

Tekst: Valérie Couplez Beeld: Metaco

Nieuwe laser en toren verhogen snelheid met factor drie

Grijpautomaten zijn op elke kermis een uitdaging voor jong en oud. Maar wist u dat België wereldwijde faam heeft opgebouwd in de productie ervan? Elaut uit Sint-Niklaas produceert al sinds 1959 amusementstechnologie en mag zich vandaag de Rolls Royce onder de grijpkranen noemen. Zusterbedrijf Metaco staat in voor het plaatwerk maar groeit ook snel als toeleverancier. Om de extra vraag de baas te kunnen, investeerde het bedrijf in een lasersnijmachine van Mazak.

Het familiebedrijf Elaut is nog steeds in handen van de erfgenamen van Achiël Verstraeten. Door het aanhoudende succes werd het echter steeds moeilijker om de metalen onderdelen op tijd geleverd te krijgen. Daarom ontstond in 1987 een eigen productiebedrijf, dat in hetzelfde gebouw be-

gon maar stilaan een steeds onafhankelijke koers vaart. Eerst als MBM, daarna als Metaco. Bestuurder Emmy Verstraeten: "We wilden meer zijn dan louter een zusterbedrijf en het potentieel aan machines en kennis dat we hier hadden ten volle benutten. Daarom legden we ons toe op toelevering



De snijsnelheid ging dankzij de nieuwe lasersnijmachine van Mazak met een factor drie omhoog. Het torenmagazijn zorgt dat de volledige flow van de aanvoer- en afvoer van plaatmateriaal perfect loopt.



Emmy Verstraeten en Bart De Stobbeleir: "Als toeleverancier moet je snel en efficiënt mogelijk kunnen produceren."

in plaatwerk in alle materialen. We kunnen voor onze klanten het volledige productieproces in handen nemen, tot en met de lasstructuren en zelfs de coating." De onderneming uit Sint-Niklaas hanteert daarbij dezelfde waarden als Elaut: kwaliteit, flexibiliteit en oog voor detail. Het zit hem duidelijk in de genen. En dat levert op: het personeelsbestand groeide snel van vijf medewerkers naar bijna twintig.

KORT OP DE BAL

Metaco moet niet alleen een tandje bijzetten om de groei bij Elaut bij te houden, ook de eigen toeleveringsactiviteiten gingen de voorbije jaren in crescendo. "Er is weinig verloop in de firma. Onze medewerkers kennen het machinepark dan ook door en door. Daardoor kunnen we klanten perfect adviseren over hoe hun product op de meest efficiënte manier gerealiseerd kan worden. Daarenboven zorgen de korte communicatielijnen ervoor dat we kort op de bal kunnen spelen en heel snelle levertermijnen garanderen", vertelt Verstraeten. Om extra capaciteit te genereren om in te spelen op de sterkere vraag besloot Metaco te investeren in een nieuwe lasersnijmachine. "We wilden niet alleen meer kunnen lasersnijden, maar tegelijk ons portfolio diversifiëren", verduidelijkt productieverantwoordelijke Bart De Stobbeleir. "De oude installatie was immers beperkt in materialen en dikte. Een tweede belangrijk element was het snel kunnen schakelen tussen platen van verschillende diktes en het automatiseren van de manipulatie. Als toeleverancier moet je een concurrentiële prijs kunnen neerzetten en dan moet je zo snel en efficiënt mogelijk kunnen produceren."

ENORM RENDEMENT UIT PLAAT

In 2015 viel de beslissing. De Optiplex 3015 van Mazak met een 4 kW CO₂-laser beantwoordde het best aan de eisen. "Met deze machine hebben we onze snelheid van snijden met een factor drie verbeterd, maar dat vroeg

'De nesting steekt er ten opzichte van de concurrenten sterk bovenuit, waardoor we een enorm rendement uit een plaat kunnen halen'

ook om een FMS-systeem dat een verschroeiend tempo aankon", weet De Stobbeleir. "Het torenmagazijn van tien niveaus hoog dat erbij kwam zorgt dat de volledige flow van de aanvoer- en afvoer van plaatmateriaal perfect loopt. Er blijft ook ruimte om in de toekomst een tweede machine aan te koppelen. Voor ons was het een eerste kennismaking met Mazak en zijn software, maar we waren bijzonder onder de indruk van de toegankelijkheid van de sturing en de programmering. De nesting bijvoorbeeld steekt er ten opzichte van concurrenten sterk boven uit. Hierdoor kunnen we een enorm rendement uit de plaat halen. Met manueel plannen zou je dit nooit kunnen bereiken." Dat de keuze op een CO₂-laser viel had alles te maken met de snijkwaliteit. "We hebben beide technologieën afgewogen op vlak van snelheid en kwaliteit. Vooral in aluminium kon de fiberlaser toen niet echt overtuigen en we konden de investering ook niet langer uitstellen."

BELOFTES WAARMAKEN

De machine leverde Metaco alles wat ze op papier beloofd had. "Ze kan eigenlijk zo goed als onbemand draaien. Daardoor konden we onze capaciteit verhogen, terwijl onze snelle levertermijnen nog steeds gegarandeerd bleven. Bovendien zorgde de bredere range van materialen, dat we meer offertes konden binnenhalen. Momenteel draait ze shiften van twaalf à dertien uur gemiddeld per dag. We zijn ook bijzonder te spreken over de samenwerking met Mazak. De implementatie verliep vlot, de opleiding was grondig en bij vragen zijn we steeds snel geholpen. Als toeleverancier heb je geen tijd om te wachten. Onze sterkte ligt erin om een 3D-ontwerp één op één te vertalen naar plaatwerk dat 100% produceerbaar is volgens de kwaliteitseisen die de klant stelt. Onze leveranciers moeten mee in die manier van denken en daar slaagt Mazak wonderwel in. In die mate zelfs dat we momenteel aan het kijken zijn om onze oude lasersnijmachines te vervangen door een nieuwe Optiplex 3015 fiber", besluit De Stobbeleir. ■