

TECHNISCH KENNISNIVEAU BEPALEND VOOR SERVICE

Professional Machine Support. Zo heet de firma PROMAS BV van Richard Hermans in Maasbree voluit, en dat zet meteen de bepalende ondertoon voor zijn visie op klantenondersteuning op machineniveau. Machines waarvan Richard enkel met het beste wil buitenkomen.

Tekst: Piet Debisschop Beeld: PROMAS BV

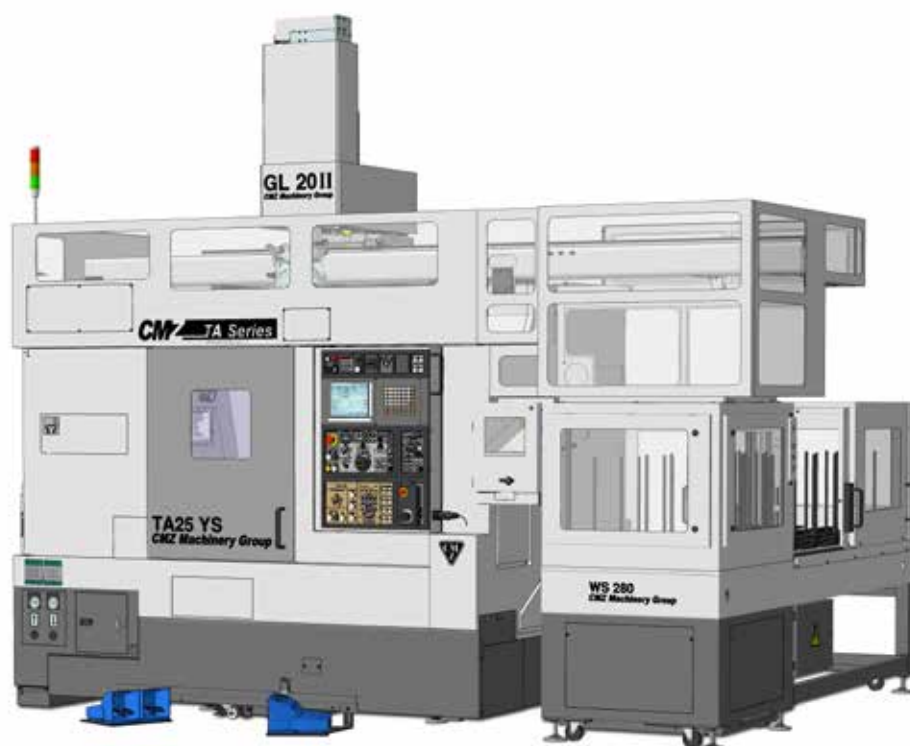
Specialisme als rode draad

Promas heeft met Hedelius, CMZ en Hartford standaard drie basismerken in het gamma. Dit voornamelijk omdat elk van deze fabrikanten voor een apart specialisme of bepaalde focus in bijvoorbeeld bewerkingscentra of draaibanken heeft gekozen, waardoor ze elk een topproduct kunnen neerzetten tegen een acceptabele prijs.

Het oordeelkundig uitkiezen van leveranciers op basis van hun specialisme of operationeel segment is overigens een proces dat vanuit de PROMAS-visie nooit stopt, zo legt Richard Hermans uit: "We voegden recentelijk aan het gamma OPS INGERSOLL toe. Het zijn high speed freesmachines die toerentallen van 24000 rpm en hoger leveren. Dimensioneel sluiten ze bovendien mooi aan bij de ondergrens van onze drie bestaande machinelijnen. Hedelius haalt met name maximale toerentallen van 14000 tot 18000 rpm, en dat is niet echt het high speed segment. Zo kunnen we de klant een zeer complementair aanbod verzekeren."

'De service na verkoop bepaalt mee de haalbaarheid van elke investering in een nieuwe machine'

Bovendien heeft Promas sinds kort ook de Zwitserse fabrikant Reiden in het gamma. Reiden is in het topsegment van grote machines actief. Het betreft dan vijfassige machines die bijvoorbeeld in de halfgeleiderindustrie en andere markten met veeleisende toepassingen worden



Betrouwbare robotica en automatische beladingssystemen bepalen mee de bedrijfseconomische marge.

ingezet. De Reiden-machinelijn vult het gamma zo ook mooi aan, omdat de machines dimensioneel aansluiten aan de bovengrens van wat voor de Hedelius machines nog haalbaar is.

Bredere klantenhorizon

De nieuwe machinelijnen lokken dan weer een ander type klanten. Richard Hermans: "Omdat voor bijvoorbeeld het hoogwaardig afwerken van kritische werkstukken als matrijzen zowel een zeer correct bewegingsgedrag, als ook zeer hoge toerentallen nodig zijn, is men echt aangewezen op hoogwaardige machines zoals deze van OPS INGERSOLL."

Aan de andere kant van het spectrum vindt men dan de Reiden-machinelijn. De ACCURA 85 is de grootste vijfassige machine van Hedelius, die qua bereik echter ophoudt waar het allerkleinste model van Reiden, de RX 10, net begint. Het bereik bedraagt er bijvoorbeeld kubisch één meter, en voor dit productiesegment zijn steeds meer toepassingen te vinden. Belangrijke afnemers zijn de halfgeleider-, gereedschaps- of ook defensie-industrieën.

Tendensen

Elke investering in een nieuwe machine veronderstelt een verstandige afweging van kwaliteit

en prijs. Al verschuift het evenwicht de jongste tijd duidelijk richting kwaliteit, zo legt Richard Hermans uit: "Kwaliteit is vandaag doorslaggevend. Het klopt dat de prijs goed moet zitten en zeker een rol speelt, maar bij investeringen van deze orde is ze vaak ondergeschikt aan de kwaliteit van de aankoop in al haar vormen. Hier zijn de betrouwbaarheid van een machine én de dienst na verkoop bepalende criteria."

Temeer omdat ook die andere realiteit van steeds meer geautomatiseerde processen meespeelt. Betrouwbare robotica en automatische beladingssystemen die onbemand

moeten draaien, bepalen in tijden van personeelsschaarste het al dan niet halen van een bedrijfseconomische marge.

Richard Hermans: "De Reiden is bijvoorbeeld een fabrikant in het topsegment die in staat is om machines te leveren die hoog geautomatiseerd kunnen werken, met grote gereedschapsmagazijnen die wel 360 stuks per machine kunnen bevatten, mét robotbelading. Stuk voor stuk situaties die meer en meer gewild zijn, en waar betrouwbaarheid en dienst na verkoop een must is. Vooral omdat de begrippen machineuren en manuren steeds meer uit elkaar lopen."

Kennisniveau en service

Service na verkoop bepaalt zonder meer de haalbaarheid van elke oorspronkelijke investering. Het downtime-management vormt uiteindelijk een gedeelde verantwoordelijkheid, waarin de machineleverancier een sleutelrol speelt.

Richard Hermans: "Onze technische knowhow, gecombineerd met het vermogen om aan de klant een integrale oplossing aan te bieden, vormt voor PROMAS in hoge mate de bestaansreden. Zoals we recent op de huishow toonden, integreert Promas voor de klant ook turn-key projecten op automatiseringsniveau." ■



Hartford, een van de kwaliteitsmerken die PROMAS in huis heeft.

PROMAS

Voltaweg 18
5993 SE Maasbree
T +31 77 327 08 89
E sales@promascnc.nl
W www.promascnc.nl