

Nieuwe productielijn voor industriebouw op maat

Frisomat, fabrikant en monteur van koudgevormde stalen prefab-hallen en industriële gebouwen, legt momenteel de laatste hand aan een nieuwe lijn voor de productie van sandwichpanelen. De 114 meter lange lijn zal a rato van 8 meter per minuut panelen met EPS- of rotswolisolatie profileren.

Als je in onze contreien spreekt over 'sandwichpanelen' dan denkt men doorgaans aan polyurethaan als isolatiemateriaal. Dat wordt typisch tussen twee platen geïnjecteerd, waarna het schuim uitzet en droogt. Dat continu-chemisch proces is heel kwetsbaar. "Wij opteerden voor het milieuvriendelijker EPS," zegt Guy Somers, directeur van Frisomat. Hierbij worden reeds voorgesneden platen polystyreen tussen twee gevormde plaatfolies gelijmd. Niet alleen verloopt de productie sneller, op termijn is het materiaal ook vormvaster en bij eindeleven recycleerbaar. Op de machine bij Frisomat zal ook rotswol als kern gebruikt worden. "Dat isoleert weliswaar minder, en het is ook een zwaarder en moeilijker te hanteren materiaal, maar het scoort opmerkelijk beter op het vlak van brandweerstand. Daar zien we zeker nog opportuniteiten." De buitenplaat is altijd van staal. De binnenplaat kan van staal, aluminium, PVC-folie of polyester zijn.

DE SANDWICHLIJN

Aan het begin van de lijn worden twee coils ontrollend en gerecht. De onderste folie wordt in vorm gerold. Het profileren geeft sterkte aan het eindproduct. Het profiel in de plaat wordt ingevuld met EPS-profielen op maat, die eerst gefreesd moeten worden om vervolgens van opzij in de lijn gevoerd te worden. Vervolgens moet de lijm egaal en dun aangebracht worden: daartoe schuift een lijmkop heen en weer over de gehele breedte van de folie. Daarbovenop komen automatisch de gestapelde EPS-platen, één voor één. Vervolgens schuift alles door een 10 meter lange pers: een delicate afstelling is nodig om de lijmvastheid van het paneel te garanderen. Met vier ervaren operatoren haalt deze lijn een capaciteit van 8 m/min. De nieuwe sandwichlijn was goed voor een



Aan het begin van de lijn worden twee coils ontrollend en gerecht. De onderste plaat wordt geprofileerd waarna het profiel wordt ingevuld met EPS-stroken op maat die zijdelings in de lijn worden ingevoerd. Vervolgens wordt de lijm egaal en dun gespreid. (foto: LDS)

investering van 2,5 miljoen euro. Ze staat in één van de vier hallen die Frisomat twee jaar geleden met 70 meter verlengde. Eigenlijk moest de machine al in mei aan het draaien zijn, maar er lopen nog volop proeven met de lijninstallatie. "We kunnen ondertussen wel toeleveren vanuit ons Roemeense dochterbedrijf waar al een gelijkaardige lijn draait. Maar dat betekent extra transport," zegt Guy Somers. De Roemeense vestiging levert in principe aan de lokale en aangelegen markten. Naast de sandwichlijn is daar ook een performante lijn voor de productie van goot- en afvoersystemen inclusief alle accessoires, en een lijn voor dakpanpanelen.

BINNEN DE EIGEN NICHE BLIJVEN

Frisomat levert geen balken, maar profielen die koudgevormd worden van de coil en dienen als draagconstructie. Alle componenten passen in een doorsnee container en kunnen door twee man en een kraan in elkaar gepast worden. Dat beperkt de tijd op de werf. "Als het niet anders kan kunnen we wel klassieke staalbouw doen," stelt Guy Somers, "maar niet elk project is ons op het lijf geschreven." Met koudgevormde profielen kunnen rolbruggen slechts 2 tot 5 ton dragen. "Maar we willen wel binnen de eigen niche blijven." Somers mikt op het duurzaamheidsaspect. "Het gaat er om een gebouw neer te zetten met zo weinig mogelijk staal, dat uiteraard beantwoordt aan de lokale statische normering."

"Voor warmgewalste constructies vind je op elke hoek van de straat de nodige programmatuur. Voor koudgevormdstaal zijn de data bij de meeste bouwingenieurs en architecten nieuw en onbekend," stelt Somers. Het bedrijf schrijft zijn eigen programmatuur voor de statische calculatie en voor de samenstellingen van de koudgewalste constructies. "Daar zijn we al meer dan tien jaar aan bezig." Er is ook een eigen testruimte met proefbanken waarop constructies en onderdelen aan druk en spanning worden onderworpen. Elk ontwerp wordt uiteindelijk 'tot de laatste moer' gekeurd door erkende controlebureaus.

FOUTLOOS WERKEN IS CRUCIAAL

Het hele productieapparaat is CNC-gestuurd, waarbij één of twee operatoren per machine het proces bewaken. Amelior verzorgt de kwaliteitsopleidingen. Sinds vorig jaar lopen de tekeningen voor stukken rechtstreeks van de kantoren naar de machines. "Foutloos werken is cruciaal," stelt Guy Somers. Daarom wordt extra aandacht besteed aan kwaliteitscontrole. Het nieuwe ERP-pakket dat sinds 2008 in gebruik is blijft waken over de juiste flow. Sinds januari 2010 worden bestellingen in de hal geladen op een dozijn 25 tons-'flats'. Daarop worden ze een eerste maal afgepunt, om vervolgens met een haaktrekker van de ene kant van de fabriek naar de andere (zo'n 300 meter) gereden te worden voor het laden van de vrachtwagens. Bij het overladen op de trailer wordt de lading nogmaals gecontroleerd en afgepunt. "Dit resulteert in een enorme verbetering." Het meest belastende in het proces vindt Guy Somers het aansturen van de montage. "Het gaat er om de juiste mensen te vinden die kwaliteit én rendement leveren." ▶▶▶



Eén van de profileerlijnen in de productiehal. Hier gaat dagelijks 25 ton staal door. Alles is CNC-gestuurd, twee operatoren bewaken het proces. (foto: LDS)

33 jaar Frisomat

In 1978 ging de toen dertigjarige Guy Somers van start met Frisomat. Aan de Antwerpse Ufsia-universiteit had hij zijn TEW-diploma gehaald en dat later verrijkt met een jaar Vlerick. Aanvankelijk beperkte Frisomat zich tot handel en toelevering, tot zijn toeleveranciers onderuit gingen. "Vader zei: begin er zelf aan. Toen kocht ik mijn eerste machine om buizen te plooiën en zelf ronde hallen te produceren en te monteren." Eén van zijn leveranciers werd binnengehaald om de primaire productie te verzorgen. Van Frisomats boogloodsen heeft hij er in België later zo'n 12.000 uitgezet. "Hard werken was het recept."

In 1983 haalde hij zijn zes jaar jongere broer Philippe erbij. Die startte de export op. De concurrentie kwam destijds uit Nederland; die richting moest hij dus niet opgaan. Het werd eerst Frankrijk. Dat land heeft een traditie in de staalbouw. De tweede buitenlandse vestiging werd Portugal in 1985. "Op de wereldexpo in Lissabon hebben wij het Belgisch paviljoen gebouwd." Dan pas volgden Nederland en Hongarije in 1992. Daarna volgden nog Roemenië, Bulgarije en Polen, maar ook Spanje en Duitsland. "Polen hebben we opgestart met een man die hier tien jaar chef van de lasafdeling was. Hij was uit het goede hout gesneden." Sinds 2004 is men ook actief in Slowakije en Oekraïne. "We stappen met mensen in zee van wie je kunde en gedrevenheid verwacht, niet omdat ze in een chique kostuum achter een bureau zitten," stelt Guy Somers.

Vandaag telt Frisomat 14 vestigingen en joint ventures. De groep, die nu zo'n 400 mensen tewerkstelt, maakt een geconsolideerde omzet van 50 miljoen euro. 80% van de omzet wordt in export gevonden. Jaarlijks zijn er ongeveer 800 projecten. De fabriek in Wijnegem levert de onderdelen montageklaar aan. Elke unit heeft eigen montageploegen, kranen en transportmiddelen. En met Hahbo heeft Frisomat ook een houtstreeksysteem in de groep.

In 1983 trok Frisomat naar Wijnegem. "Onze eerste spaarcenten gingen naar deze grond," vertelt Guy Somers. Het bedrijf beschikt nu over zo'n 30.000 m² bebouwde ruimte. De uitbreiding in 2008 bedroeg 8.000 m² waarvan zo'n 5.000 m² voor eigen gebruik. 3.000 m² wordt verhuurd. Op dezelfde site heeft Frisomat nog vier hectaren braak liggen: een stukje groene long in industriegebied.

Vooralsnog werd gestaag gegroeid. Voor het eerst sinds de oprichting 33 jaar geleden is er dit jaar een dip. "Opzet en wens zijn dat we verder kunnen groeien," zegt Somers, die de draad opnieuw wil oppikken om de omzet in de komende zeven tot acht jaar te verdubbelen. Daarom wordt nu 'geconsolideerd'. Er komen even geen nieuwe vestigingen meer bij; eerst moeten de bestaande vestigingen meer wortel schieten en hun eigen markten verder uitbouwen en ontginnen. "Als we ooit beslissen op een ander continent de markt op te gaan, zal dat Latijns-Amerika zijn." (LDS)



Eén Trumpf-lasersnijder met automatische plaat in- en uitvoer levert de klok rond stukken af. (foto: LDS)

INTERNATIONALE ORGANISATIE

Elke Frisomat-vestiging is een afzonderlijk profit center. Er is constant contact met de dochterbedrijven via een handvol commerciële en technische medewerkers die voor de nodige ondersteuning zorgen. Elke vestiging koopt in uit Wijnegem aan een vastgestelde prijs. Uiteraard is iedere vestiging uniek. In Roemenië heeft Frisomat nog een tweede productievestiging waar alleen bekledingsmaterialen gemaakt worden (bardages, sandwichpanelen en dakplaten). Door de lagere lonen concurreert Frisomat er op deze lokale markt dus met dezelfde wapens als de competitie. "Toen we er de markt betraden pakten we er bovendien grotere projecten aan. We zijn er gekend als bouwer van hoge kwaliteit," zegt Somers. In België kent men Frisomat voor zijn kleinere en eenvoudiger gebouwen en vooral van de 12.000 groene boogloodsen die het bedrijf hier in de loop der jaren heeft neergezet. Hoewel dit type nog steeds in het buitenland wordt afgenomen (voor vliegtuigloodsen, werkplaatsen en zelfs magazijnen), hebben ze hier hun tijd gehad. "We willen hier zelfs af van dat productbeeld." Voor Frisomat is het een strategische keuze zich hier toe te spitsen op kleine en middelgrote gebouwen, maar ook aangepast aan de geëvolueerde uitvoering van de huidige industriële gebouwen. "In eigen land zijn we eerder gekend voor onze snelle interventies en een prijs/kwaliteitsverhouding zonder verrassingen. We willen hier ook het imago van een gepersonifieerd standaardgebouw aan toevoegen."

"Vrijdag twee weken geleden liep er een bestelling binnen uit Congo: een hal van 2.000 m² met toeters en bellen. We zijn die

Prijzdruk en voorraden

Bij Frisomat is het typisch druk van de lente tot de herfst, en wat minder van november tot maart. In Oost-Europa blijven ze wellicht wat langer in het slechte weer doorwerken. Wanneer we een opmerking maken over de rust in het bedrijf antwoordt Guy Somers: "De crisis is de boosdoener." De Frisomat-groep kende vorig jaar een omzetsdaling van zo'n 30%. "Ondanks de moeilijker financiële situatie bij onze klanten zijn we ervan overtuigd dat we met onze innovatieve producten en jarenlange expertise deze klip gaan omzeilen," stelt Guy Somers. Anderzijds zijn de staalprijsen nu weer gestegen. "De totale materiaalprijs steeg in een jaar tijd met 17% tot 18%. Maar de vraag naar staalconstructies is niet evenredig. Ik vrees dat de staalprijs begin september serieus naar beneden kan duikelen."

Dat betekent dat Somers voorzichtig is bij het aankopen van materialen. "Om snel te kunnen leveren houden we een zeer ruime stock aan. De voorraad is doorgaans goed voor zo'n half jaar productie. Anderzijds steek je vandaag beter je geld in de stock dan het op de bank te

houden." In de hal zien we coils HS-staal van SSAB, Voest Alpine en andere producenten. "We sourcen alles uit 'oud' Europa," zegt Somers, die op zijn constructies tien jaar garantie geeft. "Dan wil je geen avonturen." De staalfolie komt met een onderlaag van 275 gram zink. Bepaalde kleuren komen in een kleurbe-

stendige organische PDVF-coating (polyvinylidifluoride). Die aankoopstrategie zorgt vandaag echter voor een probleem in Roemenië dat Oost-Europa bedient. "Prijs, prijs, prijs is het enige wat daar nu telt, zonder enig historisch besef dat dit zich op termijn wreekt... zeker in de bouwomgeving." (LDS)



Om snel te kunnen leveren houdt Frisomat een zeer ruime stock aan; de voorraad is doorgaans goed voor zo'n half jaar werken. (foto: LDS)



Lassen gebeurt halfautomatisch met de robot. (foto: LDS)

nu aan het laden. We kunnen zo snel op de bal spelen omdat we heel het proces in eigen handen hebben," legt de bedrijfsleider uit. "We willen ons product op zeer korte termijn leveren, binnen de vijftien tot twintig dagen na de bestelling. De enige mogelijkheid is het zelf te produceren. Daarvoor hebben we alle kennis in eigen huis."

Luc De Smet