

HENDOR QUALITY PUMPS & FILTERS: TOTAL COST OF OWNERSHIP ALS FILTER VOOR DE INVESTERINGSBESLISSING

HET HART VAN HET PROCES

In toenemende mate wordt in ketens gedacht, zowel wat procesoptimalisaties als kostenbesparingen betreft. Dat Paul van Ham terug is op het oude nest bij pomp- en filterontwikkelaar Hendor, waar hij van 1990 tot en met 1998 al werkzaam was, komt dus dubbel goed van pas. Hij viel meteen in het pulletje bij zijn oude collega's, want twee derde van zijn medewerkers is weliswaar ouder en wijzer geworden, maar is nog altijd bij Hendor werkzaam. Dat er ook nieuwe gezichten bijgekomen zijn, tekent de ontwikkeling. Zijn inbreng: ketenvisie. Zijn eerste zet: VOM- en NGO-SBG-lid worden!

Dat hét gezicht van Hendor, Rinie Voets, wordt opgevolgd, betekent overigens niet dat er een vakman verloren gaat voor de industrie. "Ik blijf er lekker in," verwijst hij naar het bedrijf Plating Supplies dat hij al tien jaar met ondersteuning van zijn vrouw heeft. Een beursweggevertje is even toepasselijk als spitsvondig bedacht: een USB-stick in de vorm van een 'sleutel

naar de toekomst.' "Voor Hendor is dat werk geen *key business*," maakt hij ongemerkt en zonder het zelf door te hebben een woordgrapje, "maar er is toch wel veel vraag naar maatproducten. In Den Bosch, waar ik woon, heb ik een bedrijfsruimte erbij getrokken, waar we op klantenspecificatie anodezakken, kathodezakken, filterpersdoeken, filterzakken, rondfilters

en degelijke maken. Eigenlijk alles wat met filtratie te maken heeft. Illustere namen zoals bijvoorbeeld de bekende pompenontwikkelaar Hendor sieren het klantenbestand.

WERELDTOURNEE ALS STAGE

Paul van Ham heeft sinds 1998 bepaald niet stilgezeten. Bij enkele ontwikkelaars van fijn-chemieproducten leerde hij vele aspecten van het werk kennen waar de afnemers van Hendor ook dagelijks mee in de slag zijn. "Ik ben nu als het ware van de software weer terug in de hardware." Hij neemt het stokje van Rinie Voets vanaf 1 januari 2013 definitief over, maar een gedegen overdracht kent natuurlijk een goede overlap in de werkzaamheden, hetgeen met een heuse wereldtournee uitgevoerd wordt.

Zo hebben ze gezamenlijk vanaf half oktober de Hendor-partners in Zuid-Afrika, Amerika, China, Singapore, Engeland en Spanje bezocht. In China en Singapore werd in november/december met een eigen stand op de vakbeurs *acte de présence* gegeven (printplaten/oppervlakte-technieken). Tussendoor een interview voor vakblad Oppervlaktetechnieken in



Pompen moeten niet als losse accessoires maar als hart van een totaalsysteem gezien worden. (Foto: Hendor)



Rinie Voets en Paul van Ham streken tijdens hun wereldtournee even neer bij de redactie van vakblad Oppervlaktetechnieken. Ze zetten filter- en vloeistofcirculatietechniek op de kaart bij hun vele bedrijfsbezoeken.

Gouda, overigens de partnerstad van het galvanocentrum Solingen. Óveral waar oppervlaktetechniek hoogtij viert, stappen ze binnen. Sinds 1 oktober is Van Ham nu directeur Verkoop, maar het vak had hem nooit losgelaten. "Ik herinner me die lezing van Math de Vaan op het vijftigjarig jubileumcongres van de VOM in 2006, over het belang van de industrie en export, die toen nog afgeschreven werden door de politiek." Een betoog over hoe belangrijk de productie-industrie is. Voets valt hem bij dat vakpromotie altijd van groot belang is. "Dat is toch ook het uitdragen van Nederland zelf, we gaan dus gráág op reis..."

SERIEUS GENOMEN ALS MEEDENKENDE PARTNER

Van Ham kan de toeleveringsketen van diverse kanten beschouwen, nu hij zowel een pomp- en filterontwikkelaar als enkele chemieproducenten als werkstek gehad heeft. "Als toeleverancier van chemische processen ben je meer partner, je déntk mee, je práát mee. Je wordt uitgenodigd en uitgedaagd om met nieuwe technologieën te komen; dát is concurreren. Je bent meer partner, je praat met je klant en die neemt jou serieuzer. Als toeleverancier van accessoires zoals een pomp of filter ben je vaker een sluitstuk," maakt hij onbedoeld een woordspeling. Hoewel hij later zal toevoegen, dat in een bedrijfsinvestering eigenlijk niet eens zozeer de pomp of filter de restpost zijn, maar het leidingwerk. Hetgeen dan ook

weer invloed heeft op het rendement van de totale installatie. "Men heeft niet de verwachting dat je als componentleverancier meepraat of meedenkt. Ik wil meer kennis, technologie en knowhow over pompen en filters meegeven, waardoor je meer kan bieden door je applicatiekennis: 'u gebruikt een bepaald galvanisch proces, dan past deze pomp- of filteroplossing het beste bij uw technologie'. Tot nu toe zijn pompleveranciers veel bezig met zichzelf, met de eigen producten en de productie ervan. Daarnaast is er vaak weinig interactie omdat de machinebouwer er als buffer tussen zit. De eindgebruiker is het beste gediend met een filterpomp die de optimale capaciteit heeft, maar dat heeft ook een kostenplaatje. Voor de lijnenbouwer is het vaak verleidelijk te kiezen voor een maatje kleiner en een mindere kwaliteit. Dit om zijn kosten laag te houden. Daarmee wordt de eindgebruiker zeer tekortgedaan. Het resultaat is namelijk dat de totale kosten berekend over de levensduur van de filterpomp veel hoger zijn. Een mindere filterpomp heeft een korte levensduur, vraag meer onderhoud en verbruikt meer filtermedia en energie."

JARENLANGE BESPARINGEN ERBIJ KOPEN

In de compressormarkt is het besef doorgedrongen dat de aanschaf van een compressor meteen beslist hoe de energierekeningen er de komende tien of twintig jaar uitzien. En dat je dus een veelvoud van de aanschafwaarde aan

kosten of besparingen erbij koopt. Bij pompen is dat minder voor de hand liggend. "Ja, ook hier zou je in termen van *Total Cost of Ownership* moeten denken," brengt Van Ham meteen op. "Wat kost dat apparaat over een periode van vijf of tien jaar gezien? We waren in Spanje bij een elektrolytisch verzinker, die zeven jaar geleden een Hendor-dompelpomp op een bad heeft ingebouwd. Al die tijd had hij niet één keer onderhoud gepleegd, zelfs geen motorlagers vervangen, en de pomp draait nog altijd naar volle tevredenheid. Maar daarvoor had hij een magneetpomp gehad die elk half jaar vervangen of gerepareerd moest worden. Tel uit je winst." Overigens heeft hij niets tegen magneetpompen: op de Surface-vakbeurs in oktober te 's-Hertogenbosch presenteerde Hendor een nieuw model waarvan het rendement met 15% is verbeterd. Maar een pomp moet dus wel in het totaalsysteem goed uitgelegd zijn en uiteraard zelf de juiste kwaliteiten hebben. Aangezien Hendor zelf ontwikkelt en de materiaalkeuzes doet, en proefnemingen doet alvorens de serieproductie begint, is ook in dat stadium al veel gewonnen met ketenintegratie. Met zelf ontwikkelen weet je des te beter wat je aanbiedt, ook al hoeft je niet alle keukengeheimen prijs te geven, natuurlijk.

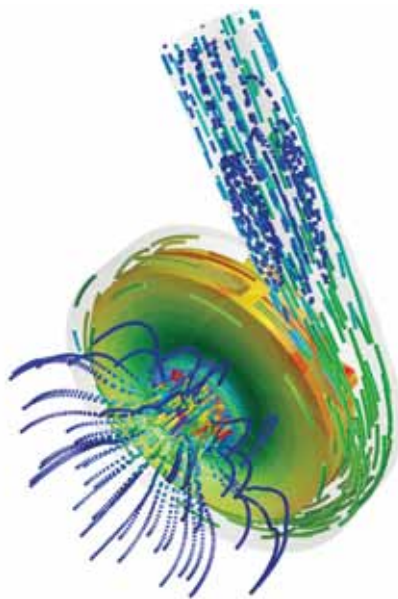
KNIJPEN MET AANZUIGENDE WERKING

Kostenoptimalisatie is een overtuigende insteek. Maar in sommige gevallen wordt al gedacht dat het niks mag kosten >

> omdat het tóch wel met een jaar of drie stuk zal zijn. Voets: "Dus je moet kwantificeren en communiceren met de klant. In Amerika hebben we de ervaring dat er inderdaad puur gekocht wordt op de prijs." "Dat hangt wel van de bedrijfscultuur af en wat er in een land voorhanden is," nuanceert Van Ham het beeld, terugdenkend aan het Noord-Amerikaanse deel van de "stage". Voets laat het er niet bij zitten en toont de foto van de eerder genoemde pomp in Spanje, gemaakt met zijn zaktelefoon. "Kijk, dát ziet er nog leuk uit!" Van Ham vat het kernpunt samen: "Je kan marketeren op volume en goedkoop, maar dan maak je er een vervangingsmarkt van en dat veroorzaakt kosten in de keten. Onze marketing is dat je ook twee keer zoveel kan uitgeven en daarna geen arbeidskosten meer hebt om een vervanger in- en uit te bouwen. De filosofie is toch wel anders in bijvoorbeeld Duitsland. Een Duitser onderhandelt óók over de prijs, maar zónder tekort te doen aan de techniek. Hij zegt: 'dit wil ik hebben', en daarna kan hij over de prijs gaan praten. Een Amerikaan zal eerder zeggen: 'dit wil ik uitgeven en wat kun je er dan voor leveren?' Maar het galvanisch proces als uitgangspunt hoort natuurlijk de behoefte te bepalen: wat voor eindproduct er gemaakt wordt. Voor het vernikkelen en verchromen moet een bad veel schoner zijn dan voor sommige andere processen. En je moet weten hoe groot het badvolume is." De specs moeten vanuit het proces en niet vanuit de pomp bedacht worden, wil hij maar zeggen. Regelmatig kan een oude pomp vervangen worden door een kleinere. Zeker als er ook even naar het leidingwerk gekeken wordt. Het leidingwerk kun je misschien wat ruimer maken, dan hoeft de pomp minder moeite te doen de vloeistof te verplaatsen. En de pomp moet ook zo dicht mogelijk bij het bad staan, niet ergens in een hoekje waar nog wat plek was. Over het afknijpen van een te grote pomp die wordt afgeknepen is Voets kort maar krachtig: "energieverniëtinging!"

HET BESTE AANBOD ERUIT FILTEREN

Een ander ondergewaardeerd fenomeen is het filteroppervlak. "Hoe groter de oppervlakte van je filter, hoe lager het filterverbruik," snijdt Van Ham moeiteloos het volgende onderwerp aan. "De hoeveelheid vloeistof wordt verdeeld over een groter filteroppervlak, dus heb je een langere standtijd en gebruik je minder filtermedia. Het kost ook minder arbeidsuren om je filtermedia te verwisselen," brengt hij



Computersimulatie van een vloeistofstroom voor de ontwikkeling van een nieuwe pomp. (Afbeelding: Hendor)

de benadering Total Cost of Ownership weer naar voren. "Maar je moet wel eerst even meer geld uitgeven voor die grotere filter." Voets put uit lange ervaring: "Een machinebouwer wil dat wel eens nalaten. We moeten dus als pompbouwer het contact met de eindgebruiker zien te intensiveren. Zodat die weet wat-ie moet zeggen tegen die installatiebouwer." Van Ham kan ook uit eigen werkervaring tappen: "Chemieleveranciers hebben voor de belangrijkste segmenten, zoals bijvoorbeeld de automotive, aparte market managers, die daar dus met de klant van de klant praten. Zoiets zijn wij ook aan het doen." Voets vult aan: "We proberen bij de machinebouwers mee te praten, maar helaas is het vaak zo dat het al een beetje vastligt en dan komen wij pas aan bod." Van Ham schetst de uitdaging die ze zich gesteld hebben: "Een pomp is voor veel bouwers niks anders dan een apparaat dat vloeistof verplaatst, een noodzakelijk kwaad. Met compressoren is dat tegenwoordig vaak al niet meer zo: daar wordt meer aan toekomstige verbruiken gedacht. Maar een goede keuze voor je pompsysteem geeft heel veel toegevoegde waarde. Maar er is altijd een kans dat dat niet door de eindgebruiker benut wordt, omdat ze al zo véél beslissingen moeten nemen..."

SYSTEEMDENKEN

Meedenken in het proces is voor chemieleveranciers dus eigenlijk vanzelfsprekender dan voor pompleveranciers. Van Ham: "Dat heb ik vooral gezien in mijn laatste functie als business manager voor elektrolyt voor de staalindustrie waar blik

wordt gemaakt voor onder andere frisdrankblikjes. Dat is een deel van de galvanobranche dat nog niet zo op de radar staat, doordat die staalfabriek zo groot is en zelf onafhankelijk zijn chemieformuleringen voor de processen kan opstellen. Ik ben daar heel diep in gedoken, om vast te stellen waarmee die mensen te overtuigen zijn. Bij staalfabrieken wordt de winst bepaald door hoe goedkoop je kunt produceren. Dus als je daar dan iets duurder wilt verkopen dan een vaste standaard, moet je goed kwantificeren wat je dan aanbiedt. Bijvoorbeeld dat je in je Chemisch Zuurstofverbruik kan besparen. Dat moet je allemaal doorberekenen." Met computersimulaties kan Hendor de doorstromingsverbruiken vooraf in beeld brengen. De tijd dat er los van het totaalsysteem nog even een pomp in een catalogus aangewezen werd die geselecteerd was op het aantal pk's in plaats van toepassing en prestatie, lijkt dus wel ten einde te lopen. <

MEER INFORMATIE

Hendor, Quality Pumps & Filters
Bladel
tel. 0497-339 389
Paul.vanHam@Hendor.com
www.hendor.com

De Veer Plating Supplies
Den Bosch
Rinie Voets
tel. 06 54338904
info@deveerps.nl
www.deveerps.nl