

SLIMME GEAUTOMATISEERDE BEDRIJFSVOERING

Tot op de duizendste millimeter perfectie

Hofmans CNC Verspanen uit Venlo is geen metaalbedrijf van twaalf uit het dozijn. Met veertien werknemers is de omvang bescheiden, maar door een integrale toepassing van automatisering, optimale productie-efficiëntie van machines en kwaliteitsborging is het een voorbeeld voor de branche. Last van de crisis heeft Hofmans met zijn meer dan zeshonderd producten dan ook niet. “Je moet innovatieve bruggen naar de klant slaan”, zegt directeur Pedro Hofmans.

In de bedrijfshal op een industrieterrein in Venlo staan frees-, draai- en andere machines op volle geluidstoeren hun productie te draaien. Directeur Pedro Hofmans demonstreert op enkele meters afstand met een paar vingervegen een touchscreen ter grootte van een televisiescherm dat aan de wand hangt. “Kijk”, zegt hij, “hierin zit onze hele productieplanning.



De fijnmechanische producten van Hofmans CNC Verspanen vinden hun weg naar onderdelen voor onder meer de vliegtuigindustrie, de medische industrie, machinebouw, autobranche en de sector semi-conductors.

Dit touchscreen is onderdeel van de aansturing van de processen via ERP (Enterprise Resource Planning)-software. Iedere medewerker van ons team kan in één oogopslag zien welk werk gedaan moet worden, welke machine bij welk product hoort en welke productietekeningen van toepassing zijn. Het screen is nu een klein half jaar in gebruik en één van onze stappen op weg naar een paperless en zo ver mogelijk doorgevoerde geautomatiseerde bedrijfsvoering om alles nog beter te organiseren. Omdat automatisering alle facetten van de bedrijfsvoering raakt, is het niet iets dat je er even bij doet. Het moet het hoofddoel zijn en dat is iets anders dan een machine kopen”, verduidelijkt Hofmans de bedrijfsfilosofie.

Hofmans CNC Verspaning is gespecialiseerd in het vervaardigen van kleine, fijnmechanische onderdelen door middel van CNC-draaien, CNC-langdraaien en CNC-frezen. Pedro Hofmans (39) is het prototype van een volhardende selfmade-ondernemer. Hij besloot in 1998 voor zichzelf te beginnen, na een tijdje als draaier in loondienst te hebben gewerkt.

STAPJE VOOR STAPJE

“Behalve dat ik draaier was, interesseerde ik mij voor computers”, vertelt Hofmans. “En die combinatie werd dan CNC-verspanen. Als starter werkte ik een jaartje in mijn eentje. Stapje voor stapje uitbreiden. Eerst geld verdienen, dan weer een machine kopen.” Inmiddels heeft Hofmans veertien mensen in dienst. Het aantal fijnmechanische producten dat de tien machines van Hofmans vervaardigen, ligt rond de 600. In aantallen van enkele tientallen tot meer dan honderdduizend stuks vinden die hun weg naar onderdelen voor onder meer de vliegtuigindustrie, de medische industrie, machinebouw, autobranche en de sector semi-conductors. Hofmans: “Omdat we leveren aan veel sectoren en onze producten zelfs naar China geëxporteerd worden, hebben we amper hinder van de economische crisis. We overwegen zelfs een grotere productiehal. Overigens leer je juist in cri-



Directeur Pedro Hofmans: ‘Het datasysteem drukt je met de neus op de feiten.’

sistijd je beste klanten als trouwe klanten kennen. Ze weten dat ze jou weer nodig hebben als de economie aantrekt. Ondertussen moet je wél doorgaan met procesinnovatie. Daarmee bied je toegevoegde waarde in kwaliteit en realiseer je ook productiviteitsgroei.”

‘Klanten hebben jou ook nodig als de economie weer aantrekt’

Slimmer werken dus om je van de concurrentie te onderscheiden. Hofmans demonstreert dat met een praktijkvoorbeeld in samenwerking met CNC Netlink uit Almelo, die van oorsprong Duitse softwaresystemen in een nieuwe versie op de markt gaat brengen. Het gaat om de eerste pilot – de enige in Nederland – met een directe koppeling tussen het Netlink ERP en het zogeheten MDE-systeem (wat staat voor Maschinen Data Erfassung) en Netlink Flexplanning. Aan een machine zit een kastje met beeldscherm gekoppeld, dat een schat aan data over de efficiëntie en capaciteit van machines genereert. Hofmans: “Denk daarbij aan gegevens zoals de productietijd, cyclus en hoeveelheid

product van de betreffende machine, eventuele problemen met gereedschap en de oorzaak van storingen. Een machine moet tijdens het verspanen zoveel mogelijk uren draaien. Dus wil je ook weten waarom de machine het soms minder goed doet en hoeveel uren de onderhoudsstilstand bedraagt. Dat kan het MDE-systeem, als toevoeging aan ERP-software, je allemaal vertellen. Meten is weten.” Via een server en beeldschermen houden de medewerkers de prestaties en de effectiviteit van het machinepark bij. Ze kunnen bijsturen zodra het MDE als waarschuwing een rood in plaats van een groen balkje vertoont.

MEER RENDEMENT

“Het datasysteem drukt je met de neus op de feiten”, vervolgt Hofmans. “Het is tweehonderd procent betrouwbaar vergeleken met wat medewerkers voorheen op papier over productietijden moesten bijhouden. Efficiënt werken dankzij MDE verhoogt de productie en zorgt voor een grotere leverbetrouwbaarheid en klanttevredenheid. Je hoeft de klant achteraf niet te vertellen dat een productie veertien uur heeft geduurd, en dunder uitvalt, terwijl acht uur gecalculeerd was. Als er minder dingen fout gaan, kost dat minder geld. Dat voordeel komt de klant weer ten goede. Voor het geld dat het MDE-systeem



Via een server en beeldschermen houden de medewerkers de prestaties en de effectiviteit van het machinepark bij.

kost, had ik ook een extra machine kunnen kopen en tien procent meer rendement gehad. Maar nu kan ik met MDE op de andere machines vijftien tot dertig procent meer rendement behalen.”

INNOVATIEVE BRUGGEN

Kwaliteitsborging streeft Hofmans CNC Verspanen ook na met een geconditioneerde meetkamer. Voordat een seriereproductie start, wordt met de zogeheten Mitutoyo 3D-meetmachine het eerste product gecheckt op de specificaties die de klant vraagt. “Op meetgebied zijn we vergeleken met andere branchenoten vergevorderd”, onderstreept Hofmans. “Vroeger moest je meten met schuifmaten en klokjes. Dat leidde niet altijd tot perfectie. Ik wil de klant ontzorgen. Als hij vraagt tot op de duizendste millimeter perfectie, krijgt hij dat ook. Dat kan met

deze ‘state of the art’ meetkamer. Ons team gaat voor de volle kwaliteit en accepteert niet het miniemste braampje. Ik word soms benaderd door collega-bedrijven: of ze mijn meetkamer even mogen gebruiken, omdat hun klant om

‘Als de klant vraagt om perfectie, krijgt hij dat ook’

zo’n meting vraagt. Dat zegt al genoeg over het belang van hoge klanttevredenheid. Als bedrijf dat toekomstgericht wil werken, moet je innovatieve bruggen naar de opdrachtgever slaan met individuele specialisaties en kwaliteiten.” Volgens de directeur is zijn bedrijf op het gebied

van automatisering en efficiëntie inmiddels dermate op orde dat de nagestreefde omzetverhoging van twintig procent haalbaar moet zijn. “Rond 2010 stond ik op een tweesprong. Of ik bleef bewust klein met vijf à tien werknemers, maar ook met het risico naar klanten ‘nee’ te moeten verkopen vanwege de hoeveelheid werk. Of ik groeide door naar een verdere professionalisering en efficiënter werken, onder meer door middel van de Lean Six Sigma-methode. Het werd het laatste. We zijn klaar om te knallen.” •

www.hofmanscnc.nl

www.pieternelclubbersfotografie.nl

 **unisign**
machine tools

**TRUCK
& TRAIN**

Your partner in productivity
www.unisign.nl

 **magistor**[®]
straal- & verspaningstechniek

*gevaarlijk
scherp!*



www.magistor.nl

Ambachtsstraat 14 • Postbus 11 • 7460 AA Rijssen
• telefoon: 0548-519401 • fax: 0548-517619 • info@magistor.nl