

Hittech Bihca BV zet een belangrijke stap in de verspanende speciale (high performance) materialen.

De strategische keuze binnen Hittech Bihca BV om ook als "specialist" speciale (high performance) materialen te kunnen verspanen heeft in de 2e helft van 2006 op het draaigebied geresulteerd in de aanschaf van een Okuma LB300 MW draaibank.

Deze "super precisie uitvoering" draaibank is onder andere voorzien van aangedreven gereedschap en een subspil, Turcite geleidingen en een toerental van 6000 o/m.

Deze zeer stabiele draaibank van maar liefst 4000 kg. is tevens voorzien van een hogedruk koelmiddelomp zodat ook desgewenst koeling door de spil kan plaatsvinden ten behoeve van onder andere gaatjes met grote diepte en kleine diameter. Daarnaast hebben we gekozen voor de kwalitatief hoogstaande Eppinger gereedschaphouders.

De maximale afmeting voor doorvoer is Ø36 (door de toepassing van spantanginstallatie). Het absolute werkgebied is 340 mm (werkstukdiameter) en 520 mm langsverplaatsing.

Daarnaast is een nieuwste type software toegepast die met ingebouwde technologie voor 16 materiaal typen werkt (dus de verspaningscondities per type vastgelegd in een bibliotheek).

Hiermee zijn we nog beter in staat speciale materialen als o.a. Hastelloy, Inconel, Invar, Titaan, Wolfram en Cobalt zeer nauwkeurig te verspanen (+/- 0,002 mm).

Doordat ook off-line kan worden geprogrammeerd zijn we niet alleen in staat de machinecapaciteit optimaal te benutten, maar tevens op voorhand eenvoudig een nieuw product te simuleren.

Door vergaande samenwerking met gereedschapsleveranciers wordt onze database met de verspaningscondities voor de diverse speciale materialen continu uitgebreid/geoptimaliseerd.

Al deze inspanningen hebben als doel u als klant te helpen om de grenzen in het draaien van speciale en geharde materialen steeds verder te verleggen.



productvoorbeelden uit Hastelloy en Inconel

Hittech Group Update

MARCO VERLOOP BENOEMD TOT DIRECTEUR HITTECH GROUP BV

Mijn naam is Marco Verloop, ik ben 36 jaar en werk sinds november 2003 bij Hittech Group. Ik ben getrouwd en heb twee dochters van 6 en 9 jaar.

De passie voor techniek heeft altijd een prominente rol gespeeld in mijn leven. Ik voel me het beste thuis bij een middelgroot bedrijf dat groot genoeg is voor een professionele organisatie, maar klein genoeg om het grootste deel van de medewerkers te kennen, Hittech Group dus.

De grootste uitdagingen heb ik altijd gevonden in bedrijfskundige veranderprojecten. Zelf ben ik vooral betrokken geweest bij de opzet van de assemblage in Delft en de acquisitie en integratie van Hittech Multin in de groep. In 2006 was ik directeur van Hittech MPP in Delft om daar invulling te geven aan de noodzakelijke veranderingen. In het komende jaar zal ik vooral werken aan versterking van de positie van Hittech Group.



ROB BOOGERT BENOEMD TOT DIRECTEUR HITTECH BIHCA BV EN HITTECH KEMETECH BV

Mijn naam is Rob Boogert. Ik ben per 1 januari 2007 begonnen als directeur van de bedrijven Hittech Bihca BV te Winterswijk en Hittech Kemetech BV te Nijverdal. Ik ben 40 jaren jong, ben getrouwd en heb twee dochters van 7 en 10 jaar.

Ik heb werktuigbouw gestudeerd aan de TU Twente en ik ben daar ook gepromoveerd. Voordat ik bij Hittech startte was ik bedrijfsdirecteur bij een groot bedrijf in de metaalverpakkingen. Tevens heb ik voor de bedrijven Stork en Urenco gewerkt. Daar was ik voornamelijk technisch inhoudelijk werkzaam op gebieden zoals CAD/CAM, verspaningstechnieken en logistieke optimalisaties.

Met mijn managementervaringen en de technische kennis van uiteenlopende bewerkingsprocessen zal ik mijn uiterste best doen om beide Hittech bedrijven verder uit te bouwen tot betrouwbare en hoogwaardige partners in de precisietechnologie.



JORIS GRIMBERGEN BENOEMD TOT DIRECTEUR HITTECH MPP BV

Ik ben Joris Grimbergen, 47 jaar, HTS Fijnmechanische techniek. Ik ben getrouwd, woon in Hoofddorp en ik heb 3 kinderen (15, 11 en 8 jaar oud).

Als directeur en site manager ben ik werkzaam geweest in de luchtvaart en de optische industrie, dus altijd in productiebedrijven die internationaal opereren. Ik ben gestart met mijn werk bij Hittech MPP per 13 november 2006 en heb op 1 januari 2007 de werkzaamheden van Marco Verloop overgenomen.

Waarom heb ik voor Hittech MPP gekozen? Alle mogelijkheden om succesvol te worden in de proto en kleinserie fabricage van complexe vormdelen zijn aanwezig. We zijn groot genoeg om een zelfstandige bedrijfsvoering te kunnen voeren, maar ook klein genoeg om flexibel te opereren en snel in te spelen op kansen in de markt. Ik wil dan ook graag een bijdrage leveren aan het verder ontwikkelen van Hittech MPP.



hittech group

Hittech Group NL is een publicatie van Hittech Group BV, in opdracht uitgegeven door Art Profound – marketing & communicatie.

Redactie

dr ir C. Heijwegens

Concept, vormgeving & fotografie

Art Profound – marketing & communicatie, Bergen (NH)

HITTECH GROUP BV is specialized in hi-tech services and production for a wide range of branches, at-the-highest levels possible.

Geesterweg 4a, 1911 NB Uitgeest, The Netherlands

T: +31 (0) 251 317 617 | F: +31 (0) 251 314 543

E: info@hittech.nl | I: www.hittech.nl

hittech group

Hittech Group NL
The News Letter of Hittech Group BV, The Netherlands

News Letter 07/1

Door Roy Voogd

Interview van Cor Heijwegens – algemeen directeur Hittech Group BV

Waarom een 3-daagse bijeenkomst?

We zijn nu al een aantal jaren bezig om een groep te formeren. In maart 2005 hebben we Multin overgenomen, dat was een heel goede strategische stap, waardoor we een echte system-supplier zijn geworden. We hebben nu ontwikkeling, assemblage en productie in onze gelederen. We kunnen dan ook een duidelijke partner voor de OEM-ers zijn. Alle trends in de toeleveringsmarkt wijzen in de richting van consolideren, van samenwerken. Dus moet je groeien. Maar tevens kiezen we voor intern ondernemerschap. Dit gaat enigszins tegen de groepsvorming in. We hebben gesteld, de bedrijven zijn zelfstandig maar niet onafhankelijk en een holding met duidelijke functies. We moeten dan ook werken aan synergie, aan samenwerking en aan onderling vertrouwen. Daartoe hebben we deze bijeenkomst georganiseerd, met liefst 26 medewerkers.

Dat zijn wel erg veel personen

We wilden dit goed aanpakken en via een grote aanwezigheid ook veel mensen direct beïnvloeden. Bovendien moesten ze ook elkaar beïnvloeden. Vandaar dat we besloten hebben 3 lagen vanaf de holding bijeen te roepen en wel op Terschelling.

Hoezo Terschelling?

Altijd als je op de heide zit, zit je toch nog ergens dichtbij. Soms zelfs zo dat mensen naar huis gaan, je bent dan niet helemaal los van de zaak. Dat nu wilden we bereiken met

een eiland, zodat iedereen ook echt het gevoel had dat we afgesneden waren van de dagelijkse beslommingen. Je kunt niet weg, je moet er dus met z'n allen het beste van maken.

Wat heb je daar zoal gedaan?

We hebben een bureau ingehuurd om onze plannen uit te voeren. We hadden voor onszelf besloten dat het een goede combinatie moest zijn van vergaderen, groepsarbeid en buitenactiviteiten. En wel zo georganiseerd dat e.e.a. zeer afwisselend was, zodat iedereen actief bleef.

Wat waren je doelen voor die bijeenkomst?

Het beter leren kennen van de collega's bij de andere bedrijven om een betere samenwerking binnen de Hittech Group te bereiken. Het vaststellen van de knelpunten die een optimale synergie binnen Hittech in de weg staan. Het opstellen van actiepunten voor het verbeteren van de synergie. Creëren van saamhorigheidsgevoel en onderling begrip. Teambuilding.

En heb je die doelen bereikt?

Ik denk het wel. Ik kijk er in elk geval met buitengewoon plezier op terug. Het is altijd prettig als er dat uitkomt wat je van te voren hebt voorgesteld. Ik heb slechts lovende woorden gehoord en enthousiaste reacties. Verderop in deze Newsletter staan wat uitspraken van de deelnemers. Trouwens het programma was voor de meesten geheim. Het was steeds weer een verrassing en werkelijk iedereen heeft vol meegedaan.



C O L U M N dr ir C.P. Heijwegens – algemeen directeur Hittech Group BV

Terschelling

Het management van de Hittech Group – 26 personen in totaal – ging in november 3 dagen naar Terschelling. Niet om vakantie te vieren, maar om te werken aan een aantal doelen die te maken hadden met synergie, samenwerking, teambuilding, saamhorigheidsgevoel e.d.

Een zeer wisselend programma was daarvoor opgesteld met binnen- en buitenactiviteiten. Deze Newsletter gaat voornamelijk over deze bijeenkomst, die meteen een resultaat opleverde nl. de naamswijziging van de bedrijven.



vervolg: Interview van Cor Heijwegens – algemeen directeur Hittech Group BV



Bovendien hadden we met het bureau "De Frisse Wind" op Terschelling een geweldig bureau, die alles tot in de perfectie had georganiseerd. Ik zal zeker nog terug gaan naar Terschelling voor vakantie.

Kun je wat vertellen van de sfeer?

Die was buitengewoon. Ik heb zelden gezien dat zoveel mensen zoveel met elkaar gepraat hebben. Er ontstonden geen groepjes, alles krioelde door elkaar, men was echt geïnteresseerd in de ander en de andere bedrijven, geweldig! Zeker mooi was het om te zien dat zelfs de grootste sceptici overstap gingen en vol meededen. Ik ben dus vol vertrouwen dat onze groep bezig is met een vlucht naar voren, dat belooft wat voor de toekomst.

Nu ben je 4 maanden verder, kun je merken dat er een bijeenkomst is geweest?

Jazeker, herhaaldelijk worden medewerkers door collega's erop geattendeerd dat er iets niet gedaan wordt of is volgens de afspraken op Terschelling gemaakt. We praten al over de Terschelling en allemaal zeggen ze "en nu gaan we door".

Als je nu terugkijkt, zou je het dan weer doen?

Zeker, onmiddellijk en nog precies hetzelfde ook. Het was de tijd dubbel en dwars waard.

Hoe ga je nu verder?

We hebben alle conclusies, op- en aanmerkingen, voorstellen en ideeën gecombineerd en op een rij gezet en hebben daaruit een actieplan opgesteld. Dit actieplan is lopende. Ook hebben we afspraken gemaakt, hoe we het beste gebruik kunnen maken van elkaars kennis en ervaring en competenties, zowel van de bedrijven als van de medewerkers. We hebben ook besloten om met de Terschelling elke 4 maanden bij elkaar te komen, telkens bij een bedrijf, dat we goed en zorgvuldig bekijken en we evalueren hoever we met het actieprogramma zijn. Een heel directe uitkomst van Terschelling was al de naamsverandering die we hebben doorgevoerd per 1 januari.

Je bent echt tevreden hè?

Ja ik ben echt tevreden. Dit was een geweldige ervaring en ook op het juiste moment. Wij voelen ons klaar voor de toekomst.



Uitspraken van de deelnemers van de Terschelling bijeenkomst

Voor mij zijn de Terschelling dagen vanaf het eerste begin tot aan de laatste hand een zeer positieve ervaring geweest.

Juttersbitter smaakt op zijn best 's-nachts om 02.30 h.

Hessel is een goeie performer, maar maakte met zijn herrie verdere integratie gesprekken tussen de Hittechers knap lastig.

Dit zijn voor mij 3 bijzondere dagen geweest. Wat moest ik ervan verwachten? De meeste mensen uit de groep ken ik niet echt. Wat gaan we allemaal doen? Hoe moet ik me voorbereiden op deze dagen? Dit soort vragen zijn allemaal door m'n hoofd gegaan. Maar eenmaal daar, zijn uiteindelijk de vragen als vanzelfsprekend beantwoord.

Mijn totale indruk van de dagen die we met elkaar op Terschelling hebben doorgebracht is zeer positief. De afwisseling tussen de vergaderingen/sessies en daarnaast de meer ontspannende activiteiten, maakte dat iedereen toch behoorlijk scherp bleef en ook een bijdrage leverde.

In het verleden is mij vaak opgevallen dat binnen groepen als Hittech de cultuurverschillen tussen de bedrijven onderling nogal groot waren. Ik vond het tijdens deze dagen opvallend dat dit bij de Hittech bedrijven nogal meevalt, ondanks dat de bedrijven in verschillende delen van het land gevestigd zijn. Dit zal de weg naar synergie alleen maar positief kunnen beïnvloeden.

Het was een boeiend en gevarieerd programma dat goed georganiseerd was en mooi in elkaar overliep, met een goede afwisseling tussen werken en ontspanning. Tevens bood het goede mogelijkheden om je collega's ook eens in een wat informeler sfeer, beter te leren kennen. Het mooie tijdens de sessies vond ik dat, hoe verschillend men

soms ook dacht, men bereid was om naar elkaar te luisteren met als doel tot een gezamenlijk resultaat/stelling te komen (een sterk punt).

Voor mij persoonlijk hebben deze activiteiten zeker bijgedragen aan het "wij-gevoel". Je leert je collega's bij zusterbedrijven op een meer persoonlijke wijze kennen. Dit alles op een locatie waarbij je ver weg bent van de waan van de dag.

De frisse wind op Terschelling heeft echter velen van de deelnemers doen beseffen dat het groepsgevoel goed uitstraalt naar jezelf en naar de markt. Ikzelf wil graag trots zijn op de Hittech Group en hiermee dus op alle onderliggende bedrijven.

Op Terschelling hebben we met name gesproken over de manier waarop we meer synergie kunnen bereiken. De ontmoeting heeft mij vooral laten inzien dat we al één groep zijn.

Verschillende bedrijven?
Verschillende regio's?
Verschillende culturen? Weinig van gemerkt. Volgens mij waren er op Terschelling 26 Hittechers.

We weten nu dat de geringde kruinpaddestoel af en toe een schop nodig heeft om zich te vernieuwen en zodoende te blijven bestaan. En zo komen we toch weer terug bij Hittech. Want dat is precies wat een bedrijf zo nu en dan nodig heeft om de horizon te verbreden, de mogelijkheden te leren zien.

