

De truc(k) met het lichte profiel

Portret van Martin Damhuis

Tekst: Bert Wolters

Portretten: Brenda Roos

Martin Damhuis is al 22 jaar zelfstandig ondernemer en heeft zijn bedrijf UTIOR genoemd: Uw Teverdenheid Is Onze Reclame. Hoewel hij op veel terreinen las- en constructiewerk kan uitvoeren is hij gespecialiseerd in het vervaardigen en construeren van hulpchassis voor autolaadkranen. Hij heeft een eigen constructie uitgevonden, die het hulpchassis tot wel 800 kilo lichter maakt.

Bagage

Opgegroeid op een boerderij in Steenwijkerwold is Martin al jong bezig met bouwen. Op zijn 8e helpt hij al bij de plaatstelijke smid en rond zijn 10e jaar mag hij daar al lassen. Thuis is hij altijd aan het 'prutsen' (voordelen van een boerderij: ruimte, materiaal en gereedschap) en hij bouwt zijn eigen skelters (bijv. van een oud beddenframe). Hij vindt lassen leuk en zijn oudere broer was lasser. Een opleiding LTS-metaal tot lasser ligt dan ook voor de hand. Die opleiding vult hij later aan met verschillende avondcursussen, voornamelijk op het gebied van lassen. Hij weet namelijk al vroeg dat hij later zelfstandig ondernemer wil worden. Om veel praktijkervaring op te doen werkt hij o.a. als loodgieter en onderhoudsmonteur/mallenmaker. Hierbij bedenkt hij vaak innovaties waarover zijn collega's zich verbazen, maar die hij zelf 'toch logisch?' vindt. Ook construeert hij in loondienst hulpchassis voor autolaadkranen. Hier leert hij veel in de praktijk, maar hij denkt ook: 'Dat kan ik zelf beter.' Dus richt hij een eigen bedrijf op. Hij is inmiddels getrouwd en naar de polder verhuisd, waar hij in Marknesse een huis koopt. Zijn bedrijf zit nu op een bedrijventerrein waar ook verschillende toeleveranciers (zoals een straal- en coatingbedrijf) en klanten zitten.

Profiel

Als hij nog in loondienst is vragen klan-

ten vaak naar een lichter en sterker hulpchassis. En op een nacht heeft Martin zijn Eureka-moment; hij ziet een specifiek profiel voor zich en wordt lid van de NOVU om dit profiel succesvol op de markt te brengen. De vereniging brengt hem in contact met Lara engineering, die hem adviseert om de scherpe hoeken die hij in gedachten heeft rond te maken, waardoor ze makkelijker te buigen zijn. Ook levert Lara engineering de berekeningen. Daarnaast laat Martin zijn profiel beschermen via een octrooi. Maar, zoals wel vaker gebeurt, gaat een oorspronkelijk goede klant het profiel zelf maken. Dan blijkt dat het octrooi niet sterk genoeg is om hem tegen concurrenten te beschermen. Dat is wel wrang als je een hoog bedrag hebt betaald voor kwalitatief onvoldoende werk.

Pers

Martin weet hoe zijn profielen eruit horen te zien en om die te maken ontwerpt hij zelf een profielpers, die hij ook zelf bouwt. De pers heeft een drukkracht van 1200 ton en kan het profiel in één keer zetten. Dat levert tijdwinst op ten opzichte van andere persen die met meerdere zettingen werken.

Achteraf had hij de ontwikkeling van de pers graag bij een school ondergebracht om de berekeningen te maken en de mogelijkheden te onderzoeken. Anderen hadden hem dan kunnen laten zien wat

wel en niet kan. Hij gaat er echter van uit dat er weinig scholen bereid zijn in zo'n project te stappen.

Maatwerk

Autolaadkranen zijn maatwerk; er is niet één dezelfde: elk vrachtwagenmerk heeft zijn eigen chassis, met eigen maten en opbouw. Daarbij komen de verschillende merken kranen, die variëren van 30 ton tot 300 ton. Elke combinatie moet apart berekend en ontworpen worden. Om tegemoet te komen aan deze grote variatie aan mogelijkheden kan het UTIOR-profiel in verschillende hoogtes worden geleverd; 60, 80, 100, 120, 140 en 160 mm. De staalplaten (staal 52 of Domex) waaruit het profiel geperst wordt kunnen een dikte hebben tussen 4 en 12 mm en hebben een lengte van 3 meter.

Montage

Het profiel wordt tussen het chassis en de bovenplaat gemonteerd. Bij andere systemen moet hiervoor het hele chassis gedemonteerd worden, maar het profiel van Martin kan met 16 speciaal ontworpen beugels van 20 cm breed worden gemonteerd. Al met al neemt de montage hierdoor af van 80 - 100 uur naar 16 uur.

Ook het gewicht neemt aanzienlijk af: bij andere systemen wordt voor een 60-ton-meterkraan een bovenplaat en

De zelf ontwikkelde pers met 1200 ton perskracht.



onderplaat van 20 mm. gebruikt met een tussenlijf van 40 mm. Dit wordt opgevuld met u-profielen. Bij het UTIOR-chassis wordt gewerkt met een boven-, onder- en tussenplaat van 10 mm. Toch levert deze constructie dezelfde sterkte, met een lager gewicht van 700 tot 800 kg. Door het lagere gewicht kan de kraan meer 'vracht' meenemen.

Ondanks deze aantoonbare en aanzienlijke voordelen blijft de markt terughoudend en houdt graag vast aan traditionele bouwwijzen. Gelukkig is Martin ook op dat terrein deskundig. Hij doet het liefst alles zelf, maar heeft niet overal de apparatuur voor. Hij besteedt zo weinig mogelijk uit, maar werkt wel samen met verschillende bedrijven uit Marknesse.

Hij bestelt materiaal per chassis, maar laat het snijden door anderen, waarna hij de onderdelen als bouw pakket in elkaar zet. Hij werkt nog op 'ambachtelijke' wijze en houdt zich niet bezig

met robotisering, lasersnijden, enz. Hij verwacht wel op termijn met die moderne ontwikkelingen mee te moeten gaan, maar daarvoor is ook een zeker volume aan opdrachten nodig en als klein bedrijf is dat lastig voor elkaar te krijgen. Het vergt forse investeringen die moeilijk terug te verdienen zijn.

Damhuis Holland

Met twee investeerders richtte Martin het bedrijf Damhuis Holland op dat het profiel op de markt bracht en een informatiefolder vervaardigde. Het gaat een tijd goed tot het moment dat een constructeur een te zwakke constructie be-

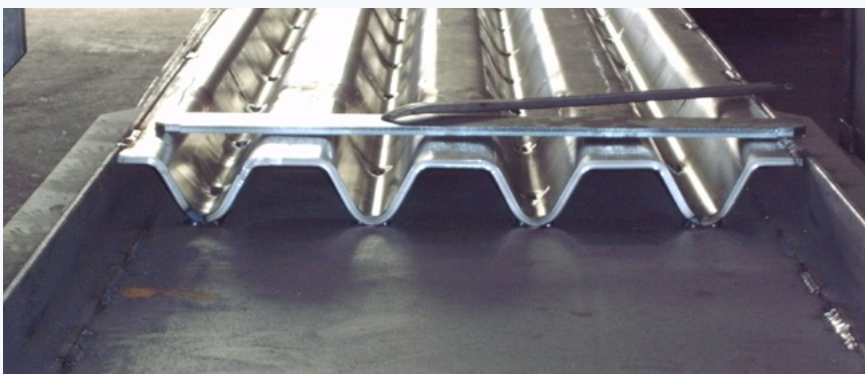
reket en een profiel doorbuigt (volgens Martin zoeken constructeurs altijd naar de minimaal benodigde sterkte. Hier ging dat helaas fout). Daarna volgt een juridische strijd, waarbij Martin in het gelijk wordt gesteld, zodat hij aan deze procedure uiteindelijk geen kosten heeft. Maar de procedure heeft wel tot gevolg dat Damhuis Holland zijn goede naam kwijt is en failliet gaat. Daar komt de economische crisis nog bij, die ook leidt tot een geringere belangstelling voor dit product. Een belangrijke voormalige afnemer laat zijn chassis nu op de ouderwetse manier in het buitenland maken. Voor die prijs kan Martin niet leveren, maar UTIOR onderscheidt zich juist door een korte levertijd en goede kwaliteit.

Een andere grote trailerbouwer had veel belangstelling, maar na nader onderzoek bleek het ombouwen van de bestaande constructielijn van de trailerbouwer zo ingrijpend en kostbaar dat deze samenwerking helaas niet doorging.

UTIOR

Martin gaat nu verder onder zijn oude naam UTIOR en levert zijn profielen aan chassisbouwers en laadkraanconstruc-

Autolaadkranen zijn maatwerk; er is niet één dezelfde: elk vrachtwagenmerk heeft zijn eigen chassis, met eigen maten en opbouw.



Zo past het profiel in het chassis.



Een goed bedrijf doorgeven aan een volgende generatie.

teurs. Gelukkig trekt de markt weer aan en er is veel interesse in zijn vinding. Potentiële klanten die hij belt zijn direct enthousiast. Er zijn nog ruim 50 trailer- en kraanbouwers in Nederland, dus er is nog potentie genoeg. Ook in het buitenland zijn potentiële klanten erg geïnteresseerd.

Sloep

Damhuis heeft ook een innovatieve sloep ontwikkeld, waarmee hij aanklopte bij het HRO-project waar de NOVU aan deelnam. De begeleider van de school was erg enthousiast, maar er waren te weinig studenten voor de verdere ontwikkeling van de sloep. Voor het HRO-project zijn studenten in Marknesse langs geweest om te kijken waar het overging en Martin verwachtte dat ze tekeningen en berekeningen zouden maken, maar uit-

eindelijk rolde er een marketingplan uit de bus. De studenten Bedrijfseconomie en Fiscale economie van de Hogeschool van Rotterdam hebben hiermee een tweede prijs behaald.

Martin heeft ook bij een botenbouwer gewerkt en denkt nu na over een luchtgedragen schip: een dun laagje lucht om de romp vermindert de weerstand aanzienlijk, waardoor het brandstofgebruik drastisch wordt teruggebracht. Martin heeft wel een uitvinding gedaan hoe hij een luchtlagje kan verwezenlijken.

NOVU

Martin is al lang lid van de NOVU. Hij is niet echt een actief lid en gaat niet naar bijeenkomsten, maar hij vindt het wel handig dat hij af en toe kan bellen om advies

te krijgen als hij iets niet weet of niet kan vinden. De NOVU heeft wel veel kennis in huis en heeft veel interessante contacten.

Zo vader, zo dochters

Het lijkt erop dat Martin zijn dochters op dezelfde manier enthousiast heeft gemaakt als dat hijzelf vroeger enthousiast is geworden voor metaal. Allebei zijn dochters wilden een opleiding metaal volgen. Tijdens een stage van zijn oudste dochter spraken ze af dat ze bij hem kon komen werken als ze haar lasdiploma had. Dat gebeurde dus en ook zijn jongste dochter werkt nu bij hem in het bedrijf en heeft verschillende prijzen gewonnen bij laswedstrijden. Martin wil op termijn ook graag een sterk bedrijf overdragen op de volgende generatie; een mooie uitdaging.

Bert Wolters is NOVU-lid, hoofdredacteur van Vindingrijk en eigenaar van bw_ruimte in projecten, www.ruimteinprojecten.nl