

AFNEMERS STELLEN STEEDS HOGERE EISEN

Buigen is hightech

TEKST: LOEK KUSIAK
BEELD: VAN DER HOORN

Wat recht wordt ingekocht gaat bij Van der Hoorn Buigtechniek in Geldrop krom de deur uit. Met de modernste CNC-gestuurde machine kan Van der Hoorn tot tweitiende van een millimeter nauwkeurig series produceren. Daarmee is het bedrijf koploper in een nichemarkt. Ook ijvert directeur Lars van der Hoorn in een branchegroep voor samenwerking bij opleidingen en promotie van buigtechniek.



Lars van der Hoorn is medeoprichter van Brainport Industries, een samenwerking van toeleveranciers in de hightech keten.

Het 75 jaar oude familiebedrijf is specialist in het buigen en walsen van metalen buizen en profielen voor onder meer fietsrekken, leidingen, trapleuningen en onderdelen voor auto's. In 1998 komt Lars van der Hoorn als net afgestudeerde hts'er het familiebedrijf in. Twee jaar later, hij is dan 28, volgt Van der Hoorn zijn vader op als directeur. In de jaren zestig maakte het bedrijf de switch van machinefabriek naar buigwerk. Onder vader Van der Hoon was al stevig geïnvesteerd in CNC-gestuurde machines,

maar onder zoon Lars als kersverse directeur verrijst er ook een nieuwe bedrijfshal. De koers naar verdere specialisatie in het buigen en walsen van buizen en profielen van metalen als rvs, messing, aluminium en koper wordt voortgezet. De nieuwe directeur gaat ook op zoek naar meer diversiteit aan opdrachtgevers: automotive, design, hightechindustrie, machinebouw, medische industrie.

"Dat heeft er in geresulteerd", rekt Van der Hoorn trots voor, "dat hier tegenwoordig 350 à 400 klanten per jaar voorbij komen. 80 procent van onze omzet van 2,5 miljoen euro is afkomstig van circa vijftig klanten. Dat is redelijk uniek. Andere metaalbedrijven hebben hooguit tien grote, vaste klanten en heel veel kleintjes. Voor wat wij doen moesten we goed automatiseren met diepte-investeringen in complexe, elektrische machines waarmee we kunnen buigen en walsen op één machine. Voordeel? Tegen lagere gereedschapskosten meer complexe producten uit één stuk maken. En dat in een korte doorlooptijd, nauwkeuriger en met minder lassen. Kleine aantallen maar ook series van honderden."

TOEGEVOEGDE WAARDE

Ander argument voor verdergaande specialisatie in buigtechniek was, en is dat nog steeds, de aanwezigheid in Zuid-Oost Brabant van hightech bedrijven, zoals ASML, NXP, VDL, FEL, Philips Healthcare. "Zij stellen steeds hogere eisen. Geen massaproductie, maar kleine series complex werk met een grote nauwkeurigheid. Precies datgene waarmee wij onderscheidend zijn en als tweede- en derdelijns toeleverancier goed in de markt kunnen acteren."

Van der Hoorn Buigtechniek buigt met vijftien werknemers metalen met een diameter van maximaal 75 millimeter, maar ook buisjes met een doorsnede van een paar tiende millimeter. "Bij het precisiewerk," vertelt Van der Hoorn, "kun je denken aan microbuisjes voor flowmeters voor het meten van gassen, of een röntgenbuisje voor de seismologische industrie, waar we er maar vijftig per jaar van maken. Dit is ook het type opdrachten waarbij wij de klant helpen bij het vinden naar oplossingen en voor dit ontwikkeltraject ook betaald krijgen. Als het complex is en voor de klant toegevoegde waarde heeft, dan is het voor ons ook interessant. Producten met een zekere toegevoegde waarde vertegenwoordigen ook onze export, circa 25 procent van onze totaalproductie gaat naar onder meer Denemarken en Duitsland."

'80 procent van onze omzet is afkomstig van circa vijftig klanten'

De variatie in gebogen producten die bij Van der Hoorn Buigtechniek de poort verlaat en elders in eindproducten wordt verwerkt is alleen al qua maatvoering uitzonderlijk: niet alleen klein en minuscuul, maar ook groot en robuust. Zoals straatmeubilair als bankjes en fietsrekken, rolkooien voor rallyauto's, hekwerken, buizen voor brancards, rollators en aangepaste rijwielen, leidingssystemen voor airco's in bussen, koeling van machines voor de semi-conductorindustrie, leidingen voor in een versnellingsbak voor een Audi, of handgrepen voor bussen van VDL. Daarnaast is Van der Hoorn ook actief in pijpbeindwerking, zoals rillen, trompen en verjongen, en in oppervlaktebehandeling.

DESIGN PRODUCTEN

De productie en het ontwerp van buizen en profielen voor straatmeubilair voor gemeenten

heeft Lars Van der Hoorn vanwege zijn passie voor design ondergebracht in de handelsonderneming Stiels. Ook designlampen- en wijnrekken zijn al onder beheer van Stiels op de markt gebracht, geproduceerd overigens door Van der Hoorn Sociale Werkvoorziening. Want dat is sinds 2012 de andere poot onder het bedrijf.

“Van de sociale werkvoorziening Ergon uit Eindhoven,” zegt Van der Hoorn, “heb ik destijds op hun verzoek een afdeling uit Valkenswaard overgenomen. Daar werd hoofdzakelijk werk voor bussen van VDL uitgevoerd. Ik heb een afdeling met veertien mensen met een arbeidsbeperking naar Geldrop verhuisd in een hiervoor gehuurde en ingerichte hal. Daar worden nu bijvoorbeeld leidingsystemen voor bussen en espressoapparaten gesoldeerd en geassembleerd.”

“Ik doe dit puur uit enthousiasme en omdat ik vind dat dit bij je maatschappelijke taak als ondernemer hoort. Prachtig om te zien hoe daar nu negen mensen met een arbeidsbeperking,

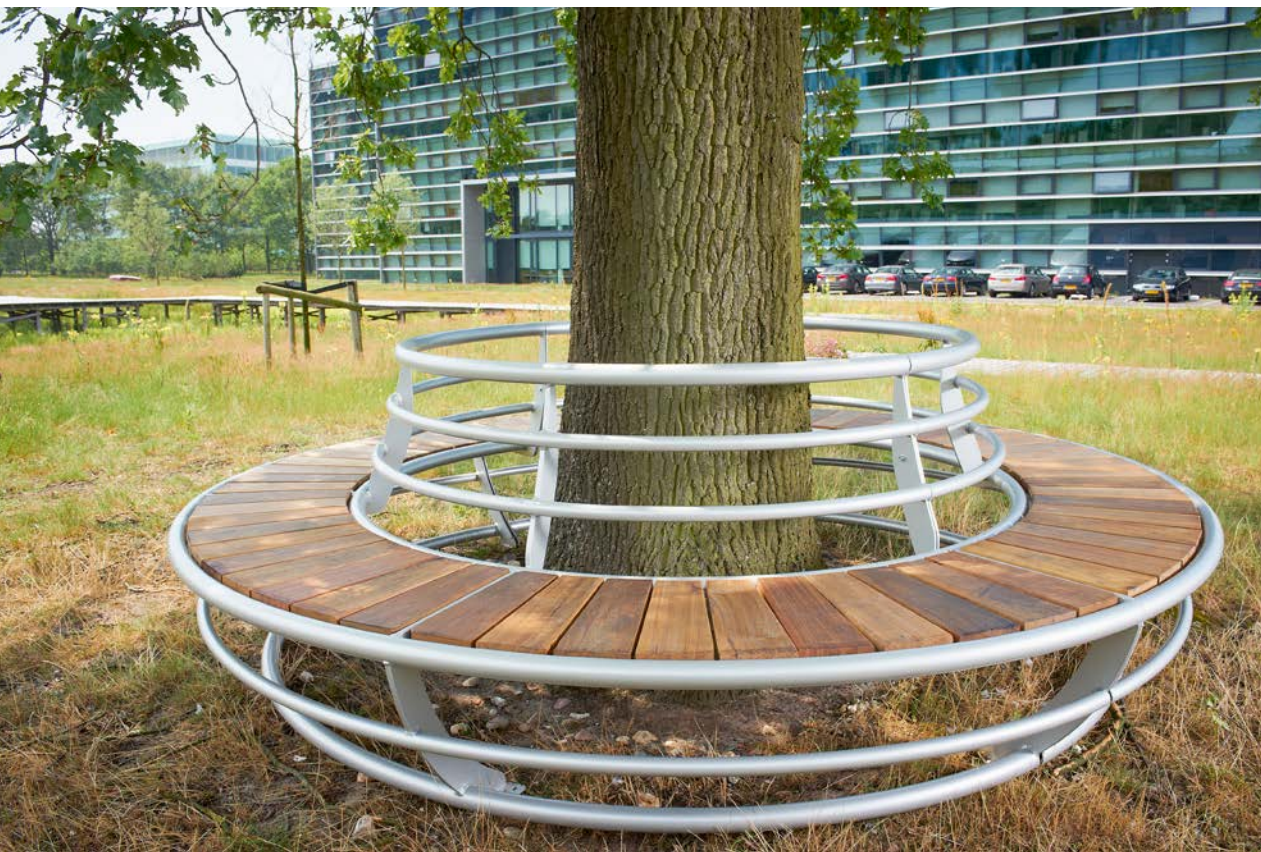
onder leiding van een meewerkend voorman, erin slagen om in een rustige omgeving en in aangepast werktempo goed te presteren. Uiteindelijk is het wel een commerciële onderneming. Als iemand ziek wordt moet een ander wel het werk overnemen.”

DUTCH TUBE BENDING

Van der Hoorn is ook actief als bestuurslid in verschillende netwerken waarin ondernemers elkaar ondersteunen, zoals het Metaalhuis. Ook is hij medeoprichter van Brainport Industries, een samenwerking van toeleveranciers in de hightech keten. Gewend als hij is aan samenwerking in de regio Eindhoven met andere bedrijven, wil Van der Hoorn deze werkwijze uitbreiden naar de rest van het land. Zo is hij oprichter van de Dutch Tube Bending Association (DTBA).

“In deze branchegroep werkt een tiental Nederlandse ondernemingen in de buigtechniek samen op het gebied van onder meer opleidin-

gen. Hiervoor hebben we een handboek geschreven. Daarnaast maken we reclame voor de branche door ons als groep op beurzen te presenteren. We kijken rond in elkaars keuken en ondersteunen elkaar bij specifieke klantwensen. Nee, we gaan niet met elkaars klanten aan de haal. Wanneer ik iets niet kan maken, maar een collega-bedrijf wel, dan geef ik dat aan hem door. Daar komt altijd wel iets voor terug. Waarom het elkaar moeilijk maken? Iedereen heeft belang bij een gezonde bedrijfstak waarin kennis en ervaring worden uitgewisseld.” Van der Hoorn Buigtechniek gaat voort op het ingeslagen pad van specialisatie. “Hiervoor moet je ook constant bezig zijn met het vereenvoudigen van je bedieningssoftware. Producten worden immers steeds complexer en nauwkeuriger. Het aansturen van machines vereist dan dat je makkelijker kunt programmeren. Dat is wat wij onze toeleveranciers van machines ook vertellen.”•



Van der Hoorn Buigtechniek buigt met vijftien werknemers metalen met een diameter van maximaal 75 millimeter.