

INDUSTRIËLE GEREEDSCHAPPEN UIT DE ACHTERHOEK

Stempels van drie meter als vlaggenschip

Hoogwaardige stempels van Bekker Industriële Gereedschappen vinden hun weg naar een diversiteit aan productieprocessen, van de behuizing van cv-ketels tot onderdelen voor bedden en fietsen. Van eenmansbedrijf bouwde directeur Gerd Bekker zijn ambachtelijke specialisatie uit tot een zes man sterke onderneming en gereputeerd leverancier voor producenten van metaalwaren in de Achterhoek en daarbuiten. Innoveren, flexibel inspelen op klantwensen en service zijn kenmerkend voor de bedrijfsfilosofie.

Bij metaalindustrie in de Achterhoek denken we al gauw aan de roemruchte historie van ijzergieterijen en bij het publiek bekende producenten van haarden, gaskachels en fornuizen als ATAG, DRU of Pelgrim. De bedrijven die de krimp van de sector in de jaren tachtig en negentig hebben doorstaan, hebben dat te danken aan hun innovatiekracht, aan durf om te investeren in nieuwe materialen en producten uit staal. Dat is mede de verdienste van toeleveranciers die soepel op deze innovatiegolf hebben meebewogen en dat nog steeds doen. Bekker Industriële Gereedschappen in Ulft is zo'n toeleverancier, van een eenmansbedrijf opgericht in 1984 uitgegroeid tot een florierende onderneming met zes werknemers en een jaaromzet van circa 1 miljoen. Bekker is gespecialiseerd in de productie van onder andere volgsnijbuijgtempels en trektempels. "Zonder stempels geen metaalproducten, dus wij staan echt aan de basis van de markt vraag," zegt oprichter/directeur Gerd Bekker, die zijn industriële gereedschappen levert aan bedrijven, die weer leverancier zijn van producenten van cv-ketels, fietsonderdelen als bellen en kettingkasten, bevestigingshaken voor autogordels, onderdelen voor vorkheftrucks, frames voor bedden (van onder meer Auping), scharnieren voor kleine koelkasten en voor roldeuren van garages en magazijnen. En dat is nog maar een bescheiden opsomming.

TE AFHANKELIJK

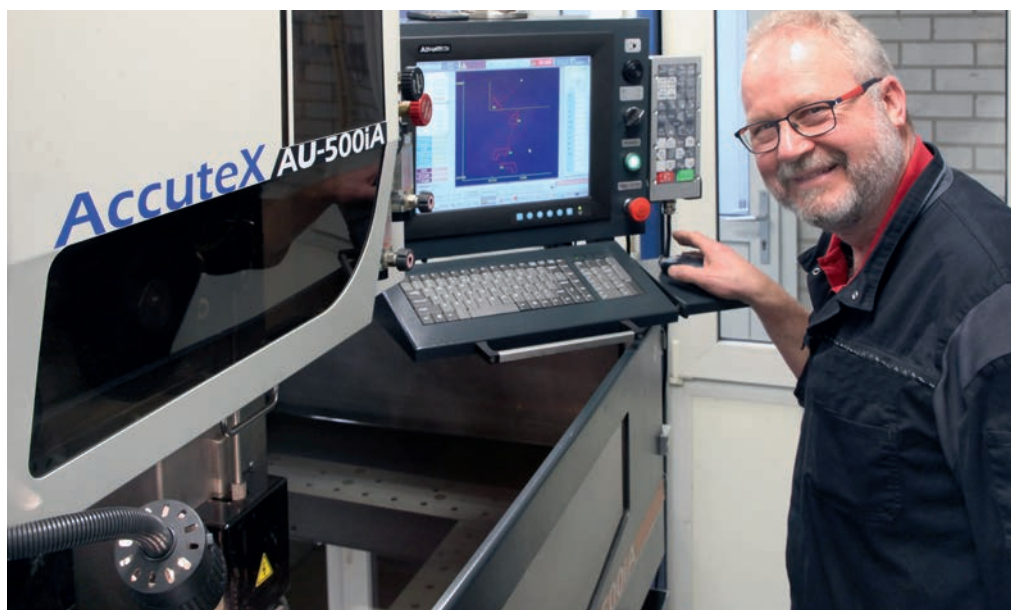
De vader van Bekker heeft nog als gieter en afbramer bij DRU gewerkt. Bekker zelf was in zijn jongenstijd een verwoed knutselaar aan

brommers en motoren voordat hij als metaalbewerker aan de slag ging bij motorenfabriek Thomassen in De Steeg. "Metaal zit dus in mijn genen. Maar op mijn 27ste besloot ik eigen baas te zijn en ging ik langzamerhand zelf gereedschappen maken," zegt Bekker, die zich herinnert hoe zijn eigen onderneming bijna zelf slachtoffer werd van de snelle economische neergang in de metaalbranche in de jaren negentig. "Ik was erg afhankelijk van grote klanten als DRU en Atag. Toen het daar mis me ging, werd het voor mij ook gevaarlijk. Maar van nature ben ik een pitbull. Door in te zetten

op nieuwe en meerdere marktsegmenten en vertrouwen in eigen kunnen, vond ik weer de weg omhoog. Mond-op-mondreclame werkt daarbij als een vliegwiel, vooral als je kunt aantonen dat je ook gereedschap voor verfijnde consumentenproducten kunt leveren."

'Als klein bedrijf zijn we uitermate flexibel'

Trots toont Bekker het stalen omhulsel dat dient als bewaardoosje ('schaal') van een scheerapparaat van Norelco, de Amerikaanse brand van Philips. "Een luxe product van geslepen materiaal met lijnen die op een speciale manier in het design doorlopen. Opdrachtgever was metaalwarenfabriek Schouten&Visschers' in Epe. Doordat ik hun de volgsnijbuijgtempel voor deze schaal heb geleverd, konden zij er 300.000 van produceren."



'Door in te zetten op meerdere marktsegmenten vond ik weer de weg omhoog', zegt directeur Gerd Bekker.

KROONJUWEEL

De volgsnijbuigstempel is het kroonjuweel, het meest gevraagde stuk gereedschap dat in verschillende lengtes en vormen de bedrijfshal in Ulft verlaat. “Dankzij deze stempel kunnen we in de markt goed meekomen. Het is voor de klant een geweldige stempel omdat je er aan één stuk, zonder onderbreking, producten in zeer grote aantallen mee kunt maken. De producent doet het opgewikkeld materiaal, staal dus, in de pers. De stempel zorgt ervoor dat er in een geautomatiseerd of gerobotiseerd proces aan het eind van de productielijn een compleet product uit komt.” Van het product waarvoor de klant gereedschap wil laten maken, levert de klant vrijwel altijd een 2D- of 3D-tekening aan.” Op basis daarvan,” vertelt Bekker, “maken wij weer een eigen 3D-bestand in CAD/CAM aan. In 3D werken wij al sinds 2000.”

In de productiehal van Bekker staan vijftien machines, uiteenlopend van freesbanken waarop meerdere gereedschappen zijn te wisselen (bewerkingscentra) tot draadvonkers, zinkvonkers, slijpbanken en uiteraard de CAD/CAM-stations. “Als we produceren, starten we met gelegeerd gereedschapsstaal voor de opbouwplaten van de stempel. De volgorde is dan: voorbewerken, harden in een vacuümoven, nabewerken, slijpen, draadvonken, frezen. Maar alles begint natuurlijk met meedenken met de klant. Als klein bedrijf zijn we uitermate flexibel. Stempels worden afgestemd op specifieke wensen als maatvoering, aantallen producten dat de klant wil maken, vorm, snijsnelheid, materiaalbesparing, toleranties. Bij toleranties gaat het om éénhonderdste millimeter. Dat is nauwkeurig genoeg.”

CV-KETELS

Een grote klant van Bekker Industriële Gereedschappen is de metaalwarenfabriek Lentink in Varsseveld, een innovatief bedrijf in de verwarmingsindustrie. “Voor Lentink maken we stempels voor de behuizing van cv-ketels van alle bekende merken. Stempels van wel drie



Bekker Industriële Gereedschappen is een erkend leerbedrijf.

meter lang, en dat in twintig delen. Voor grote stempels kunnen wij een mooie prijs vragen. Voor kleinere stempels, die gebruikt worden voor handmatige productie van kleine aantallen producten, is de concurrentie in onze branche groter, dus kleinere winstmarges.”

Jaren geleden had Bekker nog even de vrees dat hij veel concurrentie te duchten zou krijgen van gereedschapmakers in lagelonenregio's als Oost-Europa en China. Met een klant ging hij uit nieuwsgierigheid mee op reis mee naar een stempelfabriek China. Daar worden echter nog veelal handmatig stempels gemaakt, constateerde Bekker.

“Bij hen is de automatisering lang niet zo gevorderd als bij ons. Daarbij zijn in deze landen de lonen ook nog stijgende. Angst voor verlies van werk bleek dus ongegrond.”

Zorgen zijn er in de branche wel over het voortbestaan van het beroep gereedschapmaker. Jongeren kiezen veel minder snel voor het vak techniek. Mede daardoor is de opleiding tot gereedschapmaker op veel plaatsen stopgezet. Dat heeft een achttal bedrijven in de Achterhoek doen besluiten om zelf een opleiding op te zetten en in stand te houden.

OPLEIDING

“Het vakmanschap mag niet verloren gaan, want dat raakt de continuïteit van onze bedrijfsvoering,” zegt Bekker, een van de acht ondernemers en financiers van de opleiding tot gereedschapmaker aan de Anton Tijdinkschool in Terborg, de bedrijfstakschool die cruciaal is voor de toekomst van de metaalbranche in Oost-Gelderland. Bekker Industriële Gereedschappen is dan ook een erkend leerbedrijf, dat momenteel twee leerlingen opleidt tot volleerd gereedschapmaker.

“Op de Anton Tijdinkschool zijn we met drie jongens begonnen in de klas verspaning. De theorie is al deels aangepast voor gereedschapmaker. Jongens komen van school als draaier/verspaner, maar gereedschapmaken is toch een heel apart ambacht. Het kan wel tien jaar duren eer je het inzicht voor dit beheerst en aanvoelen en beredeneren kunt wat technisch mogelijk is en met welke stempel de klant het meest geholpen is. Dus als je vakbekwame mensen moet hebben, kun je ze beter zelf opleiden. Want dat is wat innovatie óók is in de Achterhoek: investeren in kennis van medewerkers is ook investeren in partnerships met je klanten.”•