

TMI GROUP INVESTEERT BEWUST IN NIEUWE CIRKELZAAG VOOR MASSIEF ALUMINIUM VAN PROMATT

Aluminium

Het pand van de TMI Group ligt er prachtig bij op industriepark Het Oosterveld in Hengelo. Strak, netjes, schoon. Een indruk die TMI niet alleen aan de buitenkant maakt, ook binnen ziet het bedrijfsgebouw er keurig uit. Moet ook, want eigenaar Matthieu Tanke wil het goed voor elkaar hebben. Voor zijn personeel en natuurlijk ook voor zijn klanten. Hij hecht aan vaste relaties voor lange tijd.

Johan Koning



Lange termijn

“Als mijn leverancier gewoon zijn best doet, dan ben ik nog tien jaar klant. Andersom werkt het net zo. Als je als klant eenmaal bij ons binnen bent, doen wij er alles aan om je als klant te behouden. Met de juiste voorwaarden kun je beiden geld verdienen. Met hogere marges iets verkopen is interessant voor de korte duur, maar niet voor de lange termijn. Ik ben in 1991 begonnen en heb nog steeds klanten waar ik sindsdien mee werk. Zo krijg je een goede band. Ik wil onderdeel zijn van hun bedrijf. Als ze een probleem hebben, kunnen ze ons bellen. Wanneer er incidenten zijn, lossen we die op. En als we op zaterdag door moeten werken, doen we dat. En dan stap ik zelf net zo vrolijk achter de machine. Ik zeg altijd: onze

Dat geldt niet alleen voor zijn medewerkers en voor zijn klanten, maar ook voor de leveranciers van TMI. “Wij zoeken bewust naar kwaliteit, hebben alleen high-end machines staan. Belangrijk voor TMI is dat je elkaar trouw bent. Ik heb zes zaagmachines staan. Die kan ik bij verschillende leveranciers bestellen. Dan ben ik op de korte termijn misschien goedkoper uit, maar ik ben niet belangrijk bij een leverancier. Ik wil gewoon één aanspreekpunt hebben. Dat het zo is dat als ik iets nodig heb, ik maar één belletje hoeft te doen. Dat werkt gewoon heel prettig.”

“Voor alles hebben we in principe één hoofdleverancier. Dan heb ik ook zo min mogelijk vertegenwoordigers over de vloer. Iedereen in de fabriek weet waar hij terecht kan als er iets is. Bovendien is het veel leuker om samen een langdurige relatie aan te gaan, dan om steeds één machine ergens vandaan te halen. Voor een paar duizend euro goedkoper haal je je alleen maar ellende op de hals, omdat het bijvoorbeeld net even afwijkt.”





klanten betalen onze salarissen, niet ik. En het is hier best druk, maar ik denk dat iedereen een goed gevoel heeft.”

Tanke zit samen aan tafel met Marco Toebes, directeur van Promatt uit Haaksbergen. TMI en Promatt hebben al een lange relatie, net zoals Tanke dat het liefst heeft. En Toebes overigens ook. De heren kunnen met elkaar lezen en schrijven, het voordeel van zo'n lange samenwerking. Een half jaar geleden investeerde TMI in een cirkelzaagautomaat voor aluminium, geleverd door Promatt. “We hadden voorheen nog geen cirkelzaagmachines, omdat die vele malen duurder zijn en we de capaciteit nog niet nodig hadden. Nu hadden we wel meer capaciteit nodig en dan is een cirkelzaagmachine een betere oplossing dan het aanschaffen van extra lintzagen.” Van die lintzagen heeft TMI er vijf staan, uiteraard afkomstig van Promatt. “En als we weer meer capaciteit nodig hebben, dan ruilen we misschien wel weer een lintzaag in voor een nieuwe cirkelzaag.”

Steeds meer vraag naar aluminium

“We kregen steeds meer vraag om aluminium te zagen. Voor onze robotmachines hebben we veel aluminium zaagstukken nodig. Dat deden we voorheen met de lintzaag, maar die is minder nauwkeurig én minder snel dan een cirkelzaag. Deze nieuwe machine is een super oplossing: bijna tien keer sneller en kaarsrecht. We hebben de machine nu een half jaar draaien en veel minder storingen op robotmachines omdat de cirkelzaag veel preciezer is. Het is dus een combinatie van kwaliteit en capaciteit.”

Die combinatie maakt dat Tanke graag investeerde in deze wel duurdere cirkelzaag. “Die hoge prijs is ook de reden dat veel concurrenten bij lintzaagmachines blijven. Maar wij hebben de nauwkeurigheid ook gewoon nodig. We doen hier specifieke trucjes”, glimlacht Tanke, “zoals het behandelen van aluminium met zilver. Dat is lastig, kan niet iedereen. Dat geeft ons een voorsprong.”

Eisele VA-L

Laten we die nieuwe machine eens wat beter gaan bekijken. Marco Toebes neemt het woord. “Een lintzaag, die tot nu toe

werd gebruikt, is een veel universelere machine, terwijl een cirkelzaag juist voor een heel specifiek doel ontwikkeld is. Vergelijk het met een gewone auto en een Formule 1 wagen. Zo is de Eisele VA-L 560 NC2 ontwikkeld voor het high-speed zagen van vol-aluminium tot een diameter van 200 mm. De machine is hiervoor onder andere uitgerust met een Servo-gestuurde aanvoergripper, een Servo-gestuurde zaagvoeding voor precisie en snelheid en een krachtige zaagaandrijving met 24 kW-aandrijfvermogen. Dat maakt de VA-L 560 NC2 een unieke en enorm snelle machine.” Tanke knikt instemmend: “Tien keer sneller is echt niet overdreven, ik denk dat je met de juiste instellingen zelfs twaalf keer sneller kunt werken.”

Vertienvoudigde output

Toebes vervolgt: “Met een zaagtijd van 9 seconden leggen we voor TMI een solide basis voor nog meer groei.” Tanke is het daarmee eens. “Door de veel hogere zaagsnelheid en een veel grotere spaandikte is het verspanend vermogen vele malen hoger als bij de bandzaagmachine. Dat resulteert in een output die wel 10 keer hoger kan liggen dan die van de bandzaag.”

Om de toegenomen aantallen te kunnen handelen is de VA-L uitgerust met een geautomatiseerd afvoersysteem, dat de gezaagde delen automatisch zijdelings afschuift. “Zo kan het volgende deel meteen gepositioneerd en gezaagd worden. Dat bevordert de snelheid van werken natuurlijk ook, zonder dat hiervoor meer operators nodig zijn.”

Tot slot is een goede afzuiging erg belangrijk. Toebes: “Er staat een grote spanen-afzuigtoeren achter de machine, die de



spanen op drie punten rond de zaag wegzuigt. Bij het zagen van massief aluminium ontstaan immers in korte tijd veel spanen, die afgevoerd moeten worden om het werkproces niet te verstoren.”

Tanke neemt weer over: “85% van onze hardlopers valt binnen dat bereik. Wij hebben de massa in veel verschillende maten, maar wel binnen het bereik van 150 tot 200 en dan in grote getalen. Daarom is deze machine perfect voor ons.”

Op naar 45 personeelsleden

TMI is in veel verschillende branches actief. “En ondanks corona hebben we ook vorig jaar veel stappen gemaakt. We hebben naast de investering in deze machine ook mensen aangenomen op het bedrijfsbureau en bijvoorbeeld geïnvesteerd in onze marketing. We zoeken altijd groei door nieuwe klanten, zijn ook internationaal actief. En we focussen ons voornamelijk op klanten in groeiemarkten, zoals de energiemarkt en de voedingsindustrie. Ook de hernieuwbare energie is voor ons een belangrijk marktsegment.”

Tanke schroomt ook niet om bedrijven over te nemen. “Sterker nog, we zitten vlak voor een nieuwe overname. Op het moment werken hier ruim 25 mensen, maar op termijn willen



we richting de 45 medewerkers.” Bang dat hij in de krappe arbeidsmarkt geen goede mensen vindt, is hij niet. “We bieden onze mensen hier een fijne werkplek. Een nieuwe locatie – die we twee jaar geleden openden – met goede werkomstandigheden. We willen de sfeer van een klein en familiair bedrijf handhaven en daarvoor moeten we zorgen dat alles in orde is. Dat we het voor elkaar hebben. Nieuw gebouw, nieuwe machines, dat spreekt aan. We zijn een high-end bedrijf. Dat laten we onder meer zien door de investering in deze machine.” ■

HITACHI

Inspire the Next

1 micron kan het verschil maken

Als falen geen optie is. Bescherm uw reputatie met één micron nauwkeurige coatingmeting.

Beheers uw oppervlaktebehandeling en waarborg dat de coating voldoet aan de juiste specificaties.

Neem vandaag nog contact op met onze experts voor een demo via sales@delooperanalytical.com of bel (013) 5054216.

X-MET8000 – XRF | Vulcan – LIBS | Handheld | Mobiele en stationaire OES.
Een complete range materiaalanalyzers waar u op kunt rekenen!

De Looper Analytical bv is geautoriseerd distributeur in de Benelux.

