

"Sleutel tot Succes: samenwerking optimaal"

6 september jl. stond volledig in het teken van de synergie tussen Beheer & Onderhoud en Service Logistiek. Het Consortium Logistiek Verenigd was te gast bij Koninklijke Vezet in Warmenhuizen voor een mooie bijeenkomst met TOPprofessionals die graag hun kennis deelden.

"Samenwerken in de keten, dat is voor ons allemaal van belang", aldus Peter Schokker, Maintenance Manager Koninklijke Vezet. "Dat is ook waarom we hier zijn vandaag". Door een goede samenwerking met niet alleen logistieke partners, maar ook met leveranciers en de Albert Heijn, hun enige afnemer in Nederland, is Vezet gegroeid tot het enorme, succesvolle bedrijf wat het nu is. Per dag verwerkt zij enorme hoeveelheden groenten en fruit en produceert het vers belegde pizza's, maaltijdsalades en ander 'gemak'. Per week wordt er zo'n 5 miljoen kilo aan grondstoffen verwerkt. Wanneer een product van het land komt ligt het binnen 24 uur in de winkel.

"Dit voor elkaar krijgen is een hele uitdaging, met name omdat er geen echte planning gemaakt kan worden", aldus Peter. "De vraag kan zo veranderen, want weet u al wat u vanavond gaat eten?" een van de invloeden daarop is het weer.

Bij Vezet maken ze qua productie gebruik van een prognose voor 7 weken. Daar vanuit wordt een weekplan opgesteld dat elke dag bijgesteld wordt, voor het laatst om 22.30 uur 's avonds.

Om 07.00 uur wordt dan de dagprognose opgesteld waaruit de definitieve bestelling voortvloeit. Elke dag, 365 dagen per jaar. Een juiste interne en externe afstemming hierin is cruciaal.

"Denk aan het hebben van de juiste voorraad reserveonderdelen en een goed lopende samenwerking met logistieke partners en leveranciers. Een lange ongeplande stilstand moet zoveel mogelijk uitgesloten worden, want daar worden we echt niet blij van", aldus Peter.

En van een stilstand van korte duur die veel voorkomt worden ze ook niet blij. Danny Roerdink, Reliability Engineer Koninklijke Vezet, vertelt over de irritatie die ontstond door het herhaaldelijk kapot gaan van de centrifuges. "De levensduur van een centrifuge zou volgens de leverancier 5 jaar zijn, maar bij ons gingen ze gemiddeld 6 maanden mee. En elke keer werden ze gerepareerd, maar wat er nou precies mee was en mee gedaan werd kwamen we niet te weten".

Ze besloten een trillingsanalyse te laten doen door een andere organisatie, Facta. Hier kwam uit dat door verschillende oorzaken de kans op uitvallen zeer groot was.

Vandaag de dag is er een goede samenwerking tussen een nieuwe leverancier, Facta en Vezet. Vezet houdt de controle, Facta doet de analyses en voert o.a. balanceer- en uitlijnwerkzaamheden uit met de nieuwe leverancier. Dit alles is vastgelegd in een SLA en per jaar zijn er 5 overleggen; 4 maal tactisch en 1 strategisch.

"Het draait hier echt om de juiste partners en een effectieve samenwerking. Belangrijk is dat we dit blijven onderhouden. Het heeft veel opgeleverd. De centrifuge draait inmiddels 2,5 jaar".

"Wij zijn ook trots op deze samenwerking, we doen graag dat stapje extra voor onze klanten", stemt Cees Slegt, Accountmanager Facta B.V., in. Facta is specialist in aandrijf-, lift-, besturing- en pomptechniek en levert, onderhoudt en reviseert rotating equipment, pompinstallaties en besturingen.

24 uur per dag zijn zij bereikbaar en bereid onderhoud en onderdelen te leveren. De voorraad kan op zo'n manier volledig uitbesteed worden en het onderhoud ook. 'Ik merk dat men steeds meer uitbesteed, het repareren van een elektromotor bijvoorbeeld. Dat gebeurt zelden nog in eigen beheer, het is ook lastig om de juiste mensen met die kennis te vinden'.

In de samenwerking met Vezet coördineert de Noord-Hollandse groenteverwerker zelf de revisies. Facta komt op gezette tijden de motoren die revisie behoeven ophalen en brengt tegelijkertijd de pas gereviseerde exemplaren mee.

Daarnaast proberen ze bij Facta echt een proactieve rol op zich te nemen met betrekking tot defecten; wanneer treedt het op en wat is daar de oorzaak van? 'Het scheelt stilstand voor onze klant, in dit geval Vezet, door hier actief mee aan de slag te gaan. Daarnaast creëert het ook rust binnen onze eigen organisatie. En dan denk je misschien; maar meer defect bij de klant is juist meer werk voor jullie... maar zo werken wij niet", aldus Cees. "Voor een duurzame samenwerking is gezamenlijk investeren van belang"



"Wat kunnen we toch veel hè, tegenwoordig?" Iddo Schenk, Senior Accountmanager Industrie bij de Technische Unie is laaiend enthousiast over alle technologische ontwikkelingen van deze tijd. "We leven echt in een leuke tijd, we kunnen heel veel dingen die we nooit voor mogelijk hadden gehouden. Naast leuk, is het ook uitdagend. Alleen al als je kijkt naar de manieren waarop je bereikbaar moet zijn". De Technische Unie is sinds kort ook op aarde voor de industrie en dat vereist een hoge mate van flexibiliteit en dienstbaarheid. Men kan letterlijk midden in de nacht bellen voor bijv. een onderdeel, binnen 3 uur wordt er dan iemand op pad gestuurd met dat betreffende onderdeel.



Ook worden er 's nachts leveringen gedaan zodat een organisatie 's ochtends verder kan met de processen. Door speciale, beveiligde afleverpunten op eigen terrein worden producten uitgewisseld. Maar niet alleen onderdelen worden geleverd, ook hele systemen en oplossingen voor o.a. magazijnbeheer. Er wordt graag met de klant meegedacht. "Je zult moeten blijven investeren en nadenken om een maximale dienstverlening naar je klanten te hebben" Praat met elkaar! Deel je kennis, want het kennisniveau daalt en het aantal goede technenuten ook".



En voor een maximale ondersteuning is die kennis onmisbaar volgens Iddo; "De logistiek partner moet het proces van zijn klant begrijpen, zo kun je pas echt meedenken en oplossingen aandragen".

Met een rondleiding door het imponerende bedrijf en de ervaring van nieuwe gezichten én inzichten was deze interessante bijeenkomst van Logistiek Verenigd zeer geslaagd met een 8 als gemiddelde waardering!

