DE JUISTE VRAGEN BIJ GOED SLIJPWERK

‘SLIJPEN IS DUURZAAM EN BESPAART KOSTEN’

BEELD DANTO FOTOGRAFIE
TEKST ALEX KUNST

NEDERLANDSE PRECISIE SLIJPBEDRIJVEN (NPS)

De belangstelling voor duurzaam gebruik van gereedschappen groeit. Ruud van de Laar, directeur van Slijperij van de Laar in Gemert, kent zijn klanten door en door. Met het juiste advies kunnen zij hun gereedschappen langer inzetten, met betere resultaten en lagere kosten.

Ruud van de Laar

In de werkplaats liggen boren, zagen en frezen voor zowel metaal- als houtbewerking. Een rijtje conventionele machines wordt aan beide zijden geflankeerd door moderne CNC-apparatuur, inclusief robot. Van de Laar: 'De overeenkomst tussen alle verschillende klanten is dat ze steeds nauwkeuriger gaan werken. Er zitten uiterst kritische klanten tussen en door de jaren heen zijn we daarin meegegroeid. Het is lastig om zomaar een nieuwe klant te krijgen in de metaalverwerkende sector, als je er weinig van weet. Gelukkig hebben wij de kennis opgebouwd om voor elk type bedrijf aan de slag te gaan.'

Constante klantenkring

Het bedrijf werd in 1973 opgericht door de vader van Ruud van de Laar. Ruud nam de zaak over in 1995. Door de jaren heen specialiseerde het bedrijf zich steeds meer als slijperij en in de handel van verspanende gereedschappen. Tegenwoordig werken er tien mensen. Van de Laar: 'Mijn vader bezocht klanten en kwam steeds meer werk tegen. In het begin waren het kleine zagen, maar we slijpen ook regelmatig zagen van 1.250 millimeter.'

Ruud van de Laar was al van jongs af aan actief in het bedrijf. De handel van verspanende gereedschappen had vanaf het begin zijn belangstelling. 'Wat je slijpt, moet je ook kunnen leveren. En als je zaagbladen doet, dan moet je wel alle zaagbladen doen en niet alleen de hardlopers. Maar ik wil niet van alles doen, want dan ben je geen specialist. Ik wilde heel goed worden in slijpen en advies. En dat is gelukt.'

Het bedrijf is supergezond met een constante klantenkring, vertelt Van de Laar. 'Er zitten vaste klanten tussen die we al kennen vanaf de jaren '70. Onze klanten groeien en daarmee groeit de vraag naar slijpwerk. De aard van het werk verandert. We maken steeds de stap om de groei bij de klant bij te kunnen houden, bijvoorbeeld door te investeren in CNC-machines. We houden het contact en we hebben het vertrouwen.'

Advies

Van de Laar en zijn medewerkers bezoeken de klanten elke twee weken, omdat het slijpwerk wordt gehaald en gebracht. 'Vaak krijg ik dan vragen over bepaalde uitdagingen en dan adviseer ik. Soms staan we bij de klant aan de machine om te kijken of alles naar wens verloopt. Ik weet hoe we gereedschap bouwen, ik ken de geometrie van diverse materialen en ik ken de snijgegevens die nodig zijn om het gereedschap optimaal in te zetten. In een gesprek blijkt al snel wat belangrijk is voor

 VERVOLG VAN BLZ 35

de klant: de maatvastheid, de snelheid of de oppervlakteruwheid. De klant weet natuurlijk al heel veel, maar toch kunnen we vaak aanvullend adviseren.'

Coating

Het gaat erom dat je de juiste vragen stelt, zegt Van de Laar. 'Vaak bouwen we gereedschap naar wens. Soms vraag ik welke machine de klant gaat gebruiken. Dat is dan niet altijd de meest geschikte machine, omdat de andere machines al bezet zijn. Het komt voor dat iemand iets wil voor een conventionele machine, wat alleen op een CNC-machine uitvoerbaar is. Hij maakt uit wie de machine bedient – diegene ken ik meestal persoonlijk. Op die manier kun je erg ver gaan in je advies, puur omdat je elkaar al zo lang kent.'

« Als er een coating op het gereedschap is aangebracht, werkt koeling juist averechts »

Een medewerker controleert de maatvoering.

Laatst kreeg ik een simpele vraag over een wisselplaatfrees, waarbij ze iets moesten vlakken: moeten we dat koelen of niet? Het antwoord heeft te maken met het materiaal. In het ene geval is het goed om te koelen, in het andere geval juist niet. Omdat we de gereedschappen kennen, weten we dat ze droog sneller kunnen presteren. Dus meer verspanen en langere standtijden door de koeling uit te zetten. Vroeger was vaak de gedachte: altijd koelen, anders wordt het te warm. Maar de ontwikkeling van gereedschappen staat niet stil. Als er een coating op het gereedschap is aangebracht, werkt koeling juist averechts. Die coating moet een bepaalde temperatuur hebben om optimaal te kunnen werken.'

De coating waarover Van de Laar spreekt, bestaat uit een dunne laag van tussen 1 en 5 µm. Bij snijgereedschappen verlengt en bevordert de coating het proces. Door de coating glijdt de spaan makkelijker over de snijkant. De weerstand wordt verlaagd, waardoor de snelheid van het frezen omhoog gaat. Van de Laar: 'Ook hier is het weer belangrijk om vragen te stellen. Je kunt een basiscoating aanbrengen en dan heb je een langere standtijd. Voor roestvrijstaal kun je bijvoorbeeld een speciale coating aanbrengen. Dan is het rendement nog groter.'

Duurzaam

Slijpen is een uitstekende manier om duurzaam om te gaan met middelen, aldus Van de Laar. De kwaliteit van het slijpen moet 'als nieuw' zijn. Als een klant met een nieuwe frees honderd onderdelen kan frezen, dan moet hij dat met een geslepen frees ook kunnen, vindt Van de Laar. 'Stel dat het slijpen de helft van de nieuwprijs van het gereedschap is, dan zijn de kosten per onderdeel lager. Het is dus duurzaam en het bespaart kosten. Het komt voor dat de diameter van een gereedschap na het slijpen iets kleiner is. Dan is het de vraag of de klant hem nog kan of wil gebruiken. De man aan de machine moet ook weten dat de frees kleiner is. Het moet dus duidelijk zijn dat een gereedschap geslepen is. Daar zijn we druk mee bezig.'

Van de Laar vindt zichzelf 'een beetje een vakidioot'. Hij wil mooie producten maken in de brede zin van het woord. 'Dat kan de handel en verkoop zijn of een nieuw product. Soms moeten we aan de slag met een speciaal gereedschap waarvan wordt gedacht: dat gaat nooit lukken. En dan lukt het toch. Daar krijg ik energie van.'

Branchemanager Claudia Willems

Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) verenigt bedrijven die als hoofdactiviteit slijpbewerkingen uitvoeren voor derden. De branchegroep is actief onder de vlag van Koninklijke Metaalunie. Op dit moment heeft NPS 44 leden, waaronder een aantal buitengewone leden. Dat zijn de toeleveranciers van de slijperijen.

Klanten en zeker de eindverbruikers vinden duurzaamheid en Total Cost of Ownership (TCO) belangrijk. Ze stellen hier steeds meer eisen aan, aldus Claudia Willems, branchemanager bij NPS. 'Dit begint in de engineeringsfase. Wat is het juiste materiaal, de productiemethodiek? Als laatste moet er gekeken worden hoe je er na de levenscyclus weer op een verantwoorde manier vanaf komt.'

De meeste bedrijven werken voor sectoren binnen de hele BV Nederland, ook buiten de metaal, en vervullen daar al jaren een circulaire en kostenbesparende rol, aldus Willems. 'Als industrie wil je dat de keten zo duurzaam mogelijk is. Dat kan alleen als je alle schakels meeneemt. Het sterke punt van toeleveringsbedrijven is dat ze, vanwege hun expertise en positie in de keten, gewend zijn om vaak al vanaf het begin mee te denken. Ze hebben daarmee de sleutel in handen om de klant te helpen en te onderzoeken of een ontwerp, naast een commercieel succes, een duurzaam succes op de lange termijn is. De leden van NPS slijpen op allerlei manieren. Gereedschappen, onderdelen en zagen slijpen en herslijpen is een activiteit die goed past in een circulaire economie. Je doet namelijk veel langer met hetzelfde onderdeel.'

Ruud van de Laar van Slijperij van de Laar is vicevoorzitter van NPS. Hij geeft aan: 'De belangrijkste reden voor het lidmaatschap is kennis delen. Dat betekent niet alleen kennis halen, je moet ook kennis brengen. Er is veel onderling vertrouwen binnen de groep.'