

Van nichemarkt naar totaalleverancier

De kunst van het forceren

Forceren is al een heel oude techniek, die teruggaat tot de tijd van de Egyptenaren. Ze noemen het ook wel het pottenbakken van metaal. In Europa staat Nederland in de top van forceertechniek. Het is een echte nichemarkt, want ons land telt nog geen tien forceerbedrijven. In België is er niet één.

Theo van Os

Bij Forceertechniek Koolmees in Zwijndrecht verstaan ze de kunst van het forceren. Al sinds 1946. Het is nog steeds een techniek die een hoop vragen oproept. Maar het proces van forceren is eigenlijk heel simpel: Je hebt een mal of een matrijs in de vorm van het uiteindelijke product. Vervolgens klem je het plaatmateriaal tussen de mal en het drukstuk, de machine gaat ronddraaien en met de druk van een forceerrol ontstaat de uiteindelijke vorm van het product. Producten die je eigenlijk overal tegenkomt: bijvoorbeeld brandslanghaspels, afzuigapparatuur in kantoren, vlamdovende deksels voor prullenbakken, afvalsystemen langs de snelweg, verkeersborden, enz. Maar ook in de verlichtingsbranche en hedendaagse architectuur.

Dakgoten

Voor Forceertechniek Koolmees begon het direct na de oorlog, letterlijk op de puinhopen van platgebombardeerd Rotterdam. Van de dakgoten van gebombardeerde huizen in het ooit kloppende hart van Rotterdam zijn de eerste platen geknipt en geforceerd. Koolmees startte met het forceren van potten en pannen voor Vroom & Dreesman. Pionieren dus, want er waren er nauwelijks

machines, laat staan grondstoffen. Voor Koolmees gingen de ontwikkelingen echter snel. Er was zo'n beetje gebrek aan alles, vooral huishoudelijke goederen, woninginrichting, straatmeubilair, etc. Het bedrijf moest meerdere keren verkassen en zijn uiteindelijk in 1978, als gevolg van een ontmoedigingsbeleid van Rotterdam, om industrie te weren uit het centrum, verhuisd naar Zwijndrecht.

De derde generatie

We zijn in gesprek met Remco Koolmees, de derde generatie die nu aan het roer staat van het familiebedrijf. Geboren en getogen in Zwijndrecht herinnert hij zich die periode nog heel goed: 'Mijn opa kocht een bedrijfspand aan de Fruiteniersstraat. Daar heeft hij het lang volge-

houden, tot z'n 72e. Pas eind jaren '80 nam mijn vader het bedrijf over. Zijn ambitie was toen vooral om het bedrijf flink te moderniseren en de productiecapaciteit te vergroten met CNC-machines.

Nevenactiviteiten

'Ik ben in 2003 in het bedrijf gestapt en vanaf 2010 geleidelijk aan begonnen aan het overnameproces. Vanaf die tijd ben ik bezig geweest met de volgende stap in de ontwikkeling van het bedrijf, namelijk uitbreiding van onze dienstverlening. Mijn vader had altijd een duidelijke focus op forceren, maar tijdens gesprekken met onze klanten werd duidelijk dat bedrijven steeds minder toeleveranciers wilden. Een tendens die al in een tijd gaande was in

de toelevering. Voor ons een eye-opener: we moesten de koers veranderen en meer nevenactiviteiten gaan ontwikkelen. Zorgen dat wij als totaalleverancier meer konden gaan bieden voor onze klanten.'

Eerste stap: verspanning

'Een van die activiteiten was verspanning. De basis van het forceerproces is bijna altijd tooling, namelijk een mal of een matrijs in vorm van het uiteindelijke product. Dit werk besteedden wij altijd uit en dat kon soms enkele weken duren. Daar hebben we wel eens een grote order voor verloren, dus de keuze lag voor de hand: zelf doen.' Dit resulteerde in de overname in 2016 van een verspanend bedrijf, Boer Metaalbewerking, waar Koolmees

destijds, tijdens zijn opleiding, ook gewerkt had. Zij kwamen in contact met de toenmalige eigenaar, die plannen had om zijn bedrijf te gaan verkopen. Dat kwam dus op het juiste moment.

Koolmees: 'De machines en klanten hebben wij overgenomen en volledig geïntegreerd in ons eigen productieproces. Bovendien viel dat precies gelijktijdig met de verhuizing begin 2016, naar de huidige, nieuwe locatie aan de Gildenweg, hier op het Industrieterrein De Geer. Met een vloeroppervlak van 3500 m² was er ruimte genoeg.' Het bleek een schot in de roos. Niet alleen konden de levertijden beter in de hand worden gehouden, het leverde ook veel extra verspanend werk op. Er is flink geïnvesteerd in vier nieuwe Mazak-machines, twee drie-assige



Remco Koolmees (r) in gesprek met de operator van de nieuwe 6 Kw fiberlasermachine van Bystronic. (Foto's: Theo van Os)



Het volledig geautomatiseerd beladingsstelsel van Antil kan 24/7 platen pakken, op de machine leggen en eraf halen.



Speciale kennis en vaardigheden zijn nodig voor het samenstellen van bijzondere producten uit verschillende metalen.



Geforceerde producten uit diverse metalen kunnen door Forceertechniek Koolmees in series tot 1000 stuks worden vervaardigd.

► 'We moesten *de koers veranderen* en meer nevenactiviteiten ontwikkelen'

Forceertechniek Koolmees

Forceertechniek Koolmees B.V. is een familiebedrijf dat zich sinds 1946 richt op het vervormen van diverse metalen door middel van de forceertechniek. Het bedrijf beschikt over een zeer modern en geavanceerd machinepark wat deels gerobotiseerd is en levert naast forceerwerk, diensten als plaatbewerking, verspanning, persen en lasersnijden.

Forceertechniek Koolmees B.V.
Gildenweg 18
3334 KC Zwijndrecht
Nederland
Tel: (+31) 78 610 1069
Fax: (+31) 78 610 3512
Email: info@koolmeesbv.nl
www.koolmeesbv.nl

draaibanken, een vijfassige draai-frees combinatie en een vierassige freesbank.

Meer automatiseren

'Langzamerhand brachten we steeds meer producten van een handmatig naar een geautomatiseerd proces over, dankzij de voortgaande technische ontwikkelingen en de toegenomen kennis die wij kregen. Al die investeringen hebben goed uitpakket. Je neemt een aantal beslissingen, zoals een nieuw pand, een overname, investeringen in nieuwe machines, een uitgebreid dienstenpakket en complete aflevering van producten. Zelf ben ik nog verbaasd hoe al deze veranderingen omarmd werden door onze klanten. Het past ook goed bij mijn ambitie: Liever in de vijfde versnelling dan in derde.'

Volgende stap: lasersnijden

Toch zat het bedrijf nog met het begin van ons productieproces in hun maag, namelijk het maken van plaatuitslagen. Koolmees: 'Dat gebeurde door middel van handmatig snijden of door uitbesteden van lasersnijwerk. Het paste gewoon in onze strategie om ook de lasersnijtechniek naar binnen te halen, dus werd er in 2017 geïnvesteerd in de eerste lasersnijmachine, een gebruikte Bystronic. Bewust gekozen, omdat het voor ons een compleet nieuwe techniek was, waar we geen ervaring mee hadden. Ook hier had deze nevenactiviteit weer een aanzuigende werking op onze klanten. Het scheelde toch weer een extra leverancier. Dus kregen wij naast ons eigen werk, steeds vaker extra opdrachten voor snijwerk.'

Naar 24/7

'De lasersnijmachine had een handmatige ontlading en zat ook al snel aan z'n maximum capaciteit. Dat bracht ons bij de volgende vraag: Als we nu een magazijn zouden hebben waar we alle soorten platen kunnen opslaan, oftewel 'stockeren', dan zouden we volledig automatisch de platen kunnen pakken, op de machine leggen, snijden en eraf halen, op een tijdstip dat het ons goed dunkt. Daarmee zouden we de bezetting kunnen verhogen en de machines 24/7 laten draaien.'

Afgelopen jaar besloot Koolmees met twee partijen om tafel te gaan en hun wensen kenbaar te maken. 'We hebben ze mee laten denken en alle vrijheid gegeven: Kom maar met een oplossing. Uiteindelijk is de keuze gevallen op Bystronic, waar we al goede ervaringen mee hadden.' Sinds medio oktober 2019 staat er een nieuwe 6 Kw fiberlasermachine 24 uur, 7 dagen per week te draaien, gevoerd door een volledig geautomatiseerd beladingsstelsel van Antil, wat ook tot de Bystronic-groep behoort. De oude Bystronic 4,4 Kw CO₂ laser is eveneens geïntegreerd in dezelfde beladingslijn, dus uitwisseling en back-up is mogelijk.

Meer dan forceren alleen

'Nu we alles in eigen huis hebben kunnen we snel schakelen. Levertijd is cruciaal en daár kunnen we perfect aan voldoen. We zien dat klanten daar behoefte aan hebben en alles het liefst bij één stabiele partner willen onderbrengen, en niet bij tien verschillende', aldus Koolmees. 'De slogan 'Meer dan forceren alleen' geeft precies aan wat Forceertechniek Koolmees wil zijn. We houden de naam aan, want het onderscheidt ons in de markt en het triggert mensen. Nog steeds komt 80 procent van onze nieuwe klanten voor forceren, maar als ze eenmaal binnen zijn en onze mogelijkheden zien, gaan ze graag een partnership aan om de rest uit te besteden. Dat bewijst wel de langdurige relaties met veel klanten. We gebruiken nu nog malen die begin jaren '50 al zijn gemaakt. Dat is toch heel erg gaaf.'