

Kansen voor oppervlaktebehandeling

BEELD: SANDER VAN DER TORREN

In de productieketen nemen oppervlaktebehandelaars een aparte positie in. Zelf produceren ze geen onderdelen maar voegen ze een laag aan op de producten van hun klanten. Ondanks dat voor eindklanten de oppervlakteafwerking van cruciaal belang is, schenken producenten van onderdelen er vaak slechts beperkt aandacht aan. Digitalisering biedt kansen om op een andere manier samen te werken wat voordeel biedt voor beide partijen.

Een van de belangrijkste aandachtsgebieden bij moderne oppervlaktebehandelingsbedrijven is de wijze waarop de medewerkers werken. Uiteraard is daar al veel aandacht voor maar het kan fors verder worden verbeterd door op een andere manier met de klant samen te werken. Daarnaast kan digitalisering van de samenwerking ertoe leiden dat zowel de klant als het oppervlaktebehandelaar grote voordelen realiseren.

De manier van werken bij oppervlaktebehandelaars is over het algemeen anders dan bij hun

klanten. Dit heeft een aantal oorzaken die procesgebonden zijn. Zo worden producten vaak behandeld met chemicaliën of met straalmiddelen. Om de medewerker te beschermen wordt gewerkt met beschermende kleding. Processen maken vaak gebruik van hoge temperaturen (bijvoorbeeld bij verzinken). Om medewerkers hiervan te ontlasten wordt continu gezocht naar het toepassen van moderne technieken. Hierbij wordt o.a. gekeken hoe procesdampen bij de medewerkers nog efficiënter weggehouden kunnen worden.

Daarnaast zijn er zware omstandigheden die product- en klantgebonden zijn. Klanten leveren de materialen niet altijd op de benodigde manier aan. Zo moeten producten vaak voorzien zijn van ophangpunten en voor het thermisch verzinken moeten in- en uitstroomopeningen aangebracht zijn. Aangezien de oppervlaktebehandelaar er vaak niet op kan rekenen dat de klant goed aanlevert, moeten producten op dergelijke aspecten gecontroleerd worden (wat leidt tot extra handling van de zware producten). Klanten leveren de materialen die behandeld moeten worden op allerlei manieren aan. Hierdoor worden deze onderdelen vaak uitgezocht en gegroepeerd. Ook komt het voor dat klanten hun producten naar een oppervlaktebehandelaar aanleveren zonder dat duidelijk genoeg is gecommuniceerd wat er wordt gestuurd en wat ermee gedaan moet worden. Ook hier moet veel handmatig worden uitgezocht.

Teqnow helpt

Teqnow is hét platform van Koninklijke Metaalunie dat de aandacht voor en toepassing van toptechnologie in het industriële mkb vergroot en stimuleert. Belangrijke thema's hierbij zijn: robotisering, additive manufacturing, digitalisering, lasertechnologie, sensoring en materialen. Teqnow draagt kennis over door middel van allerlei activiteiten en diensten, bijvoorbeeld door het organiseren van bijeenkomsten, het publiceren van artikelen op de website en het uitgeven van boekjes over een specifiek onderwerp.

Wilt u weten hoe u, in nauwe samenwerking met uw oppervlaktebehandelaar, slim en effectief kunt produceren, kijk dan op de website www.teqnow.nl of neem contact op met Jo van de Put, adviseur Teqnow via put@metaalunie.nl.



Samenwerking leidt tot betere beheersbaarheid van het productieproces.



Een van de belangrijkste aandachtsgebieden bij moderne oppervlaktebehandelingsbedrijven is de wijze waarop de medewerkers werken.

DOORLOOPTIJD

In de huidige wereld willen klanten hun producten steeds sneller hebben. Het is dan ook van groot belang dat de doorlooptijd, inclusief die bij de oppervlaktebehandelaar, wordt gereduceerd. Om dit te bereiken wordt deze laatste regelmatig onder druk gezet. Wat men onvoldoende beseft is dat je een veel kortere doorlooptijd kunt realiseren door het uitbestedingsproces, in goede samenwerking met de oppervlaktebehandelaar, anders te organiseren.

De oppervlaktebehandelaar kent de wens van snelle levering van zijn klant en wil daar graag aan tegemoet komen. Daarnaast heeft hij te maken met de bijzondere arbeidsomstandigheden van de medewerkers. Daar wil hij graag verbetering in brengen door op een andere manier met de klant samen te werken. Zoals eerder gezegd zorgen veel klanten ervoor dat de oppervlaktebehandelaar zijn productie alleen ad hoc kan plannen. Als de producten aangeleverd zijn, moet nog uitgezocht worden wat er met deze onderdelen moet gebeuren. Als de klant de moeite neemt om de oppervlaktebehandelaar vooraf door te geven wat er wanneer wordt aangeleverd en wat er mee moet gebeuren kan dit de doorlooptijd aanzienlijk verkorten. Afhankelijk van de situatie zijn in sommige gevallen doorlooptijdverkortingen tot wel 65 procent haalbaar.

Als klanten intensief samenwerken met hun oppervlaktebehandelaar is het mogelijk om de wijze van werken verder te verbeteren. Hierbij gaat het zowel om de situatie bij de klant als bij de oppervlaktebehandelaar. Moeten vaak vergelijkbare producten voor vaste klanten behandeld worden, dan is het interessant om te gaan werken met speciale productdragers die geschikt zijn voor deze producten. In dergelijke gevallen kan de klant deze producten, aansluitend op zijn eigen productieproces, direct in de juiste productdrager plaatsen. Dit biedt de mogelijkheid om dit te robotiseren. Bij de oppervlaktebehandelaar kunnen de producten dan direct verwerkt worden, zonder dat onnodige handelingen verricht hoeven te worden. Ook hier biedt dit robotiseringskansen. Verder is er voor iedereen duidelijk overzicht van producten en aantallen, waardoor tellen kan worden voorkomen. Bij het werken met specifieke productdragers kan veel onnodig inpakwerk (bij de oppervlaktebehandelaar) en uitpakwerk bij de klant worden voorkomen.

WAT LEVERT SAMENWERKING OP?

Een goede samenwerking tussen klant en oppervlaktebehandelaar kan voor beide veel brengen:

➔ Voor de klant:

- Doorlooptijd die een oppervlaktebehandelaar nodig heeft kan in veel gevallen fors worden ingekort. Wel moet deze dan vooraf van de

juiste informatie worden voorzien.

- Doordat het productieproces bij de oppervlaktebehandelaar veel gestructureerder verloopt, zullen er minder kwaliteitsafwijkingen optreden.
- Werken met specifieke productdragers maakt robotisering makkelijker.

➔ Voor de oppervlaktebehandelaar:

- Beheersbaarheid van het productieproces neemt enorm toe. Dit zorgt voor rust en dat komt de kwaliteit van de oppervlaktebehandeling ten goede.
- Reductie van een gedeelte van het fysieke werk. Onnodig werk (sorteren, groeperen en inpakken) kan mogelijk komen te vervallen.
- Zodra het proces beheersbaar is komen er meer mogelijkheden voor robotisering in beeld.
- Als labels al bij de klant worden aangebracht kan dit voor beide partijen voordeel bieden (producten zijn eenduidig herkenbaar en traceerbaar)

Diverse oppervlaktebehandelaars zijn al zover dat ze vaste klanten zelf hun calculaties laten maken, zodat ze op elk gewenst moment weten wat een bepaalde behandeling zal gaan kosten. Sommige verschaffen hun klanten inzicht in het eigen productieproces, zodat ze precies weten wanneer een product klaar is en weer opgehaald kan worden. •