

IS UW INNOVATIEHONGER GESTILD OP MACHINEERING?

Een topeditie, zo noemde de organisatie het. Machineering kon rekenen op een sterke opkomst, met maar liefst 6.552 bezoekers. Daarnaast sloten 753 studenten uit het (hoger) technisch onderwijs aan. Ze konden er proeven van wat automatisering en digitalisering voor hun processen kan betekenen. Want de schaarste aan personeel en de nood aan meer duurzaamheid dwingen iedereen die wil groeien voor antwoorden naar technologie te kijken. Aan demo's geen gebrek op de beurs, en voor wie zich theoretisch wilde verdiepen in deze onderwerpen waren er ook de goed bezette Expert Classes, met als uitschieter het grote technologiedebat dat, u raadt het al, robotisering en digitalisering van de maakindustrie als thema had. Metaalvak was erbij en polste op de beursvloer naar de belangrijkste trends.

Tekst: Valérie Coupez Beeld: Machineering



De maakindustrie in Europa staat weer meer dan ooit op de kaart. Of het nu om reshoring, onshoring of nearshoring gaat, er is een duidelijke trend om stukken weer zo dicht mogelijk te laten maken. Onder eigen dak of met vertrouwde toeleveranciers. Maar de enige manier om het kostenplaatje rond te krijgen is door te kijken naar automatisering (en bij uitbreiding robotisering) en digitalisering. En uiteraard naar manieren om de kosten te drukken. Want het moet ook slimmer en zuiniger, de komende jaren.

Terug van weggeweest

Ook tussen de exposanten op de beursvloer was reshoring duidelijk een thema. De Belgische plaatbewerkingspecialist LVD tekende voor het eerst sinds lange tijd immers weer present. Sales director Kurt Debbaut was alvast blij terug te zijn: "De voorbije jaren hebben we internationaal schitterende resultaten geboekt. Nu is het tijd om ons ook weer aan onze thuismarkt te tonen, met de tweede generatie die steeds prominenter aanwezig is." Het toonde onder andere een werkende robotcel die stukken van art to part brengt in twintig minuten.

Maar ook software is steeds belangrijker in dit verhaal en wint vandaag projecten. "Als onestopshop leverancier van plaatbewerkingsmachines beschikken we over de technologie om alle processen met elkaar te verbinden. 'Shaping the flows is niet voor niets ons motto sinds de Blech."

Flexibeler grijpen dan ooit

Bij robots horen uiteraard grijpers. Heel wat producenten toonden op Machineering hun waren. Want ook daar was er de voorbije jaren heel wat evolutie. Grijpers kunnen steeds meer variatie aan en maken, met andere woorden, automatisering mogelijk bij een high mix, low volume productie. Schunk had twee nieuwe toppers in het gamma: de EGK en EGU. Niet getreurd voor wie ze nog niet aan het werk zag, ze komen binnenkort naar een robotfabrikant bij u in de buurt met een groots lancerings-event (zie verderop in dit magazine).

Ook bij Zimmer Group zijn ze ervan overtuigd dat blijven innoveren de weg vooruit is. "We denken graag mee met onze klanten", geeft regiomanager Bram Vandromme aan. "Over hoe we hun applicaties beter kunnen maken. Daar Zimmer Group zijn volledig gamma zelf ontwerpt en produceert, zijn zowel een oplossing met standaardproducten als een oplossing met maatwerk mogelijk. Met meer dan 1.400



medewerkers zorgen we ervoor dat het kan. Dat de klant een werkend systeem krijgt, zoals hij het wil."

E-commerce

Met enkele standbezoeken zijn dus meteen alle thema's van de beurs duidelijk: hoe kunnen we slim automatiseren, robotiseren en digitalise-

ren? Een bedrijf dat hiervan zijn paradepaardje heeft gemaakt, is 247TailorSteel. Met doorgedreven geautomatiseerde en gedigitaliseerde processen heeft het zich opgeworpen als e-commerce specialist in plaatbewerking. Area sales manager Boris Hoffmann: "We zijn al lang geen vreemde eend meer in de bijt op de Belgische markt, maar dat wow-gevoel over wat

'In vergelijking met de vorige editie toonden de exposanten er opvallend meer machines onder span'



we kunnen en hoe snel we dat kunnen blijft wel overeind. We groeien nog altijd exponentieel en zodra de deuren van onze vestiging in Hooglede opengaan in september, zal dat nog een boost kregen.”

De klant centraal

In het midden van Paleis 8 was er een kentering in aanpak. V.A.C Machines liet deze keer niet zijn machines spreken, maar zijn klanten. Want achter elke sterke machine staan de 101 praktijkvoorbeelden die bewijzen hoeveel meerwaarde een stuk technologie nu precies wel kan brengen. Aan de gezellige praattafels konden bezoekers aanschuiven voor een hapje, een drankje, maar vooral filmpjes met heel veel mooie plaatbewerkingstechnologie. Zaakvoerder Karel Vincke: “Als we groeien, dan is dat omdat we onze klanten kunnen laten groeien. Daarom staan zij centraal.”

Een gelijkaardig verhaal bij Yamazaki Mazak, dat ook zijn machines voor de gelegenheid had thuisgelaten. Daar stond, na die moeilijke coronajaren, alles weer in het teken van netwerken. Onbezorgd en zonder mondmaskers, dat was al lang geleden. Een formule die aansloeg, want de oranje brigade kreeg zodanig veel volk over de vloer, dat dat ook het gangpad inpalmde. Ze weten het al voor de volgende keer: een grotere stand graag.

Klaar voor AM

Meer dan genoeg interesse dus nog, in verspaning. Maar hoe zit het nu eigenlijk met 3D-printen? Komt dat wat van de grond in België?

Volgens Siemens alvast wel. Het toonde een demo over hoe de tanden van tandwielen met behulp van additive manufacturing hersteld



‘Op Machineering Digital kunt u doelgericht de technologie van exposanten opzoeken, connecteren met standhouders en alle Expert Classes en debatten on demand herbekijken’

kunnen worden. Het hart van de machine? Sinumerik One. Head of digitalization hub Central Europe and Americas Ronny Maes leidt ons rond: “Zo’n toepassing sluit perfect aan bij de vraag naar meer duurzaamheid. Je bespaart zeer veel materiaal door voor herstellen te kiezen. Bovendien kan het met een pak minder energie, want AM vraagt om minder vermogen dan een typisch verspanende machine, maar wel met hetzelfde eindresultaat. Met onze demo willen we ogen doen opengaan om eens na te denken over hoe het anders kan.”

Verschil maken met passie en kunde

In vergelijking met de vorige editie toonden de exposanten er opvallend meer machines onder span. Onder meer bij DMG-Mori stond er nog altijd wat moois in de etalage te draaien. Bij Wouters Cutting and Welding waren er dan weer doorlopend demonstraties te zien in plasma- en in waterstraalsnijden. Het lokte heel wat bezoekers, want met zijn machinekeuzes richt WCW zich ook specifiek tot kmo's. En die willen nog steeds investeren. Zaakvoerder Nic Wouters: “Klanten willen vooruit en dan



moeten ze hun machinepark blijven vernieuwen. Maar ze kijken er nu wel anders naar: een investering in een machine is steeds meer investeren in het totaalplaatje van techniek, software en service. Met intussen elf techniekers kunnen we echt wel iets tegenover die vraag plaatsen. Daarmee maken we echt het verschil. Als je de materie beheerst en elke dag met passie bezig bent, dan komt de rest van zelf.” Of hoe technologie eigenlijk ook toch weer een verhaal van mensen is. ■

Machineering digital

Heeft u er, na het lezen van dit artikel, toch wat spijt van dat u er zelf niet bij kon zijn? Of had u niet genoeg seconden in een uur tijdens uw beursbezoek om alles gezien en gedaan te hebben? Dan kunt u de klok als het ware nog even terugdraaien naar eind maart. Want organisator IndustrialFairs heeft ook voor een online luik gezorgd, met het platform Machineering Digital. Daar kunt u doelgericht de technologie van exposanten opzoeken, connecteren met standhouders en alle Expert Classes en debatten on demand herbekijken. Maar die vindt u ook gewoon terug op YouTube. Zo efficiënt kan digitaliseren dus zijn.

