



Broers en mede-eigenaars Dave en Paul Harvey

VERHOOGDE LASERPRODUCTIVITEIT

Dankzij een volledig geautomatiseerd lasersnijsysteem van LVD kan familiebedrijf J.A. Harvey Ltd in het Engelse Lincoln een stabiele prijsstructuur hanteren, de doorlooptijden verbeteren en meedingen naar de grote contracten.

De productiviteit van een *Phoenix*-lasersnijsysteem met *MOVit Tower Automation System (TAS)*, de eerste installatie in het Verenigd Koninkrijk, stelt het bedrijf in staat om 110 uur lasersnijden en 100 uur plasmasnijden tot slechts 70 uur te herleiden met de nieuwe machine. Zo kan de firma de kosten voor grote contracten met 20% te verminderen.

J.A. Harvey werd in 1974 opgericht door de vader van de huidige directeurs, Paul en Dave Harvey, en richtte zich oorspronkelijk op de landbouwsector. Het stelt nu ruim 50 mensen te werk in een fabriek van 4650 m².

Directeur Paul Harvey aan het woord: "Onze kernactiviteit is fabricage: we leveren als toeleverancier kant-en-klare samenstellingen, die we zo veel mogelijk in huis maken."

Het bedrijf heeft een heel diverse klantenbasis en werkt met een keur aan materialen en diktes: van dunne tot dikke platen in zowel koolstof-arm als ultrasterk staal, aluminium en roestvrij staal. Het is nog steeds actief in de landbouwsector als leverancier van bedrijven gespecialiseerd in gewasbesproeiing, en ook als fabrikant van bouwmachines, opslagtanks en staalconstructies.

Het bedrijf kocht in 2013 zijn eerste laser, een tweedehands CO₂-machine van 4,5 kW. Omdat deze 120 uur per week draaide met één operator in permanente nachtdienst, besloot het bedrijf een *Phoenix*-laser 10 kW van LVD aan te schaffen.

Met de nieuwe snijmogelijkheden kan werk dat vroeger eerst op de plasma werd gesneden en dan nog geboord, nu in één keer op de laser gebeuren.

"Stel dat je in een plaat van 25 mm een gat van 90 mm wilt maken met een tolerantie van 0,15 mm voor een koppelingspen of een lagerbus.

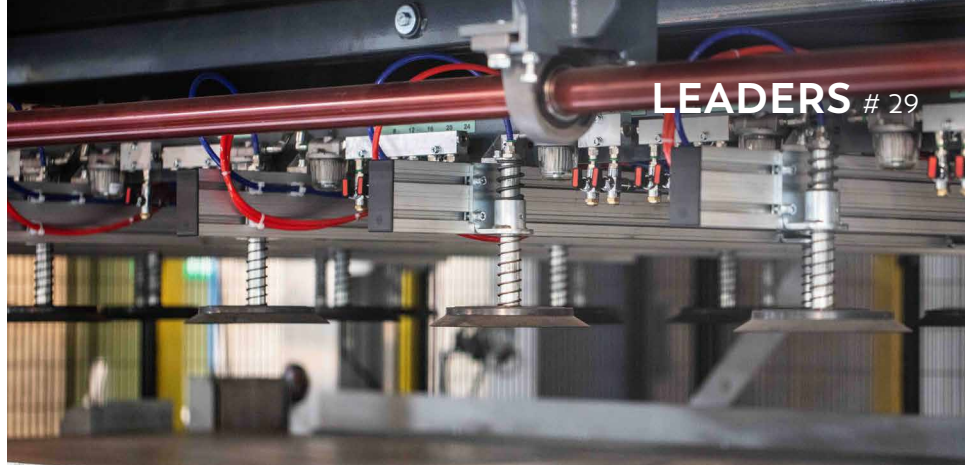
Plasma kan maar met een tolerantie van een millimeter snijden en het boren duurt tien minuten. Als we de laser inzetten, gaat het heel snel en hebben we meteen de gewenste tolerantie. De productie verloopt sneller en we zijn zeker van de nauwkeurigheid,” zegt Paul Harvey.

“Het plan was aanvankelijk om alleen een laser te kopen. Als onderaannemer ben je niet zo bezig met automatisering. Maar gezien we al 5 jaar een afzonderlijke laser gebruikten, wisten we maar al te goed hoeveel tijd laden en ontladen kost.”

Voor ons was de flexibiliteit van de automatisering het belangrijkste zodat zowel kleine, manueel te laden en ontladen series als grote, volledig geautomatiseerde series op dezelfde machine konden lopen.

“In het ene project moeten we snel zes profielen uit een restplaat halen en meteen daarna moeten we misschien 50 platen in 10 mm dikte snijden,” aldus Paul.

Toen Paul een foto zag van een MOVit TAS, beseftte hij dat dit misschien wel de oplossing was. “LVD kon ons een maatoplossing bezorgen.”



J.A. Harvey heeft nu een systeem met twee opslagtorens met in totaal 33 pallets met een capaciteit van 3 ton per pallet. Ze staan langs de muur van de fabriek, met een laadstation ertussen. De Phoenix-laser heeft twee gewone wisseltafels en een directe ontladtafel naast de machine. Bovenliggende dwarsrails verbinden de opslagtorens, de gewone wisseltafels en het ontladstation.

“We hebben drie werktafels. Terwijl twee tafels in de machine actief zijn, kunnen we ontladen op de derde. Van die tafel kunnen we stukken afnemen met de hand of met een heftruck.” Dat levert een hoge mate van flexibiliteit op waarbij dringende, korte klussen ertussen genomen kunnen worden, hierbij van restmateriaal gebruikmakend.

Verder kan de TAS een hele reeks materialen opslaan, klaar om te

gebruiken 's nachts als de machine onbemand werkt.

Het laatste stukje van de puzzel is de CADMAN-JOB-software voor workflowmanagement. “Deze beheert niet alleen de workflow naar de laser, maar geeft ook onze operationele efficiëntie weer, hoeveel snijuren ingepland zijn en hoeveel uren nog beschikbaar zijn,” zegt Paul.

Hij vat als volgt samen: “Een van de hoofdredenen voor deze investering was de kostenefficiëntie, met name de tijd die je bespaart door het inzetten van een geautomatiseerde fiberlaser. Zo kunnen we de winstmarge op een product verhogen zonder meer kosten door te rekenen aan de klant.

Bekijk het verhaal van Harvey:

YouTube

