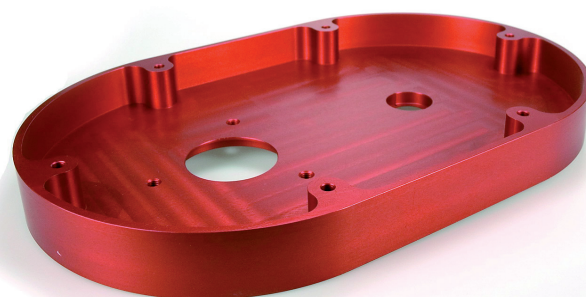
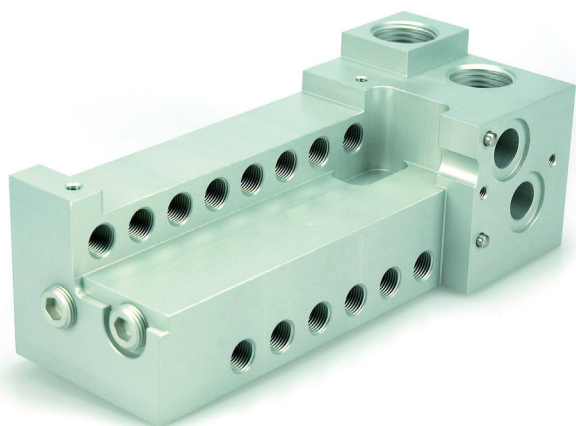


PRECISIETOEVERANCIERS VAN DEN ELSEN OPTIMALISEERT OEM'ers beoordelen niet

Prijs en kwaliteit spelen een belangrijke rol in de maakindustrie. Echter, uitbesteders kijken vaak verder dan de prijs, zeker wanneer de toeleverancier een belangrijke schakel in de keten is. Zo is de dienstverlening van groot belang, evenals zaken als verpakken, sorteren, assembleren, kwaliteitscontrole, aanlevermoment en de bereidheid om ook moeilijkere producten te maken. Machinefabriek Van den Elsen optimaliseerde daarom alle bedrijfsprocessen.

TEKST: ERIK STEENKIST.



Van den Elsen is gespecialiseerd in de productie van fijnmechanische producten (foto: Van den Elsen).

In de maakindustrie draait alles om de levering van de beste kwaliteit tegen de laagste prijs. Toeleveranciers investeren volop in productieautomatisering om de klant op basis van prijs te kunnen behouden, terwijl niemand het zich nog kan permitteren om mindere kwaliteit te leveren. Uitbesteders kijken vaak verder dan de prijs, zeker wanneer je als toeleverancier een belangrijke schakel in de keten bent. Precisieverspaner Van den Elsen in Bergeijk heeft het hele bedrijfsproces tegen het licht gehouden om te zorgen dat niet alleen prijs en kwaliteit, maar juist de complete inrichting aan de wensen van zijn uitbesteders voldoet. Als je die op de rit hebt, blijkt de focus niet op prijs te liggen maar meer op organisatorische aspecten.

EXTERNE ADVISEUR

Van den Elsen Verspaningstechniek is gespecialiseerd in fijnmechanische producten in kleine tot middelgrote series. Organisatie en machinepark zijn ingesteld op het flexibel verwerken van orders voor hoogwaardige precisieproducten

voor first tear suppliers en grote OEM'ers, waaronder ASML en Frencken. Mede-eigenaar Jos Kox: "Dergelijke klanten stellen hoge eisen, zowel aan de productkwaliteit als op het algemene organisatie. Met een externe adviseur hebben we al onze bedrijfsprocessen aan de hand van het 'Value Sourcing'-programma (methodiek om kwaliteit, leverbetrouwbaarheid, technologieontwikkeling en totale kostenbeheersing te optimaliseren-red) onderzocht om zaken als kwaliteitsborging, efficiency, milieu, personeelsbeleid, klantvriendelijkheid, klachtenafhandeling en uiteraard ook het productieproces op waarde te beoordelen. Grote OEM'ers vragen daar om. Dat geeft aan dat steeds meer OEM'ers niet alleen inkopen op prijs, maar er zeker van willen zijn dat hun toeleveranciers hun zaken voor elkaar hebben."

FOCUS NIET OP AUTOMATISERING ALLEEN

Jos Kox en Ron Luijten voeren samen de directie over Van den Elsen Verspaningstechniek. Beiden

vinden dat wanneer de focus te veel ligt op productieautomatisering, het risico ontstaat dat je de manier waarop je als toeleverancier aan de wensen van de klant kunt voldoen over het hoofd ziet. "OEM'ers kijken ook naar zaken als verpakken, sorteren, assembleren, kwaliteitscontrole, aanlevermoment en de bereidheid om ook moeilijkere producten te willen maken. De prijs komt daarbij niet op de eerste plaats", meent Kox. "Logistieke flexibiliteit, leverbetrouwbaarheid, technologieontwikkeling en marktcompetitiviteit zijn net zo belangrijk."

SOFTE ZAKEN EVEN BELANGRIJK

Jos Kox en Ron Luijten doen er alles aan om naast de productie dus ook de 'softe' zaken naar een hoog niveau te tillen. Kox: "Voor een bepaalde klant leveren we alle onderdelen die we voor hun maken in setjes aan, exact datgene wat nodig is voor de assemblage van één machine. Sorteren en verpakken zien we dus niet als bijzaak, maar we vinden dat ook deze elementen belangrijke onderdelen zijn in de

BEDRIJFSPROCESSEN op prijs alleen

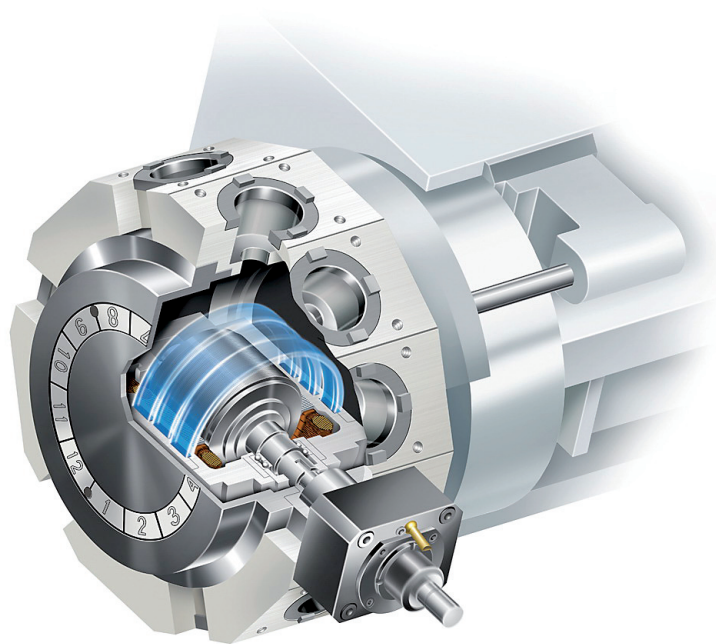
organisatie. Daarnaast leveren we bij onze producten een meetrapport, stellen we voor de klant producten samen en zijn we bereid ook lastige opdrachten voor de klant te doen. Daarmee voldoe je aan de basisbehoefte van de klant om een goed product tegen een marktconforme prijs en conform afspraak te leveren. De meerwaarde zit dus in de bereidheid om naast de productie ook andere zaken volgens een hoge standaard te doen.”

‘LOW VOLUME’-WERK

Volgens Kox en Luijten is de markt wat betreft uitbesteden wel veranderd. “Veel volumewerk is weliswaar naar het buitenland verdwenen, maar datgene wat in Nederland is gebleven, of weer is teruggekomen, wordt op een andere manier ingekocht dan voorheen. Een inkoper wil bij voorkeur het aantal toeleveranciers beperken. Want om voor ieder onderdeel te gaan shoppen kost te veel tijd. Daarvoor wordt niet alleen gekeken naar prijs, maar ook naar productkwaliteit, leverbetrouwbaarheid, just-in-time levering, bereidheid mee te denken en ook de bereidwilligheid moeilijke producten voor hem te maken.”



De huidige eigenaren Jos Kox en Ron Luijten bij de nieuwe Mori Seiki (foto Erik Steenkist).



De nieuwe Mori Seiki NL draaimachine beschikt over BMT (Built-In Motor Turret), waarbij de gereedschappen direct vanuit de turret worden aangedreven. Dit aandrijfsysteem voorkomt trillingen tijdens de bewerkingen (image: Mori Seiki).

SOLIDE BASIS

De lange-termijnvisie en voorkeur voor duurzaam en betrouwbaar is ook terug te vinden aan de productiekant. Machineleverancier Landré is sinds de oprichting 25 jaar geleden hofleverancier bij Van den Elsen en heeft in die periode meerdere Mori Seiki bewerkingscentra, draaimachines en Fanuc boor-/tapcentra geleverd. Daarnaast beschikt Van den Elsen over een Hedelius 5-assige pendelfreesmachine en een langdraai-automaat. Met dit machinepark weet Van den Elsen aan de hoge nauwkeurigheidseisen van de klant te voldoen en meerdere typen fijnmechanische bewerkingen uit te voeren. De efficiency wordt behaald door vakmenzen in een cellenopzet te laten werken en te investeren in machines die meerdere bewerkingen in dezelfde opspanning mogelijk maken. De laatste investering betreft een Mori Seiki NL 2000Y draaimachine met Y-asverplaatsing op de turret. Daarmee kunnen naast draai- ook freesbewerkingen in dezelfde opspanning worden uitgevoerd. Luijten: “De opbouw van deze Mori is dermate stabiel dat je de machine ‘s morgens met een korte opwarmtijd direct kunt inzetten en na de middagpauze nagenoeg zonder offset-

correctie weer door kunt laten gaan.” Kox licht toe: “Ook na een aantal jaren produceren Mori-machines met dezelfde toleranties. Het hogere prijskaartje van Mori-machines verdient zich op de lange termijn terug door een hoge betrouwbaarheid en constante kwaliteit. Net als onze inkopers moet je dus niet te veel focussen op de prijs sec, maar op de ‘total cost of ownership’ gedurende de hele levensduur van de machine.” Naast een Mori-draaimachine met Y-as heeft Van den Elsen kort geleden ook een derde horizontaal bewerkingscentrum van Mori Seiki besteld. “Met deze NHX5000 krijgen we de beschikking over een horizontaal freescentrum met een hoog vermogen op de spil. De machine is voorzien van een palletwisselsysteem en beschikt over de nieuwste technologie, wat resulteert in een nog hogere nauwkeurigheid en snelheid”, besluit Kox.

www.vdelsen-mf.nl

www.landre.nl