

# “Onze focus ligt op de techniek en de voorraden”

Het bedrijf Harry Hersbach Tools, leverancier van verspanend gereedschap, werd op 1 oktober 1974 opgericht door Harry Hersbach Sr. Op de IMTS van 1978 werden de eerste contacten met Sumitomo gelegd, en enige tijd later kwam daar ook Paul Horn bij. Inmiddels is HHTools uitgegroeid tot een familiebedrijf. Harry Hersbach Jr. vertelt in een interview hoe het bedrijf met deze en andere gereedschappen de verspanende industrie bedient.



Harry Hersbach Jr. bezocht onlangs met zijn bedrijf de Horn Technology Days.

## HARRY HERSBACH TOOLS IS LEVERANCIER VAN ONDER ANDERE HORN- EN SUMITOMO-GEREEDSCHAPPEN. WAT ZIJN DE VERSCHILLEN? ‘BIJTEN’ DEZE MERKEN ELKAAR NIET?

“Sumitomo-gereedschappen worden vooral toegepast bij het normale en grotere draaiwerk. Voor mini- en supermini-bewerkingen kom je al snel bij Paul Horn uit. Met gereedschappen van Paul Horn is het bijvoorbeeld mogelijk om groefjes van 0,5 mm in een gaatje van slechts 3 mm te maken. Het kleinst mogelijke gaatje dat met de beitels van Paul Horn kan worden uitgedraaid is zelfs maar 0,2 mm groot. En ook voor het betere steekwerk kom je bij deze Duitse fabrikant uit. Door de jaren heen zien we echter wel dat gereedschapsfabrikanten naar elkaar toe groeien. Inmiddels kun je bij beide fabrikanten terecht voor diverse verspanende gereedschappen. Toch blijft Paul Horn heer en meester in steekgereedschap en grijp je eerst naar Paul Horn voordat je een andere fabrikant overweegt. Anderzijds is Sumitomo producent van Sumiboron, een synthetische diamant die kan worden ingezet voor het bewerken van geharde materialen boven 60 Rockwell, en binnen het uitgebreide wisselplaat-freesprogramma. Uiteindelijk draait het toch om wat het beste is voor onze klant, en in dat opzicht vullen de verschillende merken elkaar eerder aan dan dat ze onderling concurreren. Naast Sumitomo en Paul Horn voeren wij ook het merk Combidex, waarmee we het volledige draadsnijprogramma kunnen ondervangen en op voorraad hebben. Verder leveren we sinds twee jaar gereedschappen van Helion. Dat is een frezenmerk uit Spanje waar we voor hebben gekozen vanwege de prima standtijd en snijsnelheid, en de goede prijs. Daarbij is Helion ook snel in zijn service: vragen worden binnen een uur beantwoord en producten worden binnen enkele dagen geleverd. Dat is voor ons van groot belang.”

## WAT ZIJN MOMENTEEL DE TRENDS BINNEN DE MAAKINDUSTRIE, EN HOE GAAT HHTOOLS DAAR MEE OM?

“We zien dat de vraag naar speciale gereedschappen de laatste jaren toeneemt. We noemen dit de zogenaamde specials. Onze klanten willen er iets mee produceren dat net wat afwijkt, zodat het gereedschap moet worden aangepast. Onlangs bezochten wij met het bedrijf de Horn Technology Days. Daar bleek dat het bij Paul Horn momenteel voor zo’n 80 procent om specials draait. Dit komt overeen met de vraag waar wij mee hebben te maken. Het maken van zo’n special kost tijd, en het is belangrijk om na het ontwikkelen van een technische tekening er zo kort mogelijk op te zitten, zodat het product snel aan de klant kan worden geleverd. Om de snelheid te bevorderen, is Paul Horn zo’n vier jaar geleden gestart met het Greenline-systeem, waarbij een special binnen twee weken kan worden ontwikkeld als hij al eerder is geproduceerd en de tekeningen dus beschikbaar zijn. De verwachting is dat de groei van deze specials de komende jaren verder toeneemt, en wij moeten inzetten op een snelle levering ervan.”

## JE ZIET DAT GEREEDSCHAPSFABRIKANTEN OOK MET 3D-PRINTEN AAN DE SLAG GAAN. IS DIT INTERESSANT VOOR DE NEDERLANDSE MARKT?

“Voorlopig is 3D-printen nog volop in ontwikkeling. Bij Paul Horn heb ik onlangs gevraagd hoe zij hier tegenaan kijken. Bij hen zit het 3D-printen momenteel nog in een testfase, en het idee is om deze methode in de toekomst alleen voor reserveonderdelen te gebruiken. Productie draait om snelheid, en het maken van gereedschappen of onderdelen middels een 3D-printer verloopt nu nog te traag en niet precies genoeg. Voor de Nederlandse



Sumiboron, het synthetische diamant van Sumitomo, kan gebruikt worden voor geharde materialen boven 60 Rockwell.

markt speelt dit dan ook nog niet, naar mijn idee. In de toekomst zou het misschien een mogelijkheid kunnen zijn voor de specials. En dan met name bij enkelstuks.”

## ZIJN ER DE LAATSTE JAREN NOG REVOLUTIONAIRE ONTWIKKELINGEN GEWEEST?

“Nee, naar mijn idee hebben er geen revolutionaire ontwikkelingen plaatsgevonden. Natuurlijk zijn er variaties op gereedschappen waardoor ze net even anders zijn, maar revolutionair zou ik dat niet willen noemen. Wat ik wel heb gezien, is de ontwikkeling van bluetooth-chips in de houders. Deze chips kunnen aan de hand van trillingen detecteren of de plaat is versleten; als de trillingen toenemen, moet de plaat worden vervangen. Hoewel ik de meerwaarde ervan wel zie, verwacht ik niet dat we deze chips de komende vijf jaar in de praktijk zullen tegenkomen. Ze zijn al klein genoeg voor deze toepassing, maar kosten momenteel net zoveel als de houder zelf. Daarnaast zijn de machines waarop de houder wordt geplaatst niet altijd geschikt om te communiceren met deze chips. Aangezien de machines vrij duur zijn, zullen onze klanten niet snel investeren in een nieuwe machine.”

## IN HOEVERRE SPEELT HHTOOLS IN OP VERSCHILLENDE VERSPANINGSSTRATEGIEËN, ZOALS TROCHOÏDAAL FREZEN?

“Zo’n zeven jaar geleden zijn wij begonnen met het aanbieden van Swiftcarb 7-9 snijders voor trochoïdaal frezen, wat met name geschikt is voor het verspanen van hele harde materialen. Ook wordt deze manier van frezen ingezet bij bewerkingen waarbij snelheid is geboden. Zo maakt Boeing gebruik van deze Swiftcarb-gereedschappen voor het bewerken van vliegtuigonderdelen, zoals vleugels. Ten opzichte van conventioneel frezen kan met trochoïdaal frezen de gemiddelde spaandikte en het ver-

Met het gereedschap van Paul Horn kan een sleufje van slechts 0,2 mm breed worden uitgedraaid.



In maart 2020 staat HHTools weer samen met Paul Horn en BUN Engineering op de TechniShow.

spanend volume met 30 tot 300 procent worden vergroot, en bovendien wordt de verspaningstijd aanzienlijk verkort. Ondanks de voordelen die deze verspaningsstrategie met zich meebrengt, hebben wij door de jaren heen gemerkt dat trochoïdaal frezen echt een nichemarkt beslaat. Het zijn voornamelijk grote bedrijven met nieuwere machines die in deze strategie zullen investeren. De machines van het gemiddelde verspaningsbedrijf zijn namelijk niet altijd voorzien van de benodigde software zoals bijvoorbeeld Edgecam. En machines die deze software wel hebben, moeten ook nog in staat zijn om 300 tot 400 lijnen vooraf in te lezen. Zoals ik al eerder aangaf, moeten de machines van onze klanten langere tijd meegaan. Inmiddels zijn de nieuwere typen machines bijgespijkerd, waardoor er een prijzenoorlog gaande is. Daar willen wij ons als bedrijf niet in mengen. Bij ons ligt de focus op de techniek en de voorraden, niet op de prijs."

#### HOE STAAT HET MET DE KENNIS VAN JULLIE KLANTEN, EN HOE HOUDEN JULLIE DE KLANTEN OP DE HOOGTE VAN DE ONTWIKKELINGEN?

"We merken dat onze klanten in Nederland goed op de hoogte zijn van de diverse verspaningstechnieken en de ontwikkelingen hierin. Wel verschilt dit per gebied in Nederland. Rond Eindhoven en in Limburg werken klanten veelal met mini- en supermini-bewerkingen, dus dan is het logisch dat ze hier meer over weten. Rond Schiedam, waar wij ook zijn gevestigd, zien we dat de verspaningsindustrie meer is gericht op het grotere draaien. Zo worden onze gereedschappen bijvoorbeeld ingezet voor het onderhoud van schepen die internetkabels over de bodem van de oceaan leggen. Om deze kennis op peil te houden, voeren we natuurlijk demo's uit bij onze klanten. Zo heeft Sumitomo onlangs een nieuwe coating uitgebracht die wij hebben laten zien, en die klanten

gratis konden uitproberen. Verder staan wij natuurlijk op diverse beurzen. In oktober staan we op de metavakbeurs in Gorinchem, waar we onder andere de nieuwe coatings van Sumitomo laten zien. Vanuit Paul Horn verwacht ik een uitbreiding op het bestaande programma, waarbij de bewerking van bredere en langere platen aan het programma wordt toegevoegd. In november staan we op de Precisiebeurs in Veldhoven en in maart bemannen we samen met Paul Horn en BUN engineering weer een stand op de TechniShow. Dat doen we al sinds 2012 met Paul Horn, en we zijn dan ook goed bevriend met het Duitse bedrijf. De eerste besprekingen hierover lopen inmiddels, maar we horen pas één tot twee weken van tevoren welke vernieuwingen we dan laten zien."

#### HOE BEREIDT HHTOOLS ZICH VOOR OP DE TOEKOMST VAN DE VERSPANINGSINDUSTRIE?

"Naar mijn idee zal de vraag naar speciaal gereedschap verder toenemen, en ons aanpassingsvermogen is daarbij het belangrijkste. We moeten ons echter niet alleen daarop focussen. Neem bijvoorbeeld ASML, waar de vraag naar chips varieert. Als dit je corebusiness is, heb je direct een probleem. Niettemin merken wij zoets ook direct in de vraag naar verspaningsgereedschap. Verder breiden wij ons aanbod wel uit, maar willen we niet dat dit ten koste gaat van ons voorraadbeheer. Natuurlijk is de oorspronkelijke productcatalogus van vier pagina's in de afgelopen 45 jaar uitgebreid tot een catalogus van soms wel 1.600 pagina's, en kunnen wij die producten moeilijk allemaal in huis hebben. We willen ze echter wel snel kunnen leveren. Mijn vader zei altijd: er moet groei zijn, maar we moeten wel gefocust blijven. We proberen altijd te blijven voldoen aan de vraag van de klant. Zo zijn we enige tijd geleden gestart met een webshop waarin klanten direct inzicht hebben in de verschillende gereedschappen en de bijbehorende leveringstijd."

EMO 2019  
Hal 27, stand A26

**DORMAC**  
CNC SOLUTIONS

**5-assig simultaan  
frezen vraagt om  
een Doosan**



**Doosan DVF serie  
5-assige bewerkingscentra**

  
**DOOSAN**  
MACHINE GREATNESS

Met de nieuwste generatie 5-assige freesmachines van Doosan biedt Dormac slimme oplossingen waarmee u complexe bewerkingen in één procesgang compleet kunt frezen. De serviceorganisatie van Dormac staat garant voor hoge procesbetrouwbaarheid.