. En de pallet zelf wordt in de opspanunit pneumatisch vergrendeld. In de cel is plaats voor 22 pallets, elk 400 bij 400 mm. De hoogte van de werkstukken (inclusief opspanning) bedraagt maximaal 400 mm.

ONTWIKKELEN

Een wandeling door de productiehal verraadt behalve vakmanschap ook bijna een liefde voor metaal en metaalbewerking. En voor de machines. Christiaan (zelf jarenlang frezer bij een ander bedrijf geweest): “We zijn zeker liefhebbers. De passie voor het vak moet erin zitten, anders wordt het niets. We doen ons best en hebben ons op een constante manier ontwikkeld. We ontwikkelen ons ook nog steeds.”

Geert: “Je merkt dat de verhoudingen zijn veranderd. Als beginnend bedrijf ben je bijna in dienst van een klant. De klant bepaalt dan als het ware je bedrijfsvoering. Doordat we ons hebben ontwikkeld, ziet men wat we kunnen en kennen. Daardoor worden we als een gelijke gezien, die op directieniveau met de grootste multinationals goede afspraken kan maken. We zijn niet meer een toeleverancier, maar een samenwerkingspartner.”

Overigens merkt het trio dat het blijven ontwikkelen niet alleen een keuze is, maar ook een eis van de markt. Een bedrijf als VDL of ASML wil graag met kennispartners samenwerken en samen verder te komen, in plaats van uit te gaan van een klant-leverancier-relatie. Dat vraagt om forse investeringen. “Een uitdaging die we graag aan gaan”, zegt Jeroen. “Co-engineering”, vult Christiaan aan.

Geert wil toch nog wel kwijt dat het uiteindelijke succes vooral stoelt op onderlinge communicatie. “We hebben een klant in Roemenië. Die werd eerst door een andere partij bediend voordat hij onze klant werd. Die vorige leverancier hadden ze nog nooit ontmoet. De communicatie was er nauwelijks. Het eerste dat wij hebben gedaan toen we met ze mochten samenwerken? Naar Roemenië gaan. We leerden dat bedrijf en de mensen kennen. Toen we teruggingen naar Nederland hebben ze ons omhelsd.”

Christiaan: “Onze relatie is niet alleen puur zakelijk. We denken niet alleen aan elke eurocent, maar vragen ons af hoe we tot een goed product kunnen komen. Het geld komt wel. We kiezen voor de uitdaging en dat levert uiteindelijk meer op.”