

TOEKOMSTGERICHT INVESTEREN



Vorige maand was LASTECHNIEK uitgenodigd bij Valk Welding voor een exclusieve rondleiding door het bedrijf in Alblasterdam. We zagen wat er allemaal achter de schermen gebeurt bij deze lasrobotintegrator, en spraken uitgebreid met CEO Remco H. Valk over zijn benadering van de markt. “Een lasrobotsysteem moet eenvoudig uitgebreid kunnen worden, zonder de eerste investering teniet te doen.”

door de redactie

Lasrobotisering wordt vaak beschouwd vanuit het gezichtspunt en de behoeften van de eindgebruiker, het lassende bedrijf. Dat is terecht, maar het is ook interessant om inzicht te krijgen in de manier waarop een leverancier van lasrobots de markt benadert, welke vragen hij krijgt voorgelegd en hoe hij zijn klanten helpt om een robotiseringsoplossing te kiezen die het best past bij het betreffende bedrijf en de te lassen producten. De uitnodiging bij Valk Welding vormt een goede gelegenheid om hier nader op in te gaan. Ter introductie vragen we Remco Valk hoe hij zijn eigen bedrijf zou omschrijven. “Valk Welding ontwikkelt en bouwt turnkey lasrobotsystemen voor kleine tot middelgrote seriereproducties in staal, rvs en aluminium. De projecten lopen uiteen van eenvoudige cellen tot complexe installaties met meerdere robots, offline programmering en custommade software. Daarnaast vormt de verkoop van lastoevoegmaterialen een belangrijke poot binnen ons bedrijf.”

Specialisaties

Valk Welding is een familiebedrijf, opgericht door de vader van de huidige eigenaar. Het bedrijf telt 130 medewerkers in vaste dienst en heeft vestigingen in Nederland, Tsjechië, Denemarken en Frankrijk. De dagelijkse leiding is in handen van algemeen directeur Adriaan Broere. Binnen het grote personeelsbestand zijn veel verschillende (technische) specialisaties vertegenwoordigd, van engineering en softwareontwikkeling tot assemblage, training en speciaal machines.

De markten die Valk Welding bedient, bevinden zich in verschillende industriële sectoren. “Onze lasrobotsystemen worden ingezet voor zeer uiteenlopende producten,

zoals uitlaatsystemen, trekhaken, boilers, warmtewisselaars, trapliften en stalen meubelen, om maar een paar voorbeelden te noemen”, vertelt Valk.

“Samen met Panasonic hebben we het offline programmeersysteem DTPS (Desktop Programming and Simulation System) geoptimaliseerd voor toepassing op de Europese markt. Dit maakt de lasrobot gemakkelijker inzetbaar voor flexibele seriegroottes”

Samenwerking met Panasonic

Valk Welding startte eind jaren zeventig met de verkoop van robots van Unimation, IGM en Cloos. Na beëindiging van de samenwerking met Cloos, is het bedrijf begonnen met de verkoop van Panasonic lasrobots. “Samen met Panasonic hebben we het offline programmeersysteem DTPS (Desktop Programming and Simulation System) geoptimaliseerd voor toepassing op de Europese markt. Dit maakt de lasrobot gemakkelijker inzetbaar voor flexibele seriegroottes”, vertelt Valk. “De eerste klanten waren machinebouwers, fabrikanten van stalen meubelen, landbouwmachines, vorkheftrucks en uitlaten.” De ontwikkeling van DTPS sluit aan op de meest voorko-

mende vraag die Valk Welding krijgt van klanten die hun lasproces willen robotiseren: hoe kunnen wij zo snel mogelijk robotiseren, met zo weinig mogelijk tijdverlies qua programmering? Valk vertelt dat er verschillende mogelijkheden zijn om aan deze behoefte tegemoet te komen: “Naast online en offline programmeren is er een snelgroeiende ontwikkeling waarbij programma’s automatisch worden gegenereerd. Dit kan op verschillende manieren worden gerealiseerd.” Valk verwacht dat in de komende jaren hier de meeste winst in te behalen valt, waardoor de programmeertijd tot een minimum van tijd wordt teruggebracht.



Marktbenadering

Valk Welding richt zijn activiteiten zowel op het bedienen van bestaande relaties als op het vergroten van het marktaandeel door het werven van nieuwe klanten. “Onze vaste klanten vormen de basis waardoor wij in deze markt hebben kunnen groeien. We onderhouden een nauw contact met hen en stellen alles in het werk om een goede service en levertijden te bieden. De ervaring leert dat bedrijven die eenmaal de stap naar lasrobotisering hebben gezet, vrij snel toe zijn aan een uitbreiding van hun systeem. Of het nu gaat om het uitbreiden van de gerobotiseerde productie, of om het toevoegen van extra functionaliteiten. Daarom richten we onze systemen zodanig in dat deze modulair uitgebreid kunnen worden, zonder de oorspronkelijke investering teniet te doen.” Nieuwe klanten dienen zich aan dankzij een actieve marktbenadering. “We nemen deel aan beurzen, we zorgen dat we zichtbaar zijn in de vakbladen, we produceren voor onze relaties een eigen magazine en communiceren ook online, via een YouTube-kanaal.”

Onderscheidend

Op de vraag waarin Valk Welding zich vooral onderscheidt van andere lasrobotaanbieders luidt het antwoord: “We bieden complete systeemoplossingen, waardoor onze klanten slechts met één bedrijf te maken hebben als het gaat om de performance van de lasrobotinstallatie. Bij andere aanbieders vallen de klanten nog weleens in een gat omdat de lasapparatuur van één leverancier komt, de robot van een andere en de mallen van wéér een andere. Dat kan leiden tot vervelende discussies.” Om alles in één hand te kunnen houden, legt Valk Welding sterk de focus op kennis en ontwikkeling. “Naast doorontwikkeling van

de offline programmeersoftware die in nauwe samenwerking met Panasonic is ontwikkeld, hebben we een eigen robottoorts met pneumatische afschakeling ontwikkeld, een eigen slangenpakket, de Arc-Eye lasersensor en custom-built softwaremodules om de programmering van lasrobots te kunnen automatiseren. Met de overname van ADK Techniek hebben we ook de nodige kennis in huis gehaald voor de bouw van speciaal machines.”

Eigen merk lasdraad

Bijzonder is dat Valk Welding onder zijn eigen merk lasdraden levert voor het gerobotiseerd lassen. Maandelijks levert het bedrijf vanuit de vestiging in Alblasterdam

ongeveer 550 ton massieve lasdraad aan zijn afnemers. Vanwaar deze keuze? “Hierdoor zijn we in staat hoge eisen te stellen aan de fabricage van de lasdraad. De bandbreedte waarin de diverse bestanddelen mogen variëren is aangescherpt tot de smalste in de markt, zodat we lasdraad van een constante, goede kwaliteit kunnen leveren. Daarnaast garanderen we dat de lasdraad torsievrij wordt afgewikkeld. Technisch gezien leidt dit tot een constante kwaliteit die bij de steeds nauwer luisterende techniek altijd hetzelfde resultaat geeft. Onze leverancier mag slechts bij één toeleverancier basismateriaal inkopen, zodat er geen verschil is in verlasbaarheid tussen de verschillende charges.”

Remco Valk vindt het moeilijk de nadelen van zijn aanpak en benadering te benoemen. “Wij horen weleens dat bedrijven niet van één leverancier afhankelijk willen zijn. Maar het feit dat wij al bijna 58 jaar actief zijn in deze branche, waarvan 39 jaar met lasrobotisering, wil wel wat zeggen.”