

ESEF/Techni-Show wijst de weg naar de winst



Geen korting biet maar waarde creë

Als de vakbeurs ESEF/Techni-Show net zo verloopt als de voorafgaande persconferentie, zit de BV Nederland goed. De opkomst was nog hoger dan bij de persconferentie van 2008, er wordt doelgericht economisch onderzoek gedaan naar uitbestedingsrelaties en inkoopprocessen, en de Award-genomineerden konden op warme belangstelling rekenen op hun presentatiestands. Bijzonder toepasselijk werd in het Geldmuseum te Utrecht, de vroegere Koninklijke Munt, een voorproefje gegeven van hoe beursdeelnemers en bezoekers munt kunnen slaan uit de European Subcontracting and Engineering Fair en de Techni-Show.

Vaste evenementen als de Vakkanjers kampioenschappen zijn weer van de partij, en ook deze keer is er speciale aandacht voor samenwerking met Duitse bedrijven. Er zal een Energie Efficiëntieplein zijn, een Demoplein voor System Suppliers & Electronic Manufacturing Service en de ESEF noviteitroute. Diverse Awards worden uitgereikt, zoals de Best Supplier Award, Award voor beste innovatief toegepaste materiaal, Award voor het product wat qua engineering en design het best in elkaar zit en de Made in Holland Award.

De ESEF Award heeft als drie thema's: Gebruikersgemak, Slim en daardoor goedkoop produceren, Duurzaamheid.

Twee genomineerden van deze Awards zaten volop in de oppervlaktetechniek: een ontlakker (zie de rubriek Nieuws uit de Markt: "En zo kan het ook") en een brillenproducent.

LASSIMULATOR MAAKT FANATIEK

Een genomineerde toonde een lassimulator, waarmee instromers in het vakgebied zich kunnen bekwamen in de techniek. Je kan er materialen en toortsen mee selecteren, hij houdt voortloopsnelheid, afstand (*stick-out*) en de laspositie bij, en naderhand kan men dit terugkijken in een filmopname, waarbij ook aangegeven wordt hoe het had gemoeten en hoe men zich hierin kan verbeteren. Aan het geluid is al te horen of het goed gaat. Zoals juryvoorzitter Reinold Tomberg zei: "Een instructeur kan tegelijk een klas



Dankzij de lassimulator kan een trainer meer leerlingen tegelijk begeleiden, en er kan een wedstrijd-element ingebouwd worden door vergelijking van resultaten.

scholen en de jeugd enthousiast maken voor technische beroepen. Dit sluit aan bij wat de jeugd al doet; hiermee kun je op de Techni-Show tegen elkaar spelen." Het is mede bedoeld om de jonge generatie te trekken; die moet een grote stap zetten naar de techniek. Navraag bij Interlas bevestigt dit: op deze wijze wordt techniek gebracht in een vorm die jongeren uit hun eigen leven kennen: met simulators en schermen. De eerste ervaringen zijn goed: op 3 november bij de Young NIL-dagen (Nederlands Instituut voor Lastechniek) is er een competitie mee gehouden, en kwamen jongeren terug voor

een extra rondje als een maat van ze beter gescoord had. Firma Interlas zal dagelijks een Virtual Welding competitie houden op de stand, waarbij leuke prijzen zijn te winnen. Het is altijd leuk om te mogen lassen. Bij de ESEF Engineering Award kwam enige oppervlaktetechniek kijken. De ART Group heeft zich ten doel gesteld standaard brillen die voorzien zijn van instelbare sterktes voor een euro per stuk te maken. De krasvaste antireflectiecoating heeft men niet zelf ontwikkeld; de applicatie wel, want het moet zuurstofvrij aangebracht worden, dus het koelen van de UV-installatie met lucht ging

sen ren



niet. Er worden er een miljoen per jaar gemaakt en via hulp- en charitas-organisaties verspreid.

SEINEN OP GROEN

Beursorganisator Pieter-Dirk Waltheer kon alvast opgewekt beginnen: de indexen voor inkoopmanagement worden steeds positiever, eigenlijk is het een heel goede tijd voor een beurs, al was het afgelopen jaar nog een moeilijke tijd voor de acquisitie. "Het is wel duidelijk dat er een positieve tijd komt. De seinen staan allemaal op groen. Beurzen worden wel compacter. Dat is niet zo erg, met achthonderd standhouders zijn er nog steeds extreem veel deelnemers, wel 800, dus je houdt aantrekkingskracht."

Van de bezoekers van 2008 is 90,3% van plan weer te komen. 54,8% verwacht een verbetering in 2010, 16,4% is negatief over dit jaar. Van de respondenten van het beursonderzoek heeft 45% investeringsplannen, dat is een fractie lager want dat cijfer ligt normaal rond de 50, "maar het zijn wel gezonde plannen," zo gaf Waltheer schatten-derwijs aan.

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD INKOPEN

De regering heeft aangekondigd dat de overheid in toenemende mate duurzaam gaat inkopen (zie ook "Conserveerwerk voortaan

duurzaam ingekocht": april, p. 46-48 / www.Oppervlaktetechnieken.com).

Mathijs Eefting van de Erasmus Universiteit heeft onder begeleiding van Professor van Raaij een onderzoek gedaan onder alle bezoekers van de ESEF 2008. Doel was te achterhalen of Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) kan leiden tot voordelen voor de inkopende organisatie. Hierbij is kritisch gekeken naar de rol van de toeleverancier. Twee specifieke relaties zijn onderzocht: enerzijds die tussen MVI en Innovatie van producten en processen, en anderzijds de relatie met kostenreductie. Onder 'maatschappelijk verantwoord inkopen' worden de thema's milieu, veiligheid, mensenrechten, diversiteit onder toeleveranciers en ethische aspecten verstaan. De focus lag op strategische inkopers en directieniveau. Voor de online vragenlijst zijn in november 2.600 bedrijven benaderd.



Drie centrale thema's kwamen naar voren: MVI, kennisdelen met strategische toeleveranciers, en prestaties van toeleveranciers gemeten vanuit het perspectief van de inkopende organisatie. Er werd gemeten op drie Prestatie-Indicatoren: Procesinnovatie, Productinnovatie en Kostenreductie. Een belangrijke onderzoeksvraag was ook: leidt MVI tot een grotere mate van kennisdeling en zo tot een positievere evaluatie met betrekking tot de prestatie van toeleveran-

ciers? En er is ingegaan op onderlinge effecten: dat Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) en Kennisdeling ook tot innovaties en kostenreductie leiden.

In totaal hebben 201 respondenten deelgenomen: 101 strategische inkopers en 100 directeuren, vooral uit de metaalproducten-industrie, machinebouw en apparatenindustrie, en elektrische en elektronica-industrie. Slotsom was dat MVI leidt tot een grotere mate van kennisdeling, de implementatie vereist ook dat je het samen met toeleveranciers aanpakt.

Het is die kennisdeling die vervolgens weer een positief effect heeft op productinnovatie en kostenreductie. Met name het aantal nieuwe productintroducties op de markt blijkt zwaar te wegen hier. De kostenreductie zit hem in een positief effect op het reduceren van kosten met betrekking tot de inkoop, productie en inventaris, maar: ook hier is het delen van kennis een voorwaarde! Als aanrader gaf Eefting mee vooral intensief samen te werken en de focus mede te leggen op het voordeel van de toeleverancier, en niet alleen op dat van de inkoper. "De bal ligt bij de inkopende organisatie, die zal zijn toeleverancier moeten enthousiasmeren om óók deel te nemen. De rol van de toeleverancier is cruciaal, maar gelukkig voor die toeleverancier zijn er ook voordelen voor hem." Naast een licht effect op een positievere >>



>> evaluatie door de in koper als een gevolg van MVI en kennisdeling, kan een toeleverancier verkregen kennis ook voor andere klanten aanwenden bijvoorbeeld.

INKOPEN OM WAARDE TE CREËREN

De Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement deed vervolgens ook een duit in het zakje, waarbij voorzitter Wim Dressel veelbetekenend opende met "Inkoop is niet contractje maken en een paar procenten eraf krijgen. Ik spreek liever over Supply Management. Het gaat om het pro-actief managen van de relatie met de toeleveringsmarkten in al zijn multi-functionele aspecten." Dat hier ook een duurzaamheidsgedachte bij komt, blijkt uit de toespelende op de bekende drieslag People, Planet, Profit. "Ons thema is deze twee jaar: People, Planet, Purchasing" (purchase = aanschaffen – red.). Via het promotieonderzoek onder verantwoordelijkheid van hoogleraar Maatschappelijk Verantwoord Inkopen Bart Vos (Tilburg) tracht vakblad Oppervlaktetechnieken hier in thema Beeroepsopleidingen van juni nog op terug te komen. Wat hier natuurlijk niet onvermeld kan blijven, was zijn voorbeeld van de aangroeiwerende coatings die recentelijk door AKZO Nobel op de markt gebracht zijn en die een aanzienlijke energiebesparing opleveren voor iedere rederij die ze laat aanbrengen. "Het gaat erom dat we wáarde gaan creëren, en daarbij rekening houden met ethische, sociale en milieu-issues." De visie is uitgebeeld in een fictieve landkaart: "We hebben een nieuwe wereld geschapen, met Cradle to Cradle en alles wat je op deze reis tegenkomt!" Zo werd de ontwerpfilosofie nog maar even aangehaald, waarbij technische en biologische kringlopen gesloten en van elkaar gescheiden blijven (zie ook "We moeten ze opleiden in C2C", december, p. 36-37 / www.Oppervlaktetechnieken.com). In reactie op het onderzoek aan de Erasmus Universiteit stelde hij dat het een sterke stimulans van MVI betekent, en wat hem



Voorzitter Dressel (NEVI, Inkoopmanagement) toonde een brainstormkaart waarop de hindernissen en mogelijke routes voor Maatschappelijk Verantwoord Inkopen ingetekend waren.



betreft is MVI ook breder dan Duurzaam Inkopen zoals de overheid dat nastreeft: de overheid zou veel verder moeten gaan dan op dit moment wordt gedaan. Met het oog op toekomstige generaties moeten we sociaal gerechtvaardigd en verantwoordelijk bezig zijn, kennis delen op innovaties, kosten beheersen en prestaties verbeteren, zoals de Time to Market van productontwikkelingen. De zaal kreeg een uitnodiging mee om tot interactie te komen. Inderdaad andere koek dan procentjes korting bietsen.

DUITSE DUITEN IN HET ZAKJE

Duitsland veroveren? Die pakkende vraag stond breeduit op de openingsdia, met daarbij de Brandenburger Tor, wellicht om het

publiek vrij voor open doel te zetten (Tor betekent zowel poort als doel of doelpunt). Wie ook nog wat Duitse Euro's wil verschalken, zit goed bij Gateway to Germany. Enrico Kretschmar lichtte het initiatief toe om twintig Duitse topinkopers naar de ESEF te halen, zodat zij de Nederlandse bedrijven kunnen leren kennen. Dan moeten die zich daar wel terdege op voorbereiden. "De gedachte achter dit Zuliefertreffen is dat jullie heel interessant zijn voor Duitse inkopers: door de handelsgeest en kleinere schaal-grootte zijn jullie flexibeler. Het meedenken en de handelingssnelheden zijn beter, het veranderen van producten." Waar het echter aan schort, zo werd herhaaldelijk ingepeperd, is het gebrek aan strategische visie, de bereidheid een zeer lange aanloop te nemen, en het besef dat je niet even "Duitsland erbij doet". Presenteer je ook vooral op een specialisme, niet als een alleskunner, dan vinden ze in de buurt wel iemand die dat deelproces beter kan. De belangstelling van Duitse zijde is er zeker, als het maar echt concreet kan worden. Een bouwer van onderzeeboten, dus een bedrijfstaak met een gerenommeerde staat van dienst, miste marine-expertise in dit programma. Gateway to Germany waagde er een belronde aan, en zo werden ze tóch weer enthousiast. "De verwachtingen zijn heel erg hoog; aan jullie de uitdaging eraan te voldoen."

In een ontgooiende economie wijst de ESEF/Techni-Show de weg naar de winst.



MEER INFORMATIE
www.ESEF.nl
www.ExportDuitsland.nl
www.NEVI.nl
www.Technishow.nl
www.WTT-Lasopleidingen.nl