

Techni-Show 2008

Totale aanbod doorslaggevend voor bezoekers

Martin Franke



De zestiende VIMAG-forum-discussie werd gehouden in het Beatrixgebouw Jaarbeurs Utrecht. V.l.n.r.: Ger v.d. Endt, Frank Beijer, Gijs Bender, Hans Volker, Philip Reinders Folmer, André Gaalman, Klaas Feijen, Colin Jennings, Jan Paul van Veenendaal, Daniël Kofman, Tom Strijbos, Reinold Tomberg, Martin Franke (foto's: Jan Willem Schouten, Reed Business)

Voor 25e keer vormt de Techni-Show hét platform voor innovaties en noviteiten voor de Nederlandse metaalindustrie. Zijn er uit deze productvernieuwingen trends af te leiden voor de metaalindustrie? Zeker als het om manarm en manloos metaalbewerken gaat, valt er het nodige te verwachten. Maar ook de hogere snelheden, betere simulatiemogelijkheden van complexe bewerkingen en de integratie van servicemogelijkheden in machineconcepten lijken voorboden te zijn van ontwikkelingen in de metaalindustrie. Wat betekent dat voor de bezoeker? Welke ontwikkelingen zijn voor de dagelijkse praktijk van metaalbewerkend Nederland van belang? Deze en andere vragen werden tijdens de VIMAG-forum-discussie 'Innovaties op Techni-Show' beantwoord.

Sinds de eerste editie in 1951 is de Techni-Show dan ook flink veranderd. De grondige, en meestal meerdaagse, technische oriëntatie heeft volgens sommigen plaatsgemaakt voor relatie-marketing. Hoe beoordelen de deelne-

mers aan de forumdiscussie de rol van de Techni-Show?

Hans Volker van Gelderblom CNC Machines: "De Techni-Show is een echte relatiebeurs. Wij staan er dan

ook voornamelijk voor het onderhouden van onze contacten. Echte noviteiten stonden vorige jaar op de EMO Hannover. Daar ontmoet je ook de beslissers van grote bedrijven."

Ger van der Endt van Trumpf Nederland relateert dat enigszins: "Uiteraard worden de echte noviteiten eerst op de EMO op de EuroBlech gepresenteerd. Daar zijn het ook internationale beurzen voor. Maar vergeet niet dat lang niet iedereen uit de Nederlandse metaalindustrie de EMO of de Blech bezoekt. Die komen wel naar de Techni-Show."

Ook Gijs Bender van Bendertechniek kan zich daarin vinden: "Bedrijven die technologisch voorop lopen, bezoeken natuurlijk de EMO. Maar voor al die anderen is de Techni-Show dé vakbeurs. Daar stemmen wij ons beursprogramma ook op af."

En waar let men dan op?

"Men komt in veel gevallen om mensen te ontmoeten, de sfeer en uitstraling van een bedrijf te proeven en op die manier een bevestiging te vinden", aldus Gijs Bender.

Techni-Show Innovatie Awards

Traditiegetrouw zullen tijdens de Techni-Show 2008 wederom de Techni-Show Innovatie Awards worden uitgereikt. Ongetwijfeld zullen deze weer veel aandacht trekken. Wie de nominaties overziet, zou al snel tot de conclusie kunnen komen dat hogere versnellingen en snelheden en een hogere machinedynamiek dé trendbepalende kenmerken zijn voor deze Techni-Show. Zijn de forumdeelnemers ook die mening toegedaan?

André Gaalman van Leering Hengelo: "Wat opvalt, is dat er voornamelijk verspanende machines zijn genomineerd. Ik vraag me af of dat representatief is voor de branche." ▶



Gijs Bender: "Mensen ontmoeten, sfeer proeven, uitstraling ervaren en bevestiging zoeken."

► Ger van der Endt: "Ik geloof niet dat je hogere snelheden en versnellingen als trend moet zien. Centraal staat de kostprijs van het product. Zorgen hogere snelheden ervoor dat die kostprijs daalt, dan speelt snelheid pas een rol."

Tom Strijbos van Gelderblom CNC Machines vult aan: "Vanzelfsprekend moeten de snelheden wel omhoog. De gereedschappen ontwikkelen zich in snel tempo. Dat betekent dat de machine die ontwikkeling moet kunnen faciliteren."

Waar moet de bezoeker dan op letten als hij de Techni-Show bezoekt?

Tom Strijbos: "Stabiliteit, kwaliteit en chip-to-chip-tijd zijn criteria waar de bezoeker aandacht aan moet besteden."

Volgens Philippe Reinders Folmer van Renishaw Benelux zal de bezoeker ook oog moeten hebben voor het totale productieproces. "De totale productietijd van ruw materiaal tot eindproduct wordt steeds bepalender. De integratie van de verschillende machines en processen die daarvoor nodig zijn, verdient op de Techni-Show dan ook alle aandacht."

Ger van der Endt ziet daarnaast compleetbewerken als belangrijke trend: "Dat is ook één van de innovaties die wij laten zien. Met minder bezetting meer produceren. Dat sluit aan op de 24/7-ontwikkeling en hoort dus ook op de Techni-Show."

Volgens Frank de Beijer van Landré Machines zijn de hoge snelheden die worden genoemd pure marketing-instrumenten: Met een hoge ijlgang wordt de suggestie gewekt dat er ook automatisch veel producten uit zullen komen. Daarvoor zijn echter veel meer factoren van belang die moeilijk in een getal zijn te vatten. "Vergelijk het maar eens met de auto-industrie. In iedere advertentie wordt wel vermeld in hoeveel tijd een auto van 0 - 100 km/uur komt. Maar is dat voor

iedere autokoper nou echt relevant? Ik denk dat maar een zeer klein deel van het publiek een auto daarop selecteert. Het is nu eenmaal moeilijk in getallen duidelijk te maken dat een auto fijn rijdt en comfortabel en snel van A naar B brengt. Het opgeven van een snelle acceleratie wekt wel de suggestie. Datzelfde geldt voor machines. Je zoekt een machine die bij jouw producten en productieproces past en het hoogste rendement oplevert."

Over het belang van de innovaties vertelt Daniël Kofman van Siemens Nederland: "De meerwaarde van de noviteiten ligt met name bij het trekken van bezoekers. Mensen komen sneller op een stand waar noviteiten worden getoond. Tegelijkertijd worden ze met het tonen van die noviteiten voorbereid op de mogelijkheden die de toekomst biedt."

"Natuurlijk zijn veel van de snelheden marketinginstrumenten. Dat beseft de gebruiker ook", aldus Jan Paul van Veenendaal van SGM Machine Technology. "De gebruiker laat zich overtuigen door het totale aanbod: product, dienstverlening, after-sales, service en onderhoud."

Service en onderhoud

Service en onderhoud staan ook tijdens de komende Techni-Show weer in de belangstelling. De aandacht die tijdens het VIMAG-symposium in 2006 aan dit onderwerp werd gegeven, heeft voor een versnelling in de markt gezorgd. Aan service en onderhoud worden door bedrijven dan ook steeds hogere eisen gesteld. Krijgen deze onderwerpen ook tijdens de Techni-Show 2008 weer aandacht?

Gijs Bender: "Het vorige VIMAG-symposium heeft geleid tot een gezamenlijk initiatief van VIMAG en NEVAT om te komen tot een standaard voor service- en onderhoudscontracten. Tijdens de Techni-Show zal dat initiatief door de VIMAG en de Federatie ProductieTechnologie onder de aandacht worden gebracht.

Daarbij moet echter wel worden bedacht dat het om een standaard gaat die een breed deel van de markt moet bedekken. Dat betekent dus ook dat het contractmodel niet voor iedere

VIMAG-Forumdiscussie

De VIMAG-Forumdiscussie is een initiatief van de Vereniging van Importeurs van Machines en Gereedschappen. De leden van de vereniging vertegenwoordigen gezamenlijk meer dan 1.500 producenten van apparatuur voor de metaalindustrie. Door hun rechtstreekse vertegenwoordiging en de jarenlange ervaring beschikken de VIMAG-leden over een onschatbare hoeveelheid kennis en deskundigheid. Die knowhow wordt nu ook via de forumdiscussie overgedragen. Tijdens de discussie passeren onder meer de stand der techniek, ontwikkelingen en aandachtspunten voor potentiële gebruikers de revue. De bijeenkomst over Innovaties op Techni-Show stond onder leiding van Reinold Tomberg, hoofdredacteur van Metaal Magazine en vond plaats onder auspiciën van de PR-commissie van de Federatie ProductieTechnologie.

Deelnemers aan de VIMAG-Forumdiscussie waren Hans Volker en Tom Strijbos van Gelderblom CNC Machines (Utrecht), Gijs Bender van Bendertechniek (Veenendaal), Frank de Beijer van Landré Machines (Vianen), André Gaalman van Leering Hengelo (Hengelo), Philippe Reinders Folmer van Renishaw Benelux (Prinsenbeek), Jan Paul van Veenendaal en Colin Jennings van SGM Machine Technology (Woerden), Daniël Kofman van Siemens Nederland (Den Haag), Klaas Feijen van Somatech Applicaties (Ede) en Ger van der Endt van Trumpf Nederland (Hengelo).

alle situatie allesomvattend is." Frank de Beijer: "Daarmee sluit het contract ook aan op de dagelijkse praktijk. Wij bedienen een gevarieerd aantal klanten, waarvan sommige op 24/7-basis werken. Die stellen uiteraard heel andere eisen aan onderhoud dan een bedrijf dat vier dagen per week acht uur zijn machinepark gebruikt. Dat is niet allemaal met één contract te regelen. En dat hoeft uiteraard ook niet, want iedere klant vereist maatwerk. Voor wat de presentatie op de Techni-Show betreft, lijkt



Frank de Beijer: "Machines zoeken die past bij jouw producten en productieproces"



Hans Volker: "Wereld van kapitaalgoederen draait om menselijke relaties. Techni-Show biedt daarvoor hét platform"

Polygoon Journaal

Filmbeelden uit het Polygoon Journaal van de eerste Techni-Show zijn te zien op www.metaalmagazine.nl.

VIMAG-symposium

Met als thema Procesinnovatie - the competitive edge organiseert de VIMAG tijdens de Techni-Show op donderdag 13 maart een ontbijtsymposium. Nog voor de beurs open gaat, worden bezoekers geïnformeerd over ontwikkelingen op het gebied van procesinnovatie. Onder voorzitterschap van Paul van Roon, directeur Beleid van FME-CWM, geeft een vier-tal sprekers toelichting op het thema.

Meer informatie over het symposium op www.vimag.nl.

het mij moeilijk om service en onderhoud goed over het voetlicht te brengen.”

Ook Tom Strijbos en Ger van der Endt zijn die mening toegedaan: “Een klant is geïnteresseerd in beschikbaarheid; men wil weten wat je als leverancier kunt garanderen. Onderhoud en service spelen daarbij een prominente rol.”

Veranderende beurs

Verandert daarmee ook de rol van beurs?

Hans Volker van Gelderblom CNC Machines: “Het is niet zozeer de beurs als wel de markt die aan het veranderen is. Je merkt steeds vaker dat het aantrekken van vakmensen moeilijk is. Daardoor loopt ook de competentie bij klanten terug; competentie die vervolgens van de machineleverancier wordt verlangd. Dat betekent dat je als leverancier meer betrokken raakt bij het bedrijf en de bedrijfsprocessen.” Ook Philippe Reinders Folmer onderschrijft die trend: “Consultancy is een discipline waar een steeds groter beroep op wordt gedaan. Daarbij wordt verlangd dat het hele proces in ogenschouw wordt genomen en hiervoor oplossingen worden aangedragen; van eerste krabbel op papier tot gereed eindproduct.”

Klaas Feijen van Somatech Applicaties ervaart eveneens die ontwikkeling:



Tom Strijbos: “Stabiliteit, kwaliteit en chip-to-chip tijd zijn belangrijke criteria voor bezoeker”

“Wat ons opvalt, is dat we steeds meer samenwerken met machineleveranciers. Die samenwerking komt voort uit de behoefte aan geïntegreerde oplossingen. Dat kan alleen wanneer voor het hele proces een oplossing kan worden aangedragen.”

Automatiseringsoplossingen

Met die vraag naar integratie zal een fors aantal bezoekers ongetwijfeld geïnteresseerd zijn in verdere automatisering.

Klaas Feijen: “We hebben een periode gehad waarin bedrijven de beste productiemiddelen kochten. Door een te lage graad van automatisering bleken die echter niet of onvoldoende te worden benut. Automatisering biedt daarvoor uitkomst. Wie het totale proces goed in de vingers wil krijgen en het beste uit zijn productiemiddelen wil halen, is nu eenmaal op automatisering aangewezen.”

En waar moet de bezoeker van de Techni-Show dan met name op letten? Tom Strijbos: “Waar veel belangstelling voor bestaat, is het meten. Men heeft een volwaardig machinepark en wil een goed eindproduct met minimale onderbreking van het productieproces. Dat kan worden bereikt door tijdens het proces goed te meten.”

Gijs Bender: “Automatiseren betekent ook: je bedrijf voorbereiden op en aanpassen aan de nieuwe mogelijkheden.

Zomaar een vijffasser kopen, zonder je productieproces aan te passen, is onmogelijk. Machine, software, meet-systeem — alle verschillende componenten — moeten naadloos op elkaar aansluiten en met elkaar samenwerken.”

Hans Volker ziet daar een rol voor system integrators. “Daar is ook een functie weggelegd voor machineleveranciers die als system integrator op gaan treden. Verschillende onderdelen worden daarbij door en onder regie van de leverancier samengebracht en als totaaloplossing aangeboden en gerealiseerd.”

Daniël Kofman: “Die integratie is al een tijd gaande. Als besturingsleverancier zitten wij steeds vaker aan tafel met machine-, CAD/CAM-leveranciers, e.d. om één optimale en geïntegreerde oplossing te bieden.”

Over de betekenis die de Techni-Show daarbij heeft, vertelt Ger van der Endt: “Het presenteren van dergelijke totaaloplossingen is zeer complex en vergt een lange voorbereiding. Je merkt dat de op- en afbouw tijden van de beurs te kort zijn om dat volwaardig op de Techni-Show te demonstreren.”

Leasen van machines

Wie de cijfers volgt, zal merken dat grote financiële instellingen het leasen van machines als trend zien. Is dit inderdaad zo?

Frank de Beijer: “Je ziet dat er steeds meer wordt geleast, al dan niet in samenwerking met de machineleverancier. Die trend wordt door de grote leveranciers ook opgepakt. Zo start Haas binnenkort met leasemogelijkheden.”

Ger van der Endt: “Bij Trumpf wordt die mogelijkheid al geboden. Wij merken dat die leasefaciliteiten als voordeel worden ervaren.”

Over de beweegredenen van de grote leveranciers zegt Daniël Kofman: “Siemens heeft eveneens een eigen financieringsbedrijf met leasemogelijkheden. Wij merken dat we meer kennis van de markt hebben dan een bank.

Dat betekent dat je met meer verstand van zaken een beslissing kunt nemen, en in sommige gevallen ook iets ver- ▶



André Gaalman: “Open dagen van grote leveranciers en huishoudshows gaan aan betekenis winnen.”



Klaas Feijen: “Verdergaande integratie brengt ook ander publiek naar Techni-Show.”



Philippe Reinders Folmer: “Aandacht voor integratie van verschillende machines en processen in één totaaloplossing”



Jan Paul van Veenendaal:
"Gebruiker overtuigen door totaal aanbod: product, dienstverlening, after-sales, service en onderhoud"

► der kunt gaan dan een bank." Hans Volker: "Als grote machineleverancier heb je inderdaad wel een pré als het om financiering en leasemogelijkheden gaat. Toch is dat maar voor enkele hele grote leveranciers weggelegd. Daar staat tegenover dat andere machineleveranciers op grond van hun kennis en ervaring als geen ander in staat zijn om gericht te helpen bij het realiseren van financieringsoplossingen."

Open Dag van de Maakindustrie

Al eerder stonden de deelnemers aan de forumdiscussie stil bij het afnemend aantal vakmensen. Mede om die reden wordt tijdens de Techni-Show op zaterdag 15 maart de Open Dag van de Maakindustrie georganiseerd. Vaders en moeders met twaalfjarigen worden hiervoor uitgenodigd. Met name aan moeders zal aandacht worden besteed.

Ger van der Endt: "Uit onderzoek blijkt dat moeders een sterke invloed hebben op de keuze voor het vak dat hun kinderen kiezen. Bij die keuze spelen ook emotionele en imago-factoren een rol. En wat dat betreft, kan het voor de metaalindustrie beter. Daarom zorgt een aantal deelnemers ervoor dat moeders en kinderen nadrukkelijk kennis kunnen maken met de vele leuke kanten van ons vak. Dat lukt bijvoorbeeld door ze iets te laten maken, of door te laten zien dat de informatietechnologie een steeds grotere rol in de metaalindustrie speelt."

Philippe Reinders Folmer: "Je zou ook

Techni-Show 2008

In 2008 wordt de 25^e editie van de Techni-Show gehouden. Wat in 1951 begon, groeide uit tot de grootste vakbeurs voor industriële productietechniek in de Benelux. De ruim 400 exposanten van de Techni-Show presenteren de laatste trends en ontwikkelingen. Daarnaast kent de beurs een groot aantal extra activiteiten, zoals de Techni-Show Innovatie Awards en het VIMAG-symposium.



Daniël Kofman: "Bezoekers trekken en voorbereiden op de toekomst als meerwaarde van noviteiten"

kunnen laten zien welke technologie er achter producten uit de dagelijkse praktijk schuilgaat. Hoe wordt zo iets gemaakt en wat komt daarbij kijken? Ik denk dat juist die aspecten een grote groep interesseert."

Impact van concentraties

Zoals gezegd, beleeft de Techni-Show in 2008 haar 25^e editie. In die jaren is er veel veranderd. Tijdens de EMO 2007 presenteerde één van de grote machinebouwers de ontwikkeling in het aantal aanbieders van verspanende machines. Wat opvalt is de sterke concentratie. Dezelfde leverancier verwacht dat die trend zich de komende jaren versneld zal doorzetten. Wat voor consequenties heeft dat voor vakbeurzen zoals de Techni-Show?

André Gaalman: "Ik verwacht dat de open dagen van grote leveranciers of huisschows in de toekomst aan betekenis zullen winnen. Grote leveranciers zullen op die manier geïntegreerde oplossingen presenteren aan de doelgroepen die exact voor hun interessant zijn."

Volgens Philippe Reinders Folmer zal daarmee ook de diversiteit gaan verdwijnen. "Daarnaast zou je ook kunnen denken aan geheel nieuwe presentatie- en demonstratiemethoden. Met virtual reality zou je de gebruikers een virtuele rondleiding kunnen geven door en langs alle aspecten van een machine."

André Gaalman: "De trend naar concentratie opent ook weer nieuwe wegen voor kleinere ondernemingen. Zij zullen zich wellicht nog meer gaan richten op nichemarkten en daar hun marktaandeel proberen te versterken." Gijs Bender: "Ik denk dat er altijd wel weer nieuwe bedrijven zullen opstaan die een deel van een markt willen overerven. En daarmee blijft ook de behoefte om zich te presenteren bestaan."

Over het voortbestaan van de beurzen maakt Hans Volker zich geen zorgen: "De wereld van kapitaalgoederen draait om menselijke relaties. Daar is een platform voor nodig. De Techni-Show is een typisch voorbeeld van zo'n platform en zal daarmee ook altijd zijn waarde blijven bewijzen."

Artikelen over eerdere VIMAG-forumdiscussies

- Laserbewerken, zie Metaal en Kunststof nr. 6/2004, pagina 14-16;
- Hogesnelheidsverspanen, zie Metaal Magazine nr. 15/2004, pagina 20-23;
- Draadvonken, zie Metaal Magazine nr. 20/2004, pagina 14-17;
- Rapid Prototyping, zie Metaal Magazine nr. 4/2005, pagina 16-18;
- Teach-in, zie Metaal Magazine nr. 8/2005, pagina 14-17;
- Productieverbetgering, zie Metaal Magazine nr. 10, pagina 16-20;
- EMO 2005, zie Metaal Magazine, nr. 19/20, pagina 15-18.
- Techni-Show 2006, zie Metaal Magazine, februari 2006, pagina 15-18;
- Techni-Show en Esef, zie Metaal Magazine extra 2006, pagina 37-40;
- CAD/CAM, zie Metaal Magazine, oktober 2006, pagina 36-39;
- Manarm produceren (efficiënt verspanen), zie Metaal Magazine, november 2006, pagina 22-24;
- Lean Manufacturing, zie Metaal Magazine 3, 2007, pagina 38-40;
- Service en onderhoud, zie Metaal Magazine 6, 2007, pagina 16-21;
- Succesvolle beursstrategieën, zie Metaal Magazine 9, 2007, pagina 16-21; en
- 24/7-proceneninnovatie, zie Metaal Magazine 10, 2007, pagina 16-21.

Digitaal archief

Al deze afleveringen zijn in pdf oproepbaar via het de dossier VIMAG-forumdiscussie in het archief op www.metaalmagazine.nl.

Klaas Feijen onderkent een andere trend: "Het publiek dat de Techni-Show bezoekt, zal naar alle waarschijnlijkheid wel anders gaan worden. De operator van tegenwoordig wordt steeds vaker manager. Geïntegreerde productie stelt andere eisen aan de kennis en vaardigheden van de mensen. En daarmee zal hun belangstelling voor een beursbezoek in de loop der tijd ook wijzigen." ■