MACHINEBOUWER BETREKT TOELEVERANCIER VAN A TOT Z IN ALLE PROJECTEN

WAAROM HET WIEL OPNIEUW UITVINDEN?

Maximaal de kennis en kunde van toeleveranciers benutten. En zo de eigen medewerkers vrijspelen voor waar KTB Machinery onderscheidend in is: het ontwerpen, engineeren en bouwen van unieke (n=1) machines en dedicated machinelijnen voor met name de betonindustrie. SEW-Eurodrive blijkt als partner in aandrijf- en automatiseringstechniek perfect in dat profiel te passen.



Van links naar rechts: Jaap Veenstra (KTB Machinery), Melvin van Dam en Wouter van den Berg (beiden SEW-Eurodrive) bij een van de machines in de productiehal van KTB. Foto: SEW-Eurodrive

DOOR WILMA SCHREIBER

Jaap Veenstra, algemeen directeur bij KTB Machinery (hierna KTB), is meteen helder: 'Als iets standaard in de markt verkrijgbaar is, moeten ze niet bij ons zijn. Dan zijn we ook te duur. We richten ons echt op specifieke machines voor de betonindustrie en vuile industrieën met zware producten. De klant heeft een v r aag en die gaan we samen met hem steeds verder invullen.' Hiertoe heeft KTB, gevestigd in Hattemerbroek (bij Zwolle), achttien medewerkers in dienst: eigen engineers en automatiseerders, om machines turnkey in eigen huis te bouwen. Daarnaast werkt KTB op diverse vlakken samen met vaste toeleveranciers om hun kennis optimaal te kunnen benutten. 'Je wilt voorkomen dat je bedrijf op een gegeven moment in een trechter belandt van sleutel- personen die overal verstand van hebben en daardoor te veel belast worden.'

Vanaf de oprichting in 2015 werkt KTB daarom voor aandrijf- en automatiseringstechniek samen met SEW-Eurodrive (hierna: SEW), onderdeel van de wereldw ijd opererende Eurodr ive-g roep. Bij alle projecten van KTB wordt SEW al vroeg in het proces betrokken. 'Omdat we unieke machines bouwen, wil je comfort hebben bij wat je verkoopt', aldus Veenstra. 'Daarom toetsen we onze ideeën al voor de opdracht bij SEW. Dan weet je zeker dat wat je van tevoren bedenkt ook werkt.'

SAMENWERKING CRUCIAAL

Daarmee is KTB geen uitzondering, maar wel een minder heid, stelt Wouter van den Berg, div isie-manager Maxolution bij SEW. 'Machinebouwers beschikken vaak over veel kennis en zetten hun eigen mensen in bij het vaststellen van de specificaties. Dan zijn producten bij aankoop weliswaar mogelijk goedkoper, maar bij fouten in berekeningen, ontwerpfouten of stilstand betaal je alsnog de prijs.' Daar komt bij dat techniek complexer wordt en technisch personeel steeds lastiger te v inden is – in eigen huis en bij klanten. 'Dus wordt het voor klanten belangrijker dat ze in het veld de juiste ondersteuning krijgen. Daar- om is samenwerking cruciaal. Dat een platform intuïtief werkt, met plug & play-koppelingen, zodat techniek en motoren goed met elkaar communiceren.'

Het feit dat KTB *one-offs* levert, versterkt die behoefte aan ondersteuning door een kennis-partner. Van den Berg: 'Maar ook voor machinebouwers die meer op ser ies zitten, wordt de rol van toeleveranciers steeds belangrijker. Aandrijftechniek is nu eenmaal een vak apar t. Je kunt natuurlijk alleen producten van ons afnemen, maar dan mis je de veelal pro-deo onder-steuning. Bovendien ben je dan door gebruik van eigen uren duurder dan nodig, met een verhoogde foutkans. Gebruik ons dus, want we doen niets liever. En: elk uurtje dat je medewerkers anders kunnen besteden, is meegenomen.

MOEILIJKER TE SNAPPEN

Veenstra onderschrijft dit. 'De complexiteit van de techniek zie je terug in alle typen machines en in veel componenten: besturing, hydrauliek, aandrij- ving, interface van de gebruiker. Onze eindklant in de beton- fabr iek komt er in mechanisch opzicht nog wel uit, maar er zijn steeds minder mensen die alle *bits & bytes* goed snappen', zegt hij. 'Robots toepassen in lijnen voor vies werk lijkt heel mooi, maar je moet er wel een andere technische dienst bij hebben. Als mensen zich die techniek niet eigen maken, wordt een storing direct een uitdaging. En stilstand kost geld.' De ondersteuning vanuit SEW bestrijkt alle fasen

- **'Je wilt voorkomen dat je sleutelpersonen in je bedrijf te veel gaat belasten.'**
- **'Elk uurtje dat je medewerkers anders kunnen besteden, is meegenomen.'**
- **'Als mensen zich die techniek niet eigen maken, wordt een storing direct een uitdaging.'**
- **'We weten inmiddels precies wat we moeten doen en hoe KTB het aangeleverd wil hebben.'**

van het productieproces. ‘Op basis van de aanvraag voor een nieuwe machine of lijn bedenken we een ontwerp en halen dan SEW aan boord om dit door te rekenen. Soms nemen ze ons qua engineering van de aandrijftechniek ook werk uit handen’, schetst Veenstra. De jarenlange samenwerking werpt daarbij zijn vruchten af. ‘We weten inmiddels precies wat we moeten doen en hoe KTB het aangelegd verwacht, dat verloopt heel efficiënt’, zegt Melvin van Dam, sales engineer bij SEW. ‘De relatie is dusdanig goed dat onze engineers voor overleg rechtstreeks bellen met KTB in plaats van dat dit via verkoop verloopt. Hetzelfde geldt voor onze serviceafdeling.’

PROCES OPKNIPPEN

Momenteel heeft KTB vijf projecten lopen van groot (> 1 miljoen euro) tot klein (tot 200.000 euro). Een groot project betreft een productielijn in opdracht van een productiebedrijf voor keerwanden in Duitsland. ‘Daar zitten SEW-aandrijfmotoren op, om mallen tot 30 ton, gevuld met beton, door de fabriek heen te rijden. Zo’n mal is 10 meter breed en moet tijdens het transport recht blijven, anders zakt het beton naar één kant’, vertelt Veenstra. ‘We knippen dat proces dan op in stapjes, waarbij de afloopschema’s – wat moet een machine doen en met welke snelheid – dan een veelbesproken thema is. Het vraagt namelijk iets anders van de aandrijving als een machine er een uur over mag doen of dat het in zes seconden moet gebeuren.’
SEW krijgt in zo’n geval de klantspecificaties toegestuurd. ‘Als we weten hoe de machine moet gaan werken, selecteren we op basis van die gegevens onze componenten en achterliggende besturingscomponenten’, zegt Van Dam. ‘In dit project is sprake van een grote overspanning van links naar rechts, waarbij de assen precies gelijk moeten lopen om te voorkomen dat beton eruit stroomt. Daar zit veel intelligentie achter.’
Een kleinere opdracht voor KTB betreft een project voor een productiebedrijf in breedplaat- en ribbenvloeren: het revitaliseren en upgraden van een machine die betonmallen reinigt na het storten. ‘In dit geval gaat het om een machine met slechts twee aandrijvingen en blijven de klantspecificaties onveranderd. Dan kunnen we volstaan met een check en is het niet nodig zaken opnieuw door te rekenen’, stelt Van Dam. ‘Is er wel sprake van extra specificaties, dan kunnen we indien gewenst de benodigde engineering leveren. Of nieuwe componenten ertegenaan zetten met dezelfde specificaties, zodat de machine weer toekomstbestendig is.’

KENNIS OPBOUWEN

Naast het bestellen en uitleveren van componenten verzorgt SEW ook de trainingen van KTB-medewerkers. ‘Het is voor KTB niet wenselijk om te afhankelijk te worden van leveranciers. Zelf zouden we anders ook aan 150 medewerkers te weinig hebben om al onze klanten te ondersteunen’, lacht Van den Berg. ‘Dus helpen we hen in eigen huis kennis op te bouwen. In noodgevallen kunnen ze uiteraard altijd op ons terugvallen.’
Verder noemt Veenstra de service van SEW als belangrijke reden om voor deze toeleverancier te blijven kiezen. ‘Als turnkey leverancier worden we erop aangesproken als een lijn niet draait. Als dat een component van SEW betreft en onze mensen komen er niet uit, dan is het contact met SEW snel gelegd. Onze projectleiders staan in het veld met een heel gedetailleerde vraag. Dan is het prettig dat je mensen met verstand van zaken aan de lijn krijgt.’
In de basis pakt KTB stor ingen zelf op, beaamt Van Dam. ‘Maar soms kom je bij inbedrijfname iets tegen. Bijvoorbeeld waar specifieke kennis nodig is vanwege de complexiteit, die in veel gevallen bij de leverancier ligt. Dan denken we mee over een oplossing. Ook wanneer bijvoorbeeld bij componenten een hoog veiligheidsniveau gevraagd wordt, stappen onze engineers in. Telefonisch, door online mee te kijken of op locatie.’ Die service aan klanten levert SEW vanuit het hoofdkantoor in Rotterdam en vanuit vestigingen in Zutphen, Gorredijk, Purmerend en Venlo.



Een van de gezamenlijke projecten van KTB en SEW: het revitaliseren en upgraden van een machine die betonmallen reinigt na het storten. Foto: KTB Machinery

GEZAMENLIJKE, GEFUNDEERDE KEUZES

Veenstra koestert de langdurige relatie met SEW en het van a tot z samenwerken op basis van vertrouwen. ‘Het maakt ons bedrijf weerbaarder, doordat we in een heel vroeg stadium met elkaar dingen uitzoeken en tot goede oplossingen komen. Onderbouwd, inclusief berekeningen, die ook worden gedeeld met de klant’, verklaart hij.
‘Zo’n gezamenlijke gefundeerde keuze zorgt er ook voor dat je verderop in het traject geen discussie meer krijgt.’ Daarnaast moet de machinebouwer vanwege de eigen focus op unieke machines heel wendbaar zijn. ‘Wat betreft de markten waar we in zitten, welke producten we maken en qua eisen en wensen van de klant. Iedereen wil sneller produceren met kortere omsteltijden, een hogere uptime, een lager energieverbruik en minder mensen aan de lijn. Dat geldt voor de betonindustrie, maar ook in andere industrieën.’
Van den Berg stelt dat SEW op zijn beurt afhankelijk is van partijen als KTB. ‘Onze meerwaarde moet wel gezien worden. Want als we puur op productprijs worden afgerekend, betaal je een stukje kennis dat je niet gebruikt en zijn we dus relatief duur. We profileren ons nadrukkelijk op onze service.’

‘OMDAT WE UNIEKE MACHINES BOUWEN, WIL JE COMFORT HEBBEN BIJ WAT JE VERKOOPT’

En hoewel veel bedrijven pretenderen ook in de richting te denken van nauwe samenwerking met toeleveranciers, is de werkelijkheid anders. ‘Het is ook techneut-eigen om het zelf te willen doen. Maar steeds minder bedrijven kunnen zich dat permitteren, nu de technische en marktontwikkelingen steeds sneller gaan en technici alleen maar schaarser worden. Als je hen op tien manieren kunt gebruiken, waarom zou je ze dan inzetten op kennis die beschikbaar is? Het is immers veel rendabeler hen in te zetten voor zaken waarin jouw bedrijf onderscheidend is. Anders ga je alleen maar het wiel opnieuw uitvinden. En dat wordt nooit zo rond als wanneer wij het maken.’

- www.ktb-machinery.nl
- www.sew-eurodrive.nl