

MET ZUCCHINI RAILKOKERSYSTEEM FLEXIBELE UITBREIDING VAN WERKPLAATSEN



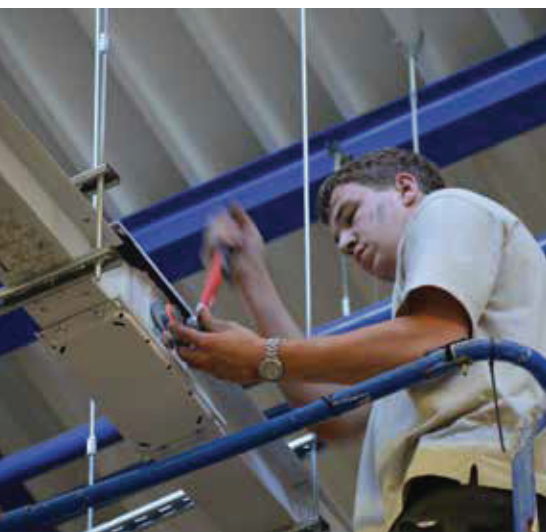
NUENEN IS SINDS KORT EEN ALUMINIUM GIETERIJ RIJKER. HUISMAN NON-FERRO METAAL B.V. (HNF) VERZORGT VOOR EEN BREDE KLANTENGROEP GIETWERK. HET BEDRIJF VERHUISDE IN SEPTEMBER VAN HELMOND NAAR NUENEN. STIMAC B.V. UIT DEURNE IS DE VASTE INSTALLATEUR BIJ HNF EN KREEG DE OPDRACHT DE VERHUIZING EN UITBREIDING TE VERZORGEN. ZIJ BETROKKEN ELECTRO VAN HOOF HIERBIJ VOOR DE ELEKTROTECHNISCHE INSTALLATIE. INTELECTRIC VERZORGDE DE MONTAGE VAN HET ZUCCHINI RAILKOKERSYSTEEM. LEGRAND NEDERLAND LEVERDE DE ZUCCHINI RAILKOKERSYSTEEM EN VERDELERS AAN DIT PROJECT.

START PROJECT FEBRUARI 2015

OPLEVERING AUGUSTUS 2015

VERHUIZING SEPTEMBER 2015

PRODUCTEN **LEGRAND** ZUCCHINI RAILKOKERSYSTEEM: 120 METER VAN 1600A EN 75 METER VAN 630A, EEN HOOFDVERDELER VAN 2500A EN TWEE ONDERVERDELERS VAN 630A EN 1600A



“Stimac en wij zitten vlak bij elkaar in Deurne. We zijn bijna burens en kennen elkaar al jaren”, zegt Martien van Hoof, eigenaar van Electro van Hoof. “Stimac - voorheen VVS Techniek geheten - is de vaste installateur voor HNF. Ze zochten voor dit project een partner. Wij verzorgen hier de elektrotechnische installatie en maken de aansluitingen voor de machines. In februari ben ik met Marcel Bonten, productspecialist bij Legrand Nederland, gaan praten”, zegt Martien. “Bij Van Hoof zijn we BTicino My Home liefhebbers, vooral voor het luxere woonsegment in onze regio. Voor dit project ging het om de railkokers. We hebben hiervoor gekozen om arbeidsuren te besparen en in de toekomst flexibel te zijn naar een mogelijke uitbreiding van de productie. In dit project ging het zeker niet alleen om de kosten, maar ook om open mogelijkheden voor de toekomst.”

LEGRAND: REGISSEUR TUSSEN PARTIJEN

“Dmitri Meijer, accountmanager van Legrand Nederland, heeft voor ons het project begeleid. Je hebt hier met een flink aantal partijen te maken en een project waar tijdsdruk op zit. Hij ondersteunde de verschillende partijen, zodat alles strak verliep”, zegt Martien. “Ik kon hier van betekenis zijn door partijen op het goede moment bij elkaar te brengen en technisch te

HUISMAN NON-FERRO METAAL: VAN IDEE TOT GEGOTEN WERKELIJKHEID

Huisman Non-Ferro Metaal B.V. (HNF) maakt aluminium gietwerk voor grote diversiteit aan opdrachtgevers. Het bedrijf is afgelopen september van Helmond naar Nuenen verhuisd. Het nieuwe pand is moderner, groter en het industrieterrein is beter toegankelijk.

“We kunnen veel”, zegt eigenaar Klaas Huisman. “Door het gebruik van de modernste gereedschappen, verschillende giettechnieken en CNC-bewerkingscentra zijn praktisch alle ontwerpen denkbaar. HNF is een bedrijf dat investeert in hechte, lange termijn klantrelaties. In de crisisjaren 2008 en 2009 heeft de onderneming zich gericht op een grotere spreiding van haar klantenpakket. Deze aanpak heeft gewerkt”, aldus Klaas Huisman.

“We hebben momenteel veel orders bij een bredere doelgroep. Heel mooi natuurlijk. Maar dit legt wel druk op de bedrijfsuitbreiding. Alles moet strak worden gepland, zodat we in productie blijven. Maar door de verhuizing zorgen we voor de toekomst, doordat we nu capaciteit hebben in onze bedrijfsruimte voor groei.”

BEKIJK HET FILMPJE OVER DIT REFERENTIEPROJECT OP WWW.LEGRAND.NL/BLOG



LINKS **ERIK KORSTEN** (HOOFDMONTEUR) EN
RECHTS **MARTIEN VAN HOOF** (DIRECTEUR ELECTRO VAN HOOF)



KLAAS HUISMAN (HUISMAN NON-FERRO METAAL B.V.)



LINKS **DMITRI MEIJER** (LEGRAND NEDERLAND),
RECHTS **HARM VAN STIPHOUT** (STIMAC)

ondersteunen”, vult Dmitri Meijer aan. “Naast Van Hoof voor de totale elektrotechnische installatie, is Intelectric betrokken voor de montage van de railkokers. En VSK Best bouwde de verdelers.”

FLEXIBILITEIT

“De grootste uitdaging was de verhuizing”, zegt Martien. “Het bedrijf moest zo snel mogelijk weer draaiende zijn. Geen sinecure met de verhuizing van de ovens, die een slordige 3,5 ton per stuk wegen. Er is nog ruimte voor vier extra modules in de toekomst. Tijdens de loop van het project zijn er al twee bijgelegd. En dat kan dus ook gemakkelijk door de rail. Dat geeft een voldaan gevoel dat je hebt geleverd wat er gevraagd werd: optimale flexibiliteit! “Je moet op je relaties kunnen afgaan. We zijn veeleisend, het moet bij ons keurig in orde zijn”, vult Klaas Huisman, eigenaar van HNF, aan. “Als we uitbreiding nodig hebben, kunnen we aanbouwen. Daarover is goed meegedacht. We zijn zeer tevreden.”



BEKIJK HET FILMPJE OVER DIT PROJECT
DOOR DEZE QR-CODE TE SCANNEN