

Niet langer in de inkoopsprijs knijpen, maar in de spuit

Optimalisatie levert meer op dan inkoopkorting

Hoe vind je als leverancier de balans tussen service leveren en een apparaat verkopen tegen een concurrerende prijs? Het moet immers uit de lengte of uit de breedte. Dit dilemma hebben alle leveranciers die kennisintensieve producten leveren, en vakblad Oppervlaktetechnieken ging op onderzoek uit hoe VOM-lid Nordson hiermee omgaat. Wat blijkt: het accent wordt niet gelegd op een mogelijke korting, maar op de mogelijke lijnoptimalisatie. Daar zijn de belangen van koper en verkoper per slot het meest mee gediend.

Op bezoek bij de vestiging in het Duitse Erkrath, net over de grens, waar Nordson zijn ontwikkelafdeling en demonstratieruimte heeft en waar ook opleidingen verzorgd worden, wordt een eerste indruk verkregen van de bedrijfsstrategie. Pierre Bols, verkoopmanager met de nodige jaren ervaring in de spuittechniek: "We hebben veel mensen op de weg die meedenken en zien wat de mogelijkheden zijn. Spuiten is ook meer dan knoppendraaien. Servicemedewerkers en verkoop hebben onderling veel informatieuitwisseling, in binnen- en buitenland. Dit soort informatie wordt ook doorgegeven, want branches ontwikkelen zich en we letten erop dat informatie bij de klant terecht komt. Het is informatie over en weer: optimalisatie van lijnen en ontwikkelingen maar ook het doorgeven van ontwikkelingen elders in de wereld." Er wordt in Erkrath ook nieuwe kennis opgedaan. "Wat ons lab betreft: klanten horen wat maar willen ook dingen uittesten. Bedrijven nemen ook wel eens poeder mee en komen het hier testen. En tegelijk kunnen ze van de gelegenheid gebruik maken ver-

der te denken over de applicatie. Dat is dan één of twee dagen dat je intensiever met klanten bezig bent, dat is al een toegevoegde waarde en het is niet eenmalig." Enerzijds willen de afnemers van spuitpistolen en aanverwante apparatuur dus informatie, maar anderzijds willen ze natuurlijk het apparaat voor weinig geld hebben. "Maar het moet voor beiden win-win zijn. Wij hebben er alle belang bij dat het onze klanten goed gaat en wij met hen mee kunnen groeien. Onze klanten hebben er ook alle belang bij dat grotere bedrijven zoals wij kunnen blijven investeren in nieuwe product ontwikkelingen en meer op een langere termijn kijken."

OPLEIDEN EN OPTIMALISEREN

De opleidingsfaciliteit is een flexibele ruimte qua omvang, waar theorie en praktijk gecombineerd worden. "Bijvoorbeeld natlakkers die op poeder willen overstappen kun je die overstap uitleggen. Of we laten het de poederleveranciers uitleggen en wij doen dan het deel over de applicatie, en dan gaan we in het lab aan de gang om

te testen. Een tweede voordeel is dan ook dat poederleveranciers bespreken wat de ontwikkelingen zijn. En je praat met elkaar over optimaliseren van bestaande lijnen: dat je weet wat je kosten zijn, welke invloeden het heeft om naar je productscala te kijken. Moet je automatiseren of anderszins efficiënter gaan werken, of misschien moet je wel meerdere kleinere handcabines gebruiken. Vaak is het interessanter om een nog uitstekend werkend maar verouderd systeem te vervangen omdat het te duur is in gebruik. En soms is op verlies spuiten interessanter dan geautomatiseerd werken. Hoe ziet je spuitprogramma eruit, kleuren, te produceren hoeveelheden, kosten: dat je er dus objectief tegenaan kijkt. Daar hebben we ook de N-vision calculatiehulpmiddelen voor."

CALCULEREN EN OPTIMALISEREN

Landgenoot Marco Mostert, Distributor & Export Manager, is ook present en kan direct een demonstratie verzorgen van de N-vision. "Je kan er ook fictieve situaties mee vergelijken, je kan ineens met minder

Vroeger begon ik over poederbesparing maar het is lijngebruik waar de besparing zit.



ploegdiensten dezelfde weekproductie draaien, of meer kleurwissels inplannen. Eens was ik bij een bedrijf dat gespecialiseerd is in pijpleidingcoatings, die er driehonderd micrometer dik op gaan. Ik kon ze voorrekenen dat ze met een betere afstelling en nieuwe lijnrichting de marge op hun laagdikte konden verkleinen van 80 naar 20 micrometer. Het betekende een investering van twee ton, maar het was in vier maanden terugverdiend. En de kracht is dat je de cijfers van de klant gebruikt: hoeveel poeder en energie er in hun proces omgaat. Vaak weten ze niet wat een lijn per uur kost. Vroeger begon ik over poederbesparing maar het is lijngebruik waar de besparing zit. Ook lijnen die maar een paar honderd euro per uur kosten, daar helpt dit calculatieprogramma voor. En het geeft de klant de indruk dat je mee wilt denken, niet alleen spuiten wilt verkopen." Bols vult aan: "En geeft kosteninzicht, wat je menskracht betreft en je poederkosten." Mostert is niet meer te stoppen: "Ik laat het ook aan poederleverancier zien. Het gaat er niet om minder poeder te spuiten, maar als ze hun lijn langer gebruiken per jaar gaan ze ook meer poeder afnemen." Na een boeiende rondleiding en de softwaredemonstratie is de interesse gewekt om in de praktijk te gaan kijken bij een afnemer, en de keuze valt op Coating Plus in Schaaik.

DE PROEF OP DE SOM

VOM-lid Coating Plus is in 1992 opgericht. Directeur Leo Verstegen geeft graag uitleg over zijn bedrijf, waarbij hij ondanks het ontbreken van een bedrijfsopvolger een zeer contente en zelfverzekerde indruk over zijn bedrijfstoekomst maakt. Het werken is "ons eigen ding," zo verklaart hij de vlotte

doorzet aan zijn lijn. Direct geeft hij wat marktrends en bedrijfstrends. "Opdrachten worden kleiner en de verscheidenheid opdrachten groter. We hebben onze nieuwe cabine nu twee jaar, en sparen minstens een uur per dag uit. De kleurwissel stelde al niet veel voor, maar nu nóg minder." Wat zijn ervaring met het meedenken door leveranciers betreft, haalt hij Nordson als voorbeeld aan, logisch gezien de toedracht van het bezoek. "Ze helpen ons in de goede richting. We hebben de investering destijds nog wel even aangehouden tot we dit nieuwste van het nieuwste konden kopen. En ik vond het leuk om iets nieuws te proberen. Toen ik de advertentie van de nieuwe spuit van Nordson in Oppervlaktetechnieken zag dacht ik meteen "maar ik heb er al mee gespoten!" Zelf heeft hij N-vision niet in dagelijks gebruik, het lijkt hem meer iets voor grote bedrijven. Wat hij dan doet om de mensen het onderste uit de kan te laten halen met die met moderne apparatuur? "De jongens proberen veel dingen zelf. Of ze trekken mij aan mijn jasje. Ze zijn heel betrokken op hun eigen werk. In hoeverre je ze zoiets op een cursus kan leren, weet ik niet. Eens was ik bij een cursus Leidinggeven, maar de docent was zelf haast nooit op tijd en er zaten wel vier koffiepauzes in een lesavondje. Dan denk ik: 'Hoe kun je nou zó het voorbeeld geven?' Ik denk dat het feit dat ik hier zelf mee werk, ervoor zorgt dat iedereen ook echt zijn best doet. En het is een klein groepje, dat zal ook wel schelen. We hebben twaalf vaste mensen en acht oproepkrachten."

BIJNA NOOIT OP VERLIES SPUITEN

Verstegen heeft geen grote plannen, de recent toegevoegde hal wil hij juist beschikbaar houden voor opslag en laden & lossen.

"Misschien ga ik nog automatiseren in het stralen, om er nog iets meer snelheid in te krijgen. We hebben nu een kleine werpstraler van Hevami/Kunrad Rump, die is voor ons onmisbaar. We zijn er zeer tevreden over, het gaat vier keer zo snel als met de hand." De concrete aanleiding voor investeringen in de poederlijn was voor Verstegen "Letterlijk om het nóg sneller te maken, en beter beheersbaar. Dat lukte met de nieuwe cabine, nieuwe spuiten en nieuwe apparatuur eromheen. Je moet het geheel zien, dát brengt ons voordeel. Dan heb je het nog niet over poederbesparing, ik verwacht dat die wel rond de 25% ligt. Dat is afhankelijk van het hele systeem, het ligt niet alleen aan een nieuwe spuit. Alles wat op die lijn gespoten wordt, wordt op terugwinning gespoten, ook kleine series. Het heeft geen voordeel op verlies te spuiten: je wint er nog geen twintig seconden spuitijd mee. Dan moet het wel écht heel weinig zijn, willen de jongens zeggen 'blaas maar in de afzuiger'. Voor drie balken hebben we al terugwinning, en heus niet om het milieu hoor," voegt hij er eerlijkheidshalve aan toe. "Maar drie balken geel na een partij zwart doen ze wel op verlies natuurlijk."

De investering van twee jaar gelden levert nog steeds dagelijks voordeel.

Pierre Bols adviseert gebruikers van spuitpistolen om onderzoek te doen naar verborgen verliesposten.

Leo Verstegen ziet toewijding aan je werk als een rendementsbepalende factor.



MEER INFORMATIE
 Nordson Benelux BV
 Spoorakkerweg 6
 5071 NC Udenhout
 Tel.: 013-511 87 00
 Fax: 013-511 39 95

thema: bedrijfsinrichting