

In een tijd waarin afstanden niet meer schijnen te tellen, zijn er nog steeds bedrijven die vooral uitbesteden bij de toeleverancier in de buurt. Is hier sprake van een beperkte blik? Maken knellende sociale banden het voor de klant moeilijk om afscheid te nemen? Is de leveranciersselectie te gemakzuchtig? Of zijn er ook nog rationele gronden voor uitbesteden om de hoek?

VEGA-systems en Metal Work samen tegendraads

Slim lakens vouwen

Niet in het oosten uitbesteden en juist in Nederland grote voorraden aanhouden. Het is tegen de heersende 'mode' in de industrie, maar VEGA-systems in Oss boekt er veel succes mee. De fabrikant van machines voor industriële wasserijen groeit als kool en weet met z'n grote voorraden snel en flexibel de wereldmarkt te bedienen. Mede dankzij toeleveranciers als Metal Work in Ede, dat alle pneumatiek in de vorm van subassemblages aanlevert. Reden waarom ook dit bedrijf een grote voorraad aanhoudt. 'Wij zoeken onze toegevoegde waarde in logistieke concepten.'

door Hans van Eerden

VEGA-systems in Oss ontwikkelt en produceert machines voor industriële wasserijen, zoals vouw- en insteekmachines en strijklijnen. Een vouwmachine, met een werkbreedte tot wel drie meter, moet bijvoorbeeld 1.500 lakens per uur kunnen vouwen. Daartoe wordt elk laken, dat met vijftig meter per minuut voorbijkomt, opgemeten, op vlekken en gaten

gecontroleerd en vervolgens perfect gevouwen of uitgesorteerd. De software en besturingskasten maakt VEGA zelf. Directeur Ad van Geffen: 'Dankzij de slimme software worden onze machines mechanisch simpeler. Die software is specifiek voor elke machine. Als er een probleem is, dan wil ik tegen mijn mensen in het veld kunnen zeggen hoe ze dat moeten oplossen.' Alle andere onderdelen besteedt VEGA uit, waarna het zelf de machines assembleert.

Meer voorraad

VEGA ging in 2001 van start, nadat Van Geffen in '99 Amko, de enige grote Nederlandse leverancier van wasserijmachines, had verkocht aan een buitenlandse concurrent. Toen Amko vervolgens werd gesloten, kon Van Geffen met kennis van het klantenbestand en een deel van het personeel een nieuwe start maken. Met succes, want VEGA verkoopt nu zo'n vijf machines per week. Driekwart is export, maar ook op de thuismarkt groeit VEGA sterk; zo kopen twee grote industriële wasserijen voor de gezondheidszorg, Rentex en Lips, veel bij VEGA. Twee jaar geleden verhuisde VEGA-systems naar een nieuw pand. Inmiddels staat er al een tweede hal bij en de derde moet voor het eind van het jaar klaar zijn. 'Dat is alleen maar om meer voorraad aan te houden, zodat we minder afhankelijk zijn van toeleveranciers. Veel bedrijven willen minder voorraad, maar wij zijn precies tegenovergesteld. Normaal is er twaalf weken levertijd, maar als een klant binnen een week een machine wil hebben, dan kan dat. Met onze grote voorraad zijn wij erg flexibel. Het kost wel meer, maar als we een keer een order tussendoor pakken, verdienen we dat geld dik terug. Gisteren nog belde iemand uit Turkije, waar het toeristenseizoen weer begint. Zijn klant bouwt een hotel zonder eigen wasserij, dus moet hij er een wasstraat bij hebben. Wij kunnen binnen twee weken leveren; iedere andere leverancier heeft twaalf weken nodig, want die begint pas als de order binnen is.'

Subassemblages

Juist voor de seizoensgevoelige hotelmarkt legt VEGA-systems zich toe op flexibiliteit, met hulp van zijn toeleveranciers. Van Geffen: 'Wij besteden alles in de buurt uit. Als het om de hoek kan, ga ik niet naar het oosten.' Een van hen is Metal Work Nederland (vijftien medewerkers) in Ede, een verkoop- en servicevestiging van de Italiaanse producent van pneumatiek. Salesmanager Freek van der Waardt: 'Wij leveren

pneumatische componenten en subassemblages. Voor VEGA is het een kwestie van op de machine schroeven.' Dat is precies wat Van Geffen wil: 'Zo'n onderdeel, dat zelf misschien weer uit vijftien onderdelen bestaat, wil ik niet in elkaar te hoeven schroeven. Dat doen we voor een nieuwe machine één keer, samen met Metal Work. Daarna besteden we het compleet uit. Wij bestellen dan bijvoorbeeld een complete set voor een VEGAFOLD. Zo staat het ook bij hen in het magazijn.' Van der Waardt: 'In verloren uren bij ons monteren wij alvast vooruit. Zo houden we

kijken. Wij vertellen wat die machine met welke krachten moet gaan doen en zij zeggen bijvoorbeeld welke cilinder we het beste kunnen gebruiken.' Het streven is altijd om het standaard op te lossen. Van Geffen: 'Liever twee standaardcilinders gebruiken dan één speciale.' Metal Work beperkt zich daarbij tot het pneumatiekpakket. Van der Waardt: 'Wij maken wel eens een besturingskast voor een klant, maar verder willen we niet op diens stoel gaan zitten. Wij zoeken onze toegevoegde waarde meer in logistieke concepten, zoals de levering van subassemblages.'

'Een complete productielijn oppakken en in Azië neerzetten, dat kunnen alleen de grote concerns'

er rekening mee dat VEGA soms binnen een week een machine moet leveren. Veel concurrenten centraliseren hun voorraden in Europa, veelal vanwege kostenbesparingen. Maar wij houden bewust in Nederland zo veel mogelijk voorraad aan, om snel te kunnen leveren.'

Logistieke concepten

De relatie tussen VEGA-systems en Metal Work dateert van de start van het Osse bedrijf en krijgt telkens al vroeg in het engineeringstraject gestalte. Van Geffen: 'De selectie van onderdelen doen we samen. Als wij een nieuwe machine gaan maken, komt er iemand van hen langs om mee te

Dat geldt ook voor de *spare parts*, waarvoor Metal Work in Ede eveneens een grote voorraad aanhoudt. Waarbij ook VEGA zelf nog een minimale hoeveelheid op voorraad heeft liggen, waaronder subassemblages. Van Geffen: 'Als iemand op zaterdagmiddag vanuit Australië belt, moeten wij het wel meteen kunnen versturen.'

Thailand

VEGA-systems verkoopt wereldwijd en uiteraard heeft directeur Van Geffen zich georiënteerd op productie elders, maar de kwaliteit uit bijvoorbeeld China vindt hij belabberd. 'Dat land is meer voor massaproductie, terwijl bij ons bijna

geen machine dezelfde is.' Ook het zelf opstarten van productie in een land als Thailand, lijkt te hoog gegrepen. 'Een complete productielijn oppakken en daar neerzetten, dat kunnen alleen de grote concerns.' Van Geffen kent het land, want VEGA koopt er wassers en drogers, om zijn klanten een bijna complete wasserij te kunnen leveren. En VEGA laat in het land machines onder licentie bouwen, die in Azië onder Thaise naam worden verkocht. Op dit moment dient de Indiase markt zich aan en Van Geffen wil zich daar meteen op lokale productie oriënteren, waarbij VEGA dan vanuit Oss de koopdelen en de software gaat aanleveren. 'Wij willen niet dat er een andere klep of fotocel in komt, want dat kan in samenhang met de software verkeerde gevolgen hebben. Ze mogen daar de componenten wel van Metal Work India kopen, maar vanuit Nederland kunnen ze het geassembleerd aangeleverd krijgen.' Salesmanager Freek van der Waardt bevestigt dat Nederland binnen het Metal Work-concern vooroploopt met die subassemblages. En precies dat maakt de samenwerking tussen VEGA en Metal Work tot een succes, vat Ad van Geffen samen: 'We krijgen alles geassembleerd binnen, levertijden zijn er nauwelijks en nieuwe ontwikkelingen stemmen we van tevoren goed af.' ●

links
www.vegasystems.nl
www.metalwork.nl



Salesmanager Freek van der Waardt van Metal Work (links) en directeur Ad van Geffen van VEGA-systems: 'Door goed samen te werken, weten we het optimale uit onze bedrijven te halen.'
 Foto: Gerard Verschooten