

Focus op digitalisering proces is een must

De belangstelling van plaatbewerkers in Nederland voor software om processen te digitaliseren en automatiseren is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Toch zijn de meeste bedrijven daar nog steeds niet mee gestart. Ze zijn zich nog aan het oriënteren. Maar volgens Ronald Potter van WiCAM is de tijd van oriënteren echt wel voorbij. "Digitaliseren geeft zoveel ruimte naar boven, dat niets doen geen optie is. De winstgevendheid van je onderneming neemt af en je wordt links en rechts ingehaald door je concurrenten die het wel doen."

Ronald Potter heeft vorig jaar tijdens themadagen en op de vakbeurzen TechniShow en Euroblech veel gesproken met ondernemers die zich nog steeds oriënteren. "Een grote groep werkt met de standaardpakketten van een automatiseerder of een machineleverancier. Mogelijkheden voor slimme koppelingen met ERP en voor betere communicatie met klanten blijven veelal onbenut, waardoor bedrijven veel efficiencyverbeteringen missen."

Het besef dat dit toch moet gebeuren is er wel, maar het aantal bedrijven dat het ook echt doet is relatief klein. Potter rekent altijd met zo'n 1200 plaatbewerkende bedrijven in Nederland. Het overgrote deel daarvan is toeleverancier, de rest OEM'er (machinebouwer) met eigen productie. "Mijn schatting is dat 30 procent echt is begonnen en dat die groep zo'n honderd koplopers telt. Verreweg de grootste groep, 70 procent, doet in mijn optiek te weinig."

Teruglopende marges

Waarom doen ze te weinig? Voor een deel is dat interesse en begeving, voor veel technisch georiënteerde bedrijven levert een machine van een premium merk met veel machine-opties het onderscheidende vermogen terwijl het onderscheid juist in de organisatie erna zit. Wat ook een rol speelt is dat een investering in een machine overzicht-

telijker is. Je ziet hem fysiek staan en je weet wat hij kan, terwijl software minder tastbaar is en ook heel veel kan. "Maar bij bedrijven die nog niks met software doen, begint het wel te knellen", zegt Potter. "Ze worden te duur voor klanten of de winstgevendheid van opdrachten neemt af en moeten ze steeds harder werken voor hun marges. De huidige markt eist dat je snel reageert op klantvragen en direct kunt produceren zodra de order is verstrekt. Daar moet je je op inrichten."

Waar beginnen?

En dat kan door digitalisering. Daarmee valt veel efficiencywinst te behalen. Maar waar begin je? "Laat ik voorop stellen dat je echt niet alles morgen gerealiseerd hoeft te hebben. Maar je moet het wel vastpakken en geleidelijk aan verbeteren. De vraag waar te beginnen is niet zo ingewikkeld: ga na waar je de meeste pijn voelt en tegen welke problemen je aan loopt. Begin daarmee. Wij merken dat plaatbewerkers vooral problemen hebben op calculatiegebied. Ze lopen orders mis omdat ze niet snel kunnen reageren. Een offerte uitbrengen kost te veel tijd en op kantoor stijgt het aantal medewerkers dat zich daarmee bezighoudt. Dat is op zeker moment niet meer op te brengen." Juist daar ligt de kracht van WiCAM. Het bedrijf ontwikkelt en verkoopt high-end CAD/CAM- en nestingsoftware voor geautomatiseerde 2D en 2.5D CNC-bewerkingen. De Benelux-vestiging in Den Bosch telt zeven medewerkers. Samen met het moederbedrijf in Karlsruhe, waar de ontwikkeling van software centraal geschiedt, bedienen ze de Benelux markt.

Vertrouwen is belangrijk

WiCAM concentreert zich specifiek op de calculatie, werkvoorbereiding en shopfloor. Hier kan software veel betekenen. Op de werkvoorbereiding komt immers alles samen: ERP, engineering, CAD-omge-

Actuele software-ontwikkelingen

De software-ontwikkelingen in de plaatbewerking zijn de afgelopen jaren hard gegaan. "Veel is standaard en werkt, kunnen we onderhand wel zeggen", aldus Ronald Potter.

De ontwikkelingen gaan onverminderd door. WiCAM concentreert zich momenteel bijvoorbeeld op het nog nauwkeuriger maken van de machine-aansturing. Dat komt onder an-

dere doordat de fiberlasers steeds hogere vermogens krijgen. Potter: "Er wordt nu veel geïnvesteerd in zwaardere bronnen van 10 kW en nog meer. Vooral door toeleveranciers, die daarmee alle materiaalsoorten en alle dikten kunnen snijden. De snijsnelheden nemen toe, waardoor een crash en grotere impact heeft en tot stilstand leidt. Dat wil je voorkomen en dus moet de nauwkeurigheid

van de aansturing groter worden." Daarnaast krijgen machines steeds meer functies. De aansturing daarvan is eveneens een aandachtspunt. Verder focust WiCAM zich op de ontwikkeling van nog meer koppelingen en op het hergebruik van de data van klanten: "We willen zo veel mogelijk intelligentie uit het CAD-bestand van klant halen en die gebruiken."



Volgens Ronald Potter van Wicam is de tijd van oriënteren echt wel voorbij: "Digitaliseren geeft zoveel ruimte naar boven, dat niets doen geen optie is."

ving, machines. Dat betekent ook dat er samengewerkt moet worden om iets te bereiken. Potter "We kunnen daarin veel betekenen als kennispartner, maar zijn tegelijkertijd ook afhankelijk van anderen. Communicatie is daarbij bepalend voor het succes en dat is niet altijd eenvoudig. Want je werkt soms samen met vier, vijf betrokken partijen en vaak ook verschillende nationaliteiten."

Een punt is ook dat het bij technische automatisering altijd gaat om de details; alles moet exact kloppen en daar komt veel bij kijken. Er gaat wel eens wat mis, dingen duren langer dan gedacht of er zijn onvoorziene extra investeringen nodig. "Vertrouwen is daarom belangrijk", zegt Potter. "Wij werken daar aan door de voordelen telkens inzichtelijk en concreet te maken voor de specifieke situatie van de klant. Dat schept duidelijkheid en daarmee overtuig je. Je ziet een klant een eerste demo al gauw vertalen naar zijn eigen situatie. Zo ontstaan projecten."

De uiteindelijke beloning is groot: "Bij bedrijven die verregaand zijn geautomatiseerd zie je rust op de werkvloer. Ze houden de hectiek buiten de deur. Zeker als ze in combinatie

met de QRM-filosofie het aantal orders op de werkvloer zo laag mogelijk houden, op ieder moment alleen doen wat ze moeten doen en hun proces niet laten verstoren."

Klant productief maken

Door de enorme aandacht voor het containerbegrip Smart Industry ziet Potter de bereidheid van de partijen die moeten samen te werken om digitaliseringsprojecten tot een succes te maken, toenemen. Al schermen sommige partijen hun technologie nog duidelijk meer af dan andere. "Smart Industry zorgt voor de bewustwording dat we gezamenlijk het doel hebben de klant te ontzorgen en productief te maken. De invulling daarvan moet uit de bedrijven zelf komen."

Eigenlijk zou er een standaard functionaliteit moeten kunnen worden aangeboden, waarmee de doorsnee markt kan worden bediend en die de complexiteit van digitaliseringsprojecten wegneemt. Wicam investeert daarin met een Cloudoplossing, die onderlinge (keten)samenwerking tussen bedrijven eenvoudiger maakt. "Een Cloudoplossing kan van buitenaf worden aangesproken, zodat je je eigen systemen kunt integreren bij een machi-

nebouwer. Diens engineering kan dan direct zien of iets maakbaar is en wat het kost. Zo tackle je aan de voorkant problemen waarmee veel bedrijven te maken hebben."

Wil je echt anders werken?

Potter benadrukt echter dat er niet één zaligmakend systeem is. Wicam blijft daarom ook samenwerking zoeken. Maar Potter geeft zijn potentiële klanten ook een overweging mee: "Ieder plaatbewerkingsbedrijf vindt dat het uniek is, dat het net iets anders werkt dan de collega's. Maar is dat echt zo en heb je daarvoor werkelijk een specifieke oplossing nodig? Als je dingen anders wilt doen, zou je je af kunnen vragen waarom. Waarom zou je niet gebruik kunnen maken van de vele algemeen beschikbare oplossingen die er al zijn voor het uitwisselen van informatie? Als iedereen die toepast wordt de business laagdrempeliger en afschermen minder relevant. En doordat er efficiënt wordt gewerkt, pakt iedereen zijn marge toch wel. Onderscheidend vermogen haal je dan uit de servicegraad die je biedt."

www.wicam.nl