

Reedijk Watersnijservice, Klaaswaal

“Zelf keuzes maken, midden in de techniek staan”

De technicus in hart en nieren, met ondernemerstalent en visie. Dan krijg je het karakteristieke mkb-bedrijf in de metaalsector: flexibel, dicht op de markt, zonder ingewikkelde management-structuren en met een klein collegiaal team. Dirk Reedijk definieerde zijn gat in de markt, investeerde en ontwikkelde, en bouwde Reedijk Watersnijservice op. De techniek is met eigen ideeën precies naar zijn hand gezet, de producten zijn minimaal precies wat de klant wil en geregeld een stap verder. “Groeien? Natuurlijk, maar midden in de techniek blijven”, zegt Dirk Reedijk.

Tekst Ewald Lohmann, beeld Photol

Reedijk Watersnijservice is een volle, zelfstandige zuster van Reedijk Hydrauliek, opgericht in 1989. Dit bedrijf richt zich met hydrauliek en speciaal machinebouw op landbouw, indus-

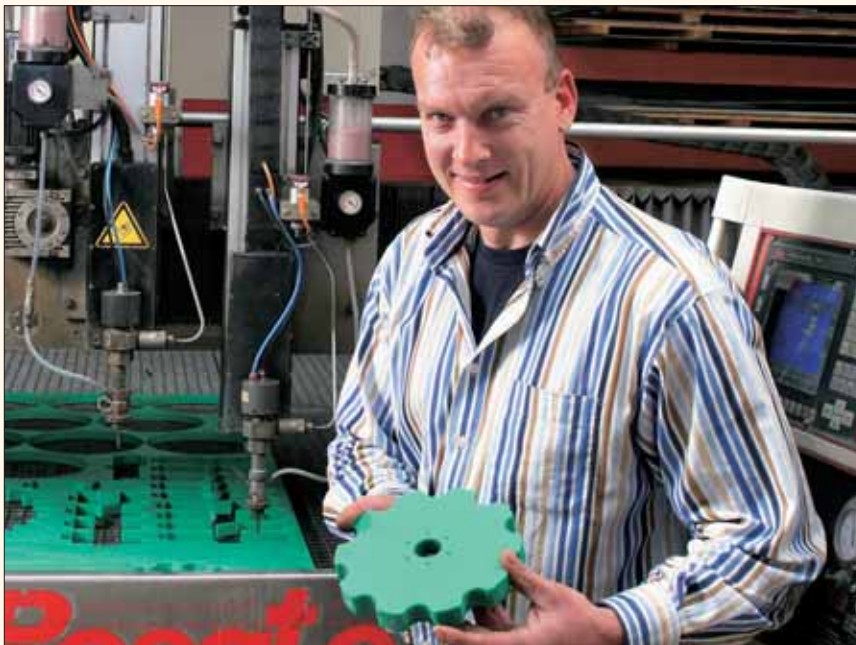
trie, transport en overheid. Rond 2001 kwam het omslagpunt in zicht om snijtechniek in huis te halen voor de productie van de eigen machineonderdelen. Een rekensommetje rond investeringen

en machinebezetting is niet vertaald als knelpunt of beperking, maar als kans om met een nieuw bedrijf een nieuwe markt te ontginnen. Dat dit precies aan de orde was toen de economie begon te kraken en veel ondernemers te klagen, vond Reedijk geen reden om stil te blijven zitten. “Op dit moment trekt de economie aan. Dat zien we in de aanvragen en we zien het in de productieplanning. Naar mijn idee hebben we het dieptepunt gehad. Klanten durven weer investeringsbeslissingen te nemen. Maar ook in lastiger marktomstandigheden moet je als ondernemer zelf keuzes maken. De economie beïnvloedt de golfbewegingen, de ondernemer moet zelf blijven sturen. In de minder goede tijd hebben we geïnvesteerd in watersnijtechniek, nu plukken we de vruchten. Terwijl de markt voor machinebouw de laatste jaren heel weinig rek vertoonde, zijn de watersnijactiviteiten continu gegroeid.”

Unieke service

Een complex van factoren heeft geleid tot de keuze voor waterstraalsnijden. “De eerste gedachten gingen uit naar auto-geen- of plasmasnijden. Daarmee haalden we niet het gezochte kwaliteitsniveau. In de daaropvolgende afweging tussen laser- of watersnijden heeft in technische zin het grote bereik in plaatdikte, de materiaalvrijheid en de kwaliteit van het snijvlak de balans naar watersnijden laten doorslaan. Omdat de materiaalstructuur op het snijvlak niet verandert, is weinig nabewerking nodig en zijn vervolgbewerkingen zoals tappen of frezen en dergelijke gemakkelijker uit te voeren. Het is een heel prettige snijtechniek voor bijvoorbeeld roestvast staal”, licht Dirk Reedijk toe. “De commerciële afwegingen liepen hier parallel mee: de watersnijfaciliteiten in de regio waren dungezaaid, terwijl ik er zeker marktmogelijkheden voor zag.”

Reedijk Watersnijservice heeft de technische dienstverlening ingericht als een unieke service. Het accent ligt op kleine tot middelgrote series – globaal tot dui-



Dirk Reedijk, ondernemer en bevoegen technicus: “Als ondernemer zelf het heft in handen houden en investeringsbeslissingen durven nemen. In 2001 zijn we gestart met watersnijservice en we hebben elk jaar groei geboekt, ondanks de economische dip.”

zend eenheden – die heel snel in productie kunnen worden genomen. Voor grote bulkseries gaat men gemakkelijker shoppen in lagelonenlanden, maar kleine, snelle series en specials die creatief meedenken vragen, zijn dicht bij huis interessanter. In onze productiefaciliteiten en productieplanning is die flexibiliteit op alle mogelijke manieren ingebouwd. ‘Vandaag de opdracht, morgen productie’ moet in principe kunnen.”

Als technicus pur sang onderhoudt Dirk Reedijk intensief contact met de klanten. “Ik wil als ondernemer altijd midden in de techniek blijven staan. We lopen als het ware via de achterdeur binnen en we weten precies wat ze met onze producten willen. Zo kunnen we aangeven hoe we een product misschien sneller kunnen snijden, net iets beter kunnen maken met een afgerond hoekje, of de delen exact in elkaar laten passen. Daarvoor moet je contact houden met de mensen die je product gebruiken. Daár komen de fijne details naar voren. We vertellen precies waar onze mogelijkheden en beperkingen liggen. De klant kan dan goed inschatten wat wij kunnen betekenen. Het werkt ook omgekeerd: in de praktijk zie ik allerlei toepassingen en combinaties, die op hun beurt onze innovatie stimuleren.”

Voorraad

De concentratie op kleine en middelgrote series doet bij Reedijk Watersnijservice niets af aan de efficiëntie. Alle gangbare plaatmaterialen liggen op voorraad. Dit dekt zo’n zeventig procent van de behoefte. In andere gevallen levert de klant zijn eigen basismateriaal aan, soms in de vorm van een bij te snijden halffabrikaat. Moderne 2D- en 3D-cadcamsoftware staat beschikbaar, alle gangbare digitale bestanden kunnen worden ingelezen en het plaatmateriaal wordt automatisch optimaal bezet. Verwerking van reststukken is geen probleem: elke plaat ligt gedetailleerd vast in het systeem en komt automatisch in beeld zodra deze overeenkomt met een nieuwe order. Daarmee is het simpel een kwestie van plaat selecteren, op de machine plaatsen en snijden. Zelfs de technische logistiek is hierop ingericht: de vacuümkleem – inderdaad: een eigen product van Dirk Reedijk - is voorzien van meerdere onafhankelijke circuits om deels versneden plaat probleemloos te wisselen. De volgende stap is deze te ver-

volmaken met een zelfstellende balans die de angebroken plaat ongeacht de variabele gewichtsverdeling recht in zijn greep houdt.

Opvoeren

Het hart van Reedijk Watersnijservice is een dubbelkops Resato waterstraalsnijmachine 3000 x 3000. Een aangepaste diamantnozzle met langere standtijd is één van de aanpassingen om de beschikbare machinetijd te optimaliseren. Een tweede aanpassing is de uitbreiding met een tweede hogedrukpomp. Deze dient meerdere doelen. In de eerste plaats verhoogt deze de machinesnelheid: door meer energie in de snijstraal te pompen wordt de kwaliteit van het snijvlak beter, of kan de snelheid omhoog met gelijkblijvende kwaliteit. Genoemde aanpassingen en uitbreidingen beperken bovendien de kans op machineuitval tot een minimum: mocht een pomp – een van de gevoeligste delen van de installatie – door onderhoud of reparatie uitvallen, dan nog is de machine beschikbaar. “We pretenderen snel en flexibel te werken. Daar moet onze klant absoluut op kunnen bouwen”, aldus de ondernemer.

Kanten

De volgende stap is in voorbereiding. Het machinepark wordt in januari uitgebreid met een Durma 400-tons CNC kantbank, met de bijzondere kwaliteit dat deze niet alleen het zware werk goed en precies aankan, maar evenmin moeite heeft met het relatief lichte werk. Een bomberingsvoorziening garandeert ook bij langere en zware werkstukken de precisie, terwijl de laserbeveiliging, de 3D-besturing en de 6-assige achteraanslag de zware bank geschikt maakt voor het efficiënt snelle werk in het lichtere bereik. Met deze uitbreiding completeert Reedijk Watersnijservice de dienstverlening aan de klant. Het komt geregeld voor dat gesneden materiaal nog zetbewerkingen nodig heeft. Op deze manier wordt het extra transport uit de keten gehaald. Ook de kans op fouten is hiermee tot vrijwel nul teruggebracht. Met de komst van nieuwe bewerkingsmogelijkheden ontstaat de behoefte om het personeelsbestand uit te breiden. Bij Reedijk Hydrauliek vinden naast het ondernemerspaar vijf mensen een plezierige werkring, Watersnijservice, waar machines het meeste werk doen, heeft twee en straks drie medewerkers. “Het is

altijd al gelukt om goede en gemotiveerde medewerkers te vinden. Daarbij vind ik motivatie zeker zo belangrijk als directe kennis. Je steekt immers heel veel tijd in je werk, dan moet je er ook plezier in hebben.” Dat dit lukt bewijst de hts’er die zijn afstudeerstage hier afrondt. “Heel prettig werken, in een klein bedrijf met een ongedwongen, collegiale teamgeest”, meldt hij.

Creatief

Vanuit zijn lange ervaring als technisch ondernemer is Dirk Reedijk met ingebakken technische creativiteit gestart met Watersnijservice. “We zijn gewend aan creatief oplossingen vinden, en we hebben het machinepark om het snel en goed te maken”, vat hij het samen. De lange reeks productvoorbeelden spreekt net zo sterk: een kunststof machinedeel, een soort ‘sandwich’ van marmer en rvs, een aluminium tandwiel, een koperen koppakking of een ‘alledaagse’ rubberpakking, om een maar greep te nemen. En wellicht meldt zich morgen weer een kunstenaar of ontwerper met een gecompliceerd en uniek idee waarvoor ook weer een oplossing wordt gevonden. De uitstekend verzorgde site www.watersnijservice.nl geeft klanten en potentiële klanten uitstekend inzicht in de vaak verrassende mogelijkheden. ♦



De waterstraalsnijmachine is voorzien van een dubbele kop om sneller te kunnen produceren en om machinestilstand wegens reparatie of onderhoud tot het uiterste te beperken. Ook de dubbele pomp dient deze twee doelen. Een eigen diamantnozzle verlengt de standtijd en verhoogt daarmee eveneens de beschikbare machinetijd.