

ACHT LEVERANCIERS TONEN HUN OPLOSSINGEN

Versneld robotiseren door anders te kijken

Alhoewel veel bedrijven interesse hebben in robotisering, komt het er voor veel bedrijven toch niet van om gericht te robotiseren. Ook zijn er te veel bedrijven die hals over kop (zonder een goede voorbereiding) een robot aanschaffen, waarna deze zelden het resultaat oplevert wat daar vooraf van werd verwacht. Willen ze echter een sprong vooruit maken, dan moet anders worden gekeken naar dergelijke systemen.

Veel ondernemers investeren forse bedragen om een stapje vooruit te komen. Dure, klantspecifieke robotoplossingen kunnen de processen zo optimaliseren dat er echt een sprong vooruit gemaakt kan worden. Zoals ook in het Teqnow Stappenplan praktisch en winstgevend robotiseren bij het industriële MKB is te lezen (dit stappenplan kan door Koninklijke Metaalunieleden gratis worden opgevraagd) is het noodzakelijk om gestructureerd en stapsgewijs te gaan robotiseren. Nadat de eerste vijf van de acht stappen zijn doorlopen, is het moment aangebroken om een toeleverancier van het gewenste robotsysteem te kiezen. Wordt er begonnen aan de selectie van een robotleverancier voordat de eerste

vijf stappen zijn doorlopen, dan is het vrijwel zeker dat het uiteindelijk aangeschaft robotsysteem niet oplevert wat er van verwacht wordt of minder oplevert dan zou kunnen.

KLANTSPECIFIEK

Voor elk proces kan een specifieke robotoplossing worden ontwikkeld. Een dergelijke robotinstallatie kan het beste vergeleken worden met een prototype van een nieuwe machine. Bij het ontwikkelproces komen veel onzekerheden voor die onderzocht, ontwikkeld en getest moeten worden. Hierdoor is het ontwikkelproces slecht te plannen, zowel wat betreft tijd als kosten. Daardoor vallen dergelijke klantspecifieke



Olmia

robotoplossingen vaak fors duurder uit dan vooraf is voorzien en is de opleverdatum moeilijk te voorspellen. Dergelijke oplossingen zijn vaak veel duurder dan een bepaalde standaard robotoplossing. Mits dat de juiste keuzes worden gemaakt is de terugverdientijd van een goedgekozen klantspecifiek robotsysteem echter vaak véél korter dan van een standaard robotoplossing. Voorwaarde is uiteraard wel dat een dergelijk duurder systeem te financieren moet zijn.

Naast klantspecifieke systemen kan er ook gekozen worden voor een standaard robotsysteem. Voordeel van hiervan is dat de technologie zich al heeft bewezen. Hierdoor zijn de kosten erg voorspelbaar en kan ook een duidelijke levertijd worden afgesproken. Als standaard lasrobotsystemen worden vaak standaard E- of H-robotopstellingen aangeboden. Voor verspanende bedrijven worden allerlei gerobotiseerde machinebeladingssystemen geleverd.



Pro4CNC



RoboJob



Cellro



Ertec

VERSPANENDE BEDRIJVEN

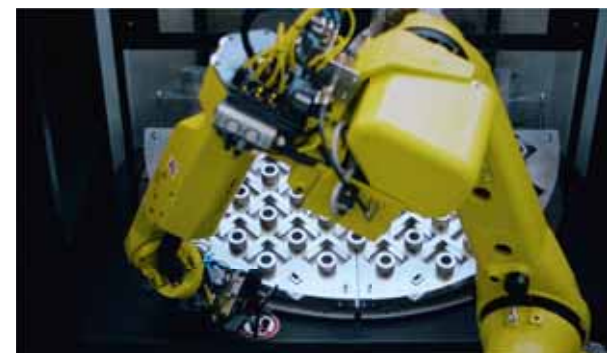
Het aanbod van standaard robotsystemen voor verspanende bedrijven is groot. Elke aanbieder van dergelijke systemen heeft zijn product voor een specifieke toepassing of markt ontwikkeld. Daarom is het van groot belang om goed te kij-

ken welke standaardoplossing het beste bij het bedrijf past. Daarom willen veel ondernemers vaak minimaal drie aanbieders van dergelijke oplossingen gesproken hebben voordat wordt besloten met welke partij verder te gaan. Zeker bij verspanende bedrijven regeert echter vaak

de waan van de dag, waardoor het vaak maanden of kwartalen duurt voordat men tijd neemt om na een eerste afspraak met een volgende leverancier te spreken. Vervolgens zorgt voortschrijdend inzicht er vaak voor dat de resultaten van de gesprekken niet met elkaar te vergelijken zijn.

FILMPJES

Ondanks de interesse in robotisering komen veel bedrijven niet of nauwelijks verder. Daarom is vanuit Tegnaw gezocht naar moge-



Halter