

## Ondernemingen in de maakindustrie

Door Peter de Koo MKB Business Partner



#maakindustrie

#MKB

### **Ondernemingen in de maakindustrie nog te veel een verzameling van eilandjes.**

Ondernemingen die een duidelijke langetermijnvisie hebben, gesteund door het gehele management team, doen het over het algemeen goed!

Vaak beter dan ondernemingen die weliswaar dure machines aanschaffen, maar daardoor veel te veel bezig zijn met het efficiënt inzetten daarvan, terwijl ze zich te weinig bekommeren hetgeen in de markt plaats vindt.

Ze zijn vaak teveel intern gericht, in plaats van dat ze samenhang brengen tussen hun onderneming en de externe markt.

Het samenspel van techniek, organisatie, logistiek enerzijds en anderzijds de markt,

### **juist dat samenspel kan en moet beter.**

Indien de ondernemer dan markt gericht en gedreven is en toch graag wil vernieuwen wordt hij geconfronteerd met:

- de werkvoorbereiding die omkomen in het werk

- de stapel opdrachten zo goed mogelijk wil wegwerken.
- de inkoop gespist op scherp inkopen
- iedereen in de productie erg gefocust is op een efficiënte bezetting van de machines.
- de onderneming bezig is met het zo slank mogelijk organiseren van het gehele proces.

### **“Kwartjes verdienen”**

Door deze interne “tegenstellingen” blijft de vooruitgang vaak steken bij de optimalisatie van afzonderlijke productie afdelingen / cellen binnen de bedrijfsvoering. Er wordt geprobeerd steeds maar “kwartjes” te winnen.

### **“Euro’s verdienen”**

Echter, indien daarentegen iets bijzonders (onderscheidend) zou worden aangeboden, hetgeen de concurrentie niet zomaar kan overnemen, dan worden er juist euro’s verdient.

### **“Onderscheidend Vermogen ”**

Dat “onderscheidende vermogen” kan zijn dat een onderneming / toeleverancier zich ontwikkelt tot een module bouwer of een meedenker (partnership) met de klant wordt.

Dit kan ook zijn dat de onderneming heel erg goed wordt in speciale bewerkingen, zoals het precisie maatwerk van zeer complexe onderdelen.

Dit vereist wel een vorm van een totale aanpak, waarin iedere afdeling een onderdeel wordt van de hele onderneming en volledig op elkaar zijn ingespeeld.

De les daaruit is dat niet elk onderdeel / afdeling moet gaan optimaliseren, maar dat naar het totale pakket binnen de onderneming gekeken wordt.

In plaats van kleine afdelingen deze samen te voegen naar een eenheid / cellen.

Dit geldt voor zowel kleine series met veel variaties als ook grotere series met weinig variaties..

Het ultieme doel hierbij is dat de flow van het product binnen zijn proces en of processen geoptimaliseerd worden (Quick Response Manufacturing) hetgeen resulteert in:

- Lagere kostprijs
- Kortere doorlooptijden

- Minder materiaal stromen
- Eenvoudige samenwerking met toeleveranciers
- Hoger kwaliteit
- Flexibiliteit
- Lagere onderhoudskosten

### **Vaak voorkomende dilemma's:**

- Als er volop werk is, ziet niemand de behoefte om een winnend team te creëren.
- Als er gebrek aan orders is, dan alle hes aan dek om de onderneming draaiende te houden.

### **Oplossingen:**

- Blijf in je eigen kracht
- Definieer je toekomstige rol in de waarden keten / Supply Chain.
- Opzetten van een langere termijn ondernemingsstructuur:
  - . Enerzijds de technische kant
  - . Anderzijds de strategie- en marketing kant
- Mogelijkerwijs ook toeleveranciers en co-makers er bij betrekken:
- Co-makers kunnen ook delen van het proces soms beter of goedkoper produceren.

### **Inschakelen van een externe coach:**

- De rol van de externe professional / coach:
  - . Vreemde ogen zien over het algemeen een verdere horizon.

Voor meer informatie neem contact met mij op [link](#)