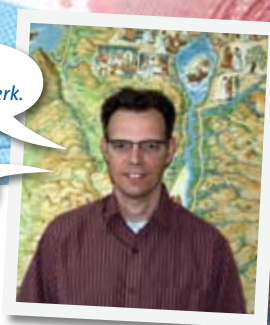


Alles moet kort en snel.  
Maar half werk is géén vakwerk.

Als je vak wat  
vóórstelt, tenminste.



## Prijsparadox: de prijs is het bewijs

Laten we het 'de prijsparadox' noemen. Normaal is iets duurder naarmate het meer waard is voor de popelende gebruiker. En goedkoper naarmate Jan-en-alleman (M/V) hetzelfde kunnen leveren. Toch zijn er voorbeelden van hoogwaardige prijskrakers. Toptechniek tegen daluurtarief. Exact bemeten kiloknallers. Hoogtechnologische bodemprijsjes. Als je al het denk- en testwerk zou doorberekenen, kon je je prijs zó verdubbelen. Maar in werkelijkheid krijg je een dubbele bodem: echt vakwerk moet soms juist zàkken in prijs. Dóór de bodem zakken! Paradoxaal genoeg.

Vier voorbeelden kunnen dit illustreren: twee voorbeeldjes automotive (het thema van deze editie) en twee voorbeeldjes periodiek conserveerwerk aan bestaande staalconstructies (het thema van november is trouwens infrastructuur). Kort, want deze Blikopener is met ingang van heden gekort. Een efficiencykorting als lezersvoordeel!

Automotive I: de Lopez-methode (Volkswagen): je stuurt gewoon een briefje naar alle toeleveranciers van je autofabriek met de verheugende mededeling dat er voortaan 10% goedkoper geleverd gaat worden. Iedereen mag helemaal zelf weten hoe; we leven in een vrij land!

Automotive II: de General Motors-route: "het aantal toeleveranciers gaat bij ons met 90% zakken, wat gaat u doen om daar bij te horen?"

Staalconstructies I: onze kostbare staalbouw wordt natuurlijk alleen nog maar door gecertificeerd personeel geconserveerd. He-laa moeten we Europees aanbesteden, dat zal dus grotendeels op prijs moeten.

Staalconstructies II: en als we dan maar uit één bedrijf kunnen kiezen dat in de buurt van de constructie zit, capaciteit vrij heeft en met gecertificeerde mensen werkt, tsja, dan laten we die certificeringseis de volgende keer wel ingaan. Verder topkwaliteit voor Zuid-Europese prijzen, graag. We hebben in Europa vrij verkeer van (al dan niet gecertificeerde) personen en goederen, immers.

Regelmatig is in dit blad te lezen over kennisintensief produceren en ontzorgend toeleveren. Zodat er nog een halve knaak uit de akker te schrapen is. Maar als de veeleisende markten tegelijk de prijsknijpers zijn, hoe trekken die dan een vakgebied naar een hoger plan?

Nou was ik vorige maand op een congres in Zelzate over UV-uithardende coatings, en daar bleek dat er allerlei innovaties uit de automotive naar andere markten komen overwaaien. Ik had al eens gebogen dragend glas genoemd, in een nabeschouwing van een congres over glascoatings. Zelfs een afknijpersmarkt kan blijkbaar nog innovatie opleveren. Denk ook aan lichtgewicht hogesterktestaal en de uitfasering van zeswaardig chroom.

En nu?

Als jouw denk- en testwerk nou mede gericht is op kostprijsverlaging, kun je misschien je winstmarge óók onder prijsdruk op peil houden. Met wat hulp van een adviesbureau kom je een heel eind. Maar wat ik dan óók weer in de wandelgangen voor mijn kiezen krijg: hoeveel leidinggevend hebben nou degelijke opleidingen in moderne oppervlaktetechniek gevolgd???

Zo veroordeel je jezelf tot kiloknallers of metersjezen. Daar is nog veel over te zeggen. Vooral over de oplossingen natuurlijk, want nu signaleer ik alleen maar een bedreiging voor de toekomst van ons mooie vakgebied. Maar de Blikopener zouden we voortaan wat korter houden. Ja, dat krijg je als je gekort wordt, en met méér dan 10% nog wel!



*De hoge heren nemen een kijkje in de motorenspuiterij, historische bedrijfsfilm van DAF. Met de Intercooler vorgekoelde luchtinjectie nam DAF begin jaren zeventig tien jaar voorsprong in brandstofprestatie op de concurrentie. Voorsprong door innovatie. (DAF Museum, Eindhoven)*



*De riemaandrijving van de Variomatic werd opgevolgd door een metalen versie, die ontbraamd en gestraald werd voor optimale loop-eigenschappen en grip op de taps toelopen schijven. Automaten zijn compacter, goedkoper, en energetisch gunstiger. (DAF Museum, Eindhoven)*