

**industrial**

# insights



**Het verpakken van technologie is specialisme**

Schaalgrootte van levensbelang

De internationale ambities van Contour Covering Technology



# Inhoudsopgave

**2**  
Het verpakken van technologie is  
een specialisme geworden



**5**  
Schaalgrootte is  
van levensbelang

**6**  
Goede samenwerking biedt  
betere oplossingen



**9**  
Eisen vertalen naar  
een gebruiksvriendelijk product,  
dat is de kunst

**11**  
Kwaliteit moet kenmerkend zijn  
voor alle bedrijfsprocessen



**12**  
ERP is het hart van de  
bedrijfsvoering geworden



**15**  
NEVAT vervult een gidsfunctie  
voor haar leden

**16**  
Adverteerdersindex / Colofon



## Inleiding door Ernst Delfos, uitgever

Het verpakken van technologie is een verhaal apart. Daarom besteden technologiebedrijven de omkasting van hun product uit aan een bedrijf dat daar gespecialiseerd in is. Bedrijven die zich exclusief bezig houden met technologie-behuizing worden steeds vroeger betrokken bij de totstand-koming van een apparaat. Contour Covering Technology, heeft van het verpakken van technologie haar core business gemaakt. Het bedrijf is ontstaan uit Sorba Industrial Systems en Thavo Metaalindustrie. De bedrijven gaan nu samen verder als één onderneming met internationale ambities. Waar men zich vroeger vooral bezighield met procesengineering, ligt de focus nu op productengineering en -ontwikkeling.

Dat vergt een innovatieve instelling van een bedrijf, maar ook het vermogen om richting te bepalen. Contour heeft er dan ook voor gekozen om zich te concentreren op een beperkt aantal marktsegmenten, om juist voor die bepaalde sectoren de beste oplossingen te kunnen verzorgen. De pijlen zijn nu vooral gericht op de markt van medische apparatuur, de halfgeleiderindustrie, de analytische en hightech industrie.

De ontwikkelingen in technologiebehuizing zijn aanleiding voor het redactieteam van Industrial Insights om deze branche uitgebreid te belichten. Het resultaat leest u nu. Een informatief 'bewaarblad', dat inzicht geeft in een snel veranderende markt.

# Het verpakken van technologie is een specialisme geworden

Het verpakken van technologie is een verhaal apart. Met die verpakking wordt in dit geval niet bedoeld op het karton en plastic waarin een apparaat wordt geleverd, maar het frame en de bekleding van een apparaat. Voor de gebruiker zijn vorm en inhoud één. Hij bedient de technologie via het omhulsel ervan. Zo hoort het ook te zijn, buiten- en binnenkant moeten een vanzelfsprekend geheel vormen. Toch zijn vorm en inhoud het resultaat van twee heel verschillende vakgebieden.

Het is al een tijd gebruikelijk, dat technologiebedrijven de omkasting van hun product uitbesteden aan een bedrijf dat daar gespecialiseerd is. Op die manier kan een dergelijk bedrijf de eigen kundigheid aanwenden om zich volledig te concentreren op de technologie. Tevens hoeft het dan zelf de productiecapaciteit voor de verpakking ervan niet meer in huis te hebben. Bedrijven die zich exclusief bezig houden met technologiebehuizing worden steeds vroeger betrokken bij de totstandkoming van een apparaat.

## Armslag

Contour Covering Technology, heeft van het verpakken van technologie haar core business gemaakt. Het bedrijf is ontstaan uit Sorba Industrial Systems uit Winterswijk en Thavo Metaalindustrie bv uit Best. Sinds 1 januari 2004 zijn deze twee bedrijven, onder de naam Contour, samen verder gegaan als één onderneming met internationale ambities. De kernwaarden van deze twee bedrijven bleken zoveel overeen te komen, dat een fusie de juiste stap was om de gezamenlijke ambities waar te maken. Het vermogen om onderscheidend op te kunnen treden in een steeds veeleisender markt, was echter een nog zwaarder wegend argument en is door

de fusie aanzienlijk vergroot. Het bedrijf heeft thans zo'n onderscheidend vermogen. Door de toegenomen schaalgrootte kreeg Contour meer armslag om zich sterk te profileren in de markt. Waar voorheen goede operationele prestaties al voldoende waren om in positieve zin op te vallen, worden nu hogere eisen gesteld door klanten. Er wordt verwacht dat er kennis in huis is over de organisatie van de klant, hun markt en de producten die zij leveren. Tegelijkertijd wordt vereist dat de leverancier productontwikkeling, engineering en een optimale productieomgeving met logistieke oplossingen kan bieden.

## Specialisatie

Dat vergt een innovatieve instelling van een bedrijf, maar ook het vermogen om richting te bepalen. Contour heeft er dan ook voor gekozen zich te richten op een beperkt aantal marktsegmenten, om juist voor die bepaalde sectoren de beste verpakkingsoplossingen te kunnen verzorgen. De pijlen zijn nu vooral gericht op de markt van medische apparatuur, de halfgeleiderindustrie, de analytische en hightech industrie. Vooral de eerste tak mag een echt specialisme van Contour worden genoemd, dat blijkt bijvoorbeeld uit de specifieke kennis, die in huis is, van bijvoorbeeld loodafscherming. Daarnaast



Richard Brugel, manager Marketing & Sales



René Brinkhuis, manager Engineering





heeft Contour een eigen afdeling productontwikkeling in huis, om steeds de nieuwste oplossingen aan te kunnen bieden.

#### Open vizier

De manier van werken bij Contour is in de loop der jaren ingrijpend veranderd. Voorheen werd Contour (toen nog Thavo en Sorba) benaderd door een klant, met de vraag of ze konden uitvoeren wat de klant had bedacht. Tegenwoordig gaat het er meestal anders aan toe. De klant wil in wezen het verpakkingsprobleem uit handen geven en niet meer zelf hoeven na te denken over de meest ideale oplossing.

Zo kan de klant zich concentreren op de eigen core business, namelijk het ontwikkelen en in de markt zetten van nieuwe producten. Uitbesteding moet zorgen voor de objectief beste oplossing die ook aan de gestelde prijstargets voldoet. Om die aan te kunnen bieden, is Contour actief op verschillende vlakken. Uiteraard is de uitgebreide ervaring op het gebied van framebouw, omkasting, behuizing en kastenbouw van onschatbare waarde. Maar om concurrerend te kunnen zijn, moet er een open vizier zijn naar eventuele andere oplossingen. Daarnaast moeten alle interne logistieke processen optimaal gestroomlijnd zijn. Dit om de kosten zoveel mogelijk te drukken.

#### Proactief

Al deze factoren hebben ertoe geleid dat Contour een marktgedreven bedrijf is geworden met een proactieve houding. Waar men zich vroeger vooral bezighield met procesengineering, ligt nu de focus op productengineering en -ontwikkeling. Een goed voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld het actuele project op het gebied van sandwichmaterialen. Deze verpakkingsmaterialen bestaan uit een combinatie van kunststof en metaal en leveren een heel scala aan nieuwe mogelijkheden op, als het gaat om verpakken van technologie. Het project laat tevens zien dat de focus niet meer alleen op plaatwerk is gericht.

Over het algemeen kan worden gezegd dat de West-Europese industrie steeds minder verticaal is georiënteerd. Door gespecialiseerde bedrijven in te schakelen, kunnen OEM'ers (Original Equipment manufacturer) zich concentreren op ontwikkeling en marketing. Contour heeft vanaf het begin optimaal ingespeeld op deze tendens en is daardoor gegroeid van uitvoerende kracht naar meedenkende partner voor haar klanten.







# isah 7

DE STANDAARD VOOR KLANTORDERGESTUURDE BEDRIJVEN

Toen Sorba Industrial Systems en Thavo Metaalindustrie in 2004 de beslissing namen samen te gaan in Contour Covering Technology werd eveneens de keuze gemaakt voor internationale invoering van het ERP-pakket Isah-7. Daarmee werd niet alleen een sprong gemaakt naar één slagvaardige onderneming die Europese Original Equipment Manufacturers en hun systeemleveranciers op maat bedient, maar werd tevens de basis gelegd voor de wijze waarop Contour Covering Technology haar gehele bedrijfsproces, zowel nationaal als internationaal, wil aansturen en bewaken.

Engineering en prototyping van enkelvoudige frames en covering, planning en aansturing van seriematige units, productie en voortgangsbewaking van complexe

projecten, kwaliteit- en kostenbeheersing, servicing en spareparts leveren: allemaal van cruciaal belang om daadwerkelijk te kunnen excelleren. Met Isah-7 heeft Contour het gereedschap in handen om te kunnen excelleren en om effectief te kunnen sturen.

Zo heeft Contour met behulp van het Isah Management Informatie Systeem op elk moment en vanuit elke gewenste doorsnede inzicht in voortgang en resultaat van het gehele productieproces. Of deze nu vanuit Nederland of vanuit Tsjechië plaatsvindt, Isah-7 maakt centrale aansturing en beheersing volledig mogelijk.

Met Isah-7 is Contour klaar voor haar eigen toekomst en de toekomst van haar klanten.

**isah**  
ERP SOFTWARE

[www.isah.com](http://www.isah.com)



# Schaalgrootte is van levensbelang



Leo van den Berg en Jack Kroon

Contour Covering Technology is een naam die nog niet lang bestaat in de branche. Het bedrijf is evenwel ontstaan uit een fusie tussen twee klinkende namen in de plaatverwerkingsindustrie, te weten Sorba Industrial Systems uit Winterswijk en Thavo Metaalbewerking uit Best. Beide bedrijven kenden veel overeenkomsten in hun manier van bedrijfsvoering. Tegelijkertijd was er nauwelijks een overlap in hun klantenbestand. Deze feiten vormden een ideale basis voor verregaande samenwerking. Nadat de bedrijven hadden besloten om intens te gaan samenwerken, kwamen er al snel fusieplannen op tafel. "Schaalgrootte is belangrijk in deze branche, zeker in economische wat zwaardere tijden", vertelt managing director Jack Kroon. "Tijdens de samenwerkingsperiode opereerden we al snel als één bedrijf, de fusie in 2004 was daarna slechts nog een juridische formaliteit."

Zowel Sorba als Thavo liepen al enkele decennia mee, voordat ze samen opgingen in Contour. Sorba heeft de langste geschiedenis en werd in 1945 opgericht. Het bedrijf, dat vooral gespecialiseerd is in frame- en kastenbouw, heeft altijd een zeer innovatieve inslag gehad. Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van machines en producten werden op de voet gevolgd, om voor de klanten altijd het beste in huis te hebben. In 1955 vestigde Sorba zich in Winterswijk, alwaar thans dus een vestiging van Contour is. "De laatste tien à vijftien jaar hebben we vooral de productontwikkeling en de logistieke dienstverlening aanzienlijk uitgebreid", aldus Leo van den Berg, managing director van Contour. "Die richting zijn zowel Sorba als Thavo opgegaan."

## Best

Thavo zag twintig jaar later dan Sorba het levenslicht. Het werd opgericht door een oud medewerker van Philips en heeft zich in de loop der jaren vooral gericht op covering en kleine behuizing voor techno-

logie. Het bedrijf vestigde zich in 1971 in Best, waar tien jaar later naar de huidige locatie werd verhuisd. Toen Philips in de jaren zeventig begon met het uitbesteden van onderdelen van het productieproces, kreeg Thavo een belangrijke klant aan de voormalige werkgever van de oprichter. Thavo heeft op de trend van uitbesteding ingespeeld, door het opzetten van een logistieke en engineering afdeling.

## Ambities waarmaken

Toen de bedrijven samen gingen werken was er sprake van wederzijdse herkenning als het ging om marktvisie en strategie. Beide bedrijven waren dezelfde weg ingeslagen en realiseerden zich, dat schaalvergroting essentieel was om hun ambities voor de toekomst waar te kunnen maken. De uitbreiding in Tsjechië, waar goedkoper geproduceerd kan worden, kan ook in dit licht worden gezien. Nadat Sorba en Thavo veel energie hadden gestoken in het creëren van één bedrijfscultuur werd met de naam Contour Covering Technology de eenheid bezegeld.





# Goede samenwerking biedt betere

Jos van den Bergh



De markt waarin Contour zich beweegt heeft de afgelopen decennia een paar fundamentele veranderingen ondergaan. Eén van de belangrijkste daarvan is wel de steeds grotere mate van uitbesteding van de Original Equipment Manufacturers (OEM's). Het gevolg daarvan is dat toeleveringsbedrijven steeds meer uit handen zijn gaan nemen van OEM's en zij daar hun bedrijven ook op hebben ingericht. Contour merkt dat er in een steeds vroeger stadium een beroep op haar wordt gedaan. De klant legt een probleem/idee voor en wenst daarvoor de beste oplossing of het beste ontwerp. Nu kan het zijn dat de juiste oplossing ligt in een combinatie van technieken en materialen, zoals dat tegenwoordig steeds vaker het geval is. Om de klant dat te kunnen bieden heeft Contour recentelijk de samenwerking gezocht met Pekago, een bedrijf dat oplossingen biedt in kunststoffen ten behoeve van technische en medische apparatenbouw.

Contour en Pekago ontmoetten elkaar op de laatste editie van de ESEF, dé vakbeurs voor toeleveranciers. Het bleek dat zij, zonder het van elkaar te weten, onderdelen hadden geleverd voor hetzelfde systeem. Dat systeem symboliseerde als het ware al het idee waar beide bedrijven al snel veel brood in zagen; samenwerking met als doel de klant een nog breder scala aan oplossingen te kunnen bieden. Beide partijen hielden zich bezig met het verpakken van technologie met de functie van het product als uitgangspunt. Bovendien was de visie op de markt en de herkenning van de behoefte van klanten hetzelfde. Net als Contour was de tendens, om in steeds grotere mate processen uit te besteden aan toeleveranciers, Pekago niet ontgaan.

#### One-stop-shopping

Het bedrijf uit Goirle heeft hier op ingespeeld met het one-stop-shopping concept. Dat wil zeggen dat Pekago de verantwoordelijkheid kan en wil nemen, voor het hele traject van idee tot eindproduct. Het traject wordt in een projectmatige aanpak gegoten, waarbij een projectleider wordt aangesteld die de communicatielijnen kort houdt en zorgt voor (keten) beheersbaarheid en realisatie van vooraf overeengekomen resultaten. Die kunnen worden gegarandeerd omdat de disciplines, op het gebied van kunststoffen, voor alle stappen van het traject in huis zijn. De specialisatie



Doordat de klant ons reeds vóór conceptuele ontwikkeling benadert met een veel bredere vraag dan vroeger, hebben we een denkomslag moeten maken.

in kunststoffen wordt door de samenwerking met Contour uitgebreid met het expertisegebied van plaatwerk.

#### Denkomslag

Dit bredere aanbod van diensten biedt een groter en technologieonafhankelijk pakket van oplossingen. Pekago wil de klant ontzorgen door het uit handen nemen van een (deel van de) ketenregie en daar ook



# oplossingen



de verantwoordelijkheid voor nemen. Het is dan wel zaak dat de klant zeker weet dat hij de beste oplossing ook daadwerkelijk gepresenteerd krijgt. Daarvoor moet een bepaalde objectiviteit in beslag worden genomen. "Doordat de klant ons reeds voor conceptuele ontwikkeling benadert met een veel bredere vraag dan vroeger, hebben we een denkslag moeten maken", zegt Jos van den Bergh, algemeen directeur van Pekago. "We moeten niet alleen denken vanuit toepassing van kunststoffen en verwerkbaarheid, maar de functie van het product in de markt van de klant als uitgangspunt nemen."

## Verschillende disciplines

Nauwe samenwerking tussen Contour en Pekago schept de ideale omstandigheden om de dienstverlening uit te breiden. Een klant kan in een zeer vroeg stadium Contour of Pekago benaderen, zonder dat hij van tevoren al een materiaalkeuze heeft moeten maken met een beperkt zicht op kansen en bedreigingen. Behuizing voor industriële apparatuur is immers een echt specialisme. Gaandeweg het ontwerpproces zal door de engineers voor plaatwerk, kunststof of een combinatie van beide materialen gekozen kunnen worden. De praktijk wijst regelmatig uit, dat de focus op slechts één materiaal niet altijd de beste eindresultaten oplevert. Dat was ook al een gegeven voordat de samenwerking was opgebloeid, maar toen werden onderdelen die beter uit een materiaal vervaardigd kon worden en die niet in huis waren, bij een ander bedrijf besteld. Het nadeel daarvan was, dat de leverancier van het andere materiaal niet bij het ontwerpproces betrokken is geweest. In de nieuwe situatie wordt dus al in een pril stadium vanuit verschillende disciplines naar een eindresultaat toegewerkt.

## Optimale integratie

De samenwerking biedt daarom veel nieuwe kansen en mogelijkheden. Het verschil kan vooral worden gemaakt in een vroeg stadium van een nieuwe productontwikkeling. Vanaf het eerste moment kunnen ingenieurs vanuit hun specialisme in Covering Technology een visie geven.

Maakbaarheid, functie en design worden op deze manier optimaal geïntegreerd, door de gebundelde kennis van materialen en technologieën. De kansen voor de klant worden hierdoor ook aanzienlijk vergroot, omdat de oplossingen optimale inzet van middelen en daarmee lagere kosten garanderen.

Deze gedachtegang van één marktpartij die verschillende disciplines aanbiedt, is getoetst bij enkele opdrachtgevers van Pekago en Contour. De reacties waren onverdeeld positief. Zelfs in dergelijke mate, dat het direct resulteerde in twee opdrachten.

## Presentatie

Dit heeft het voornemen om te gaan samenwerken verder aangemoedigd. Vanaf heden benaderen Pekago en Contour projektaanvragen als één partij. Op de volgende ESEF zullen zij zich tevens samen gaan presenteren. De verwachtingen daarover zijn hooggespannen, omdat deze gang van zaken nog uniek is in de branche.





Verpakken van uw technologie.  
Van het bedenken van innovatieve oplossingen. Tot en met het ontwikkelen en assembleren van frames, kasten, behuizingen, covering en samengestelde modules.

Contour, Postbus 118, 5680 AC Best,  
tel.: (0499) 33 47 47, [www.contourct.nl](http://www.contourct.nl)



## Covering Technology

Door geïntegreerde samenwerking, creëren van de beste oplossing. Technologie onafhankelijk, en, vanaf de aanvang van een project, op basis van

productfunctie en volledig commitment.

Van product creatie tot en met productie realisatie, inclusief aansluitende logistieke service.



Productontwikkeling, projectmanagement en productrealisatie van hoogwaardige kunststofdelen en behuizingen voor professionele toepassingen.

Pekago, Postbus 263, 5050 AG Goirle,  
tel.: (013) 534 84 34, [www.pekago.nl](http://www.pekago.nl)



# Eisen vertalen naar een gebruiksvriendelijk product, dat is de kunst

Medische apparatuur is een sector waarin Contour zich erg thuis voelt. Wat begon met Philips Medical Systems is inmiddels uitgegroeid tot een echte specialisatie van Contour. Die specifieke kennis is ook bij andere makers van medische systemen niet onopgemerkt gebleven. De hoge eisen die worden gesteld aan apparatuur, die in een medische omgeving moet functioneren, is een vak apart. Niet alleen de technologie moet perfect functioneren, maar ook de omkasting moet aan strenge eisen voldoen. Een meedenkende partij in deze veeleisende markt is dan een groot voordeel, vindt ook Wassenburg Medical Devices uit Dodewaard.



Arno en Ronald Wassenburg



**W**assenburg Medical Devices B.V. is een bedrijf dat apparaten maakt om endoscopen te reinigen en te desinfecteren, droogkasten om medische instrumenten veilig in op te slaan. De B.V. werd in 1984 opgericht, in een tijd dat endoscopie een grote vlucht nam. De endoscooptechnologie werd steeds meer toegepast, maar een goede manier om het geavanceerde instrument te reinigen werd pas iets later bedacht door Wassenburg. Die had een methode ontwikkeld om de endoscopen op een verantwoorde wijze te reinigen en te desinfecteren. Toen deze technologie moest worden omkast klopte Wassenburg in 1985 bij Contour (toen nog Thavo) aan. Samen met de endoscopie was de vraag naar reinigingsapparatuur enorm gestegen, nationaal maar vooral ook internationaal.

## Vertaalslag

Die volumetoename zorgde voor een exponentiele groei van het bedrijf uit Dodewaard. Wassenburg moest op zoek naar een nieuwe productiemethode om de vraag aan te kunnen. In Contour werd de gepaste partner gevonden. Beide partijen hadden de juiste inbreng om een goed product neer te zetten. Wassenburg wist aan welke medische eisen het product moest voldoen, Contour kon de vertaalslag maken en daar enkele elementen zoals ergonomie en gebruiksgemak aan toevoegen. Zo kwam halverwege de jaren tachtig een mooi product op de markt.

## Totaaloplosser

Tijden veranderen echter en in de tussentijd staat de ontwikkeling van technologie niet stil. Het eisenpakket voor de endoscopenreiniger en de droogkasten veranderde mee. Het werd tijd om weer om de ontwerptafel te gaan zitten. Wassenburg twijfelde echter om Contour te kiezen. Niet vanwege een gebrek aan expertise, maar omdat er overwogen werd om de nieuwe omkasting uit kunststof te laten vervaardigen. Deze ontwikkeling viel samen met de plannen van Pekago en Contour om te gaan samenwerken. Daarmee kon Contour, Wassenburg als klant behouden.

Beide partijen hadden de juiste inbreng om een goed product neer te zetten.

Inmiddels is het project al in gang gezet en wordt er nauw samengewerkt tussen de engineers van alle betrokken partijen. Het ontwerpteam heeft goede communicatie hoog in het vaandel staan en komt dus zeer regelmatig bij elkaar. Door het intensieve contact kunnen problemen snel worden opgelost en goede ontwerpkeuzes worden gemaakt. Managing directors Arno en Ronald Wassenburg zien Contour nu meer dan voorheen als een breed georiënteerd bedrijf, dat optreedt als totaaloplosser.





## Voor iedere klant een specifieke oplossing



MCB is al decennia lang een gewaardeerde partner van de Nederlandse metaalverwerkende industrie. In de uitgestrekte magazijnen van MCB ligt een uitgebreid assortiment buizen, platen, staf en profielen klaar voor onmiddellijk transport naar de klant.

MCB beschikt over een eigen Service Center en kan materialen exact op maat en volgens de gewenste specificaties leveren. Omdat kwaliteit en milieu belangrijke onderdelen van het bedrijfsproces zijn, is MCB Nederland op deze gebieden ISO-gecertificeerd.



### Service in metaal

MCB Nederland B.V. | Postbus 2 | 5550 AA Valkenswaard | Nederland | Tel. 040 2088333 | Fax 040 2043795 | Internet [www.mcb.nl](http://www.mcb.nl)



## Precision is our Profession



De Nijdra Groep groeit en nieuwe kansen dienen zich aan. Gelukkig zijn vernieuwen en het inspelen op ontwikkelingen altijd onze kracht geweest. Halverwege de jaren 70 investeerden we als een van de eerste in CNC-machines. Voor die tijd was dat een vooruitstrevende beslissing. Nu investeren we in groei en continuïteit en anticiperen we met onze organisatie op ontwikkelingen in de markt. Al onze productie-eenheden zijn ondergebracht in eigen vestigingen. Bovendien kunnen we, dankzij 'Nijdra Special Products', engineering verzorgen van sub-assemblage. Dit maakt Nijdra tot een vooruitgeschoven pion in het productieproces.

Nijdra staat voor kwaliteit in product, dienstverlening en logistiek. Werken volgens de moderste technieken en maakt gebruik van een hightech machinepark. Nijdra is door haar klanten verkozen tot de beste toeleverancier van Nederland in 2004.

**N**ijdra is een zelfstandig, full-service bedrijf gespecialiseerd in engineering, verspaning, slijpen en assemblage van fijnmechanische onderdelen en samenstellingen. Nijdra levert totaal oplossingen voor alle fijnmechanische vraagstukken aan zowel grote als kleine afnemers in binnen- en buitenland.

Nijdra Groep  
Postbus 85  
1462 ZH Middenbeemster

T: +31 (0)299 68 99 00  
F: +31 (0)299 68 34 75  
E: [info@nijdra.nl](mailto:info@nijdra.nl)  
I: [www.nijdra.com](http://www.nijdra.com)





# Kwaliteit moet kenmerkend zijn voor alle bedrijfsprocessen

De fusie van Thavo en Sorba was een uitstekende gelegenheid om de ambities van Contour nog eens extra scherp te stellen. Het bedrijf is volgens ISO 9001:2000 gecertificeerd. Waar de oude norm uit 1994 vooral was gericht op het beheersen van bedrijfsprocessen, ligt de focus van de nieuwe norm meer op continue verbetering. Door de implementatie van de, aan het ISO systeem gerelateerde, Balanced Score Card (BSC), is een managementsysteem ontstaan dat duidelijk gericht is op het intern en extern verbeteren van de organisatie en het verhogen van de concurrentiekracht.



Nicole Stroet,  
manager P&O

Centraal in de 2000-versie staat de klant en alles wat er gedaan moet worden om een klant tevreden te maken en te houden. Kwaliteit gaat om meer dan het leveren van een foutloos product. Het behelst bijvoorbeeld ook functionaliteit, duurzaamheid en reparbaarheid. Kwaliteit van producten en dienstverlening, wordt bewerkstelligd door goed te luisteren naar de geluiden uit de markt. Productie en dienstverlening moeten daarop zijn afgestemd. De BSC is hierbij een belangrijk hulpmiddel omdat deze dient als leidraad voor de bedrijfsvoering. De BSC bestaat uit een aantal belangrijke prestatie-indicatoren en vormt daarmee een nuttig instrument voor het management.

## Proactief

De ambities van Contour sluiten naadloos aan op de eisen die de ISO norm aan bedrijven stelt. Deze nieuwe norm en de

implementatie van ERP pakket Isah zijn zaken die de kwaliteit van de bedrijfsvoering een positieve impuls hebben gegeven. Bedrijfsprocessen zijn nu veel eenvoudiger meetbaar geworden, waardoor er een proactieve bedrijfsstrategie kan worden gevoerd.

## Goed rapport

Deze manier van bedrijfsvoering geeft zowel een positief resultaat voor de klant, als voor de eigen medewerkers. ARBO en milieu zijn ook zaken die uitgebreid aan bod komen in de bedrijfsvoering. "Milieuregelingen worden door ons niet gezien als een noodzakelijk kwaad dat alleen kosten met zich meebrengt, maar als een beleidspunt dat ook geld kan opleveren", aldus adjunct directeur Peter Nales. "We brengen de milieugerelateerde bedrijfsprocessen goed in kaart. Niet alleen om ze te registreren, maar om er ook daadwerkelijk iets mee te doen. We zoeken voortdurend actief naar verbeterpunten". Het is dan ook niet verbazingwekkend dat Contour een goed rapport kreeg van Novioconsult, een organisatie die het milieubeleid van bedrijven onderzoekt.

## Constante verbetering

Ook ARBO en veiligheid zijn wezenlijke onderdelen van het beleid van Contour. Elke nieuwe investering moet voldoen aan strenge eisen. Daarvoor is een commissie actief die vraagstukken op het gebied van veiligheid, gezondheid en welzijn de aandacht kan geven die ze verdienen. Kwaliteit wordt bij Contour niet gezien als een statische toestand maar als een proces van constante verbetering.





# ERP is het hart van de bedrijfsvoering



Peter Nales

Sinds Contour Covering Technology in 2004 het licht zag, is de bedrijfsvoering ingrijpend veranderd. Om na de fusie het bedrijf echt klaar te stomen voor de nieuwe ambities, werd besloten om met het logistieke systeem Isah te gaan werken. Dit ERP-pakket is speciaal gericht op klantordergestuurde bedrijven. Contour werkt inmiddels een jaar naar volle tevredenheid met Isah.

**L**ogistiek is, net als voor de meeste toeleveringsbedrijven, een deel van de bedrijfsvoering dat op strategisch niveau functioneert. Doordat de opdrachtgevers alsmaar meer gaan uitbesteden, neemt Contour een steeds groter stuk van de logistieke verantwoordelijkheid van haar klanten over. Aan deze tendens lijkt voorlopig nog geen eind te komen. Het is dus zaak om veel aandacht te besteden aan de logistieke processen binnen het bedrijf. Niet in de laatste plaats omdat op dit vlak nog veel winst te boeken valt.

## Doorlooptijd

Voorheen werkte Contour volgens de Make To Order (MTO) methodiek. Dat wil zeggen dat er wordt geproduceerd op het moment dat de klant bestelt. Het grote nadeel hiervan is dat de productie een relatief lange doorlooptijd kent. Tegenwoordig Assemble To Order (ATO) een meer gebruikte methodiek. Bij deze methode worden met de klant vooraf afspraken gemaakt over de afname en vervolgens wordt er geproduceerd op basis van prognoses en contracten. ATO heeft als grote pré, dat de doorlooptijd aanzienlijk korter is dan bij MTO en de voorraad in de keten gereduceerd kan worden.

## Isah

Contour heeft naar een ERP-pakket gezocht, dat al deze logistieke methodieken probleemloos kon verwerken en kwam uiteindelijk bij Isah uit. Door de invoering van Isah is de overzichtelijkheid in het bedrijf enorm toegenomen. Door de nieuw verworven inzichten kunnen kosten worden gereduceerd door het verminderen van onderhanden werk op de productievloer en het verlagen van de voorraad. Door kleinere series kan de doorlooptijd drastisch verkort worden.

## Doorstroom

“Informatie wordt op de werkvloer in het systeem ingevoerd, op management niveau kunnen we dat weer gebruiken. Door zorgvuldig met de gegevens om te springen kunnen de buffers uit het productieproces worden gehaald”, aldus Peter Nales, adjunct directeur operations. “Juist die buffers kosten geld, dus daar zijn besparingen te realiseren. De nieuwe manier van werken is voor iedereen in het bedrijf merkbaar en het vergde dan ook een cultuuromslag voor onze werknemers. Waareerst de focus lag op het functioneren van de eigen afdeling, moet men zich nu concentreren op de doorstroom van het totale proces. Dat betekent dat er meer uitwisseling van mankracht tussen de afdelingen plaatsvindt.”

## Communicatie

Het personeel moet dus volledig op elkaar kunnen bouwen. Communicatie is door de nieuwe bedrijfsvoering nog belangrijker geworden dan voorheen. Door goed te communiceren naar de werkvloer kan uiterst efficiënt gewerkt worden. Mensen moeten weten waar ze aan toe zijn. Doordat de praktijk zo goed is gegaan, is het vertrouwen in Isah over de hele linie heel groot. Isah is als het ware het hart van het bedrijf geworden. De nieuwe manier van werken dwingt af dat er meer energie moet worden gestopt in het voortraject van een opdracht. Er wordt al in een vroeg stadium heel veel informatie gevraagd. Die extra aandacht betaalt zich vervolgens uit in de productie.

## Gekoppelde systemen

De communicatie met de klant is een flink stuk geoptimaliseerd met de komst van het nieuwe systeem. De klant met wie de communicatie het verst is doorgevoerd is





geworden



Philips Medical Systems. Daar wordt gewerkt met een eigen logistiek systeem. Het bijzondere is dat de systemen van Contour en Philips tegenwoordig aan elkaar gekoppeld zijn, zodat de meest rechtstreekse informatie-uitwisseling mogelijk is. Contour krijgt nu geen orders meer van Philips. Het voorraadbeheer gaat volledig automatisch door de gegevensuitwisseling. Hierdoor wordt sneller en efficiënter gewerkt, wat winst oplevert voor zowel Contour als voor de klant.

#### Daadkracht

De drievoudige focus van Contour ligt op innoveren, optimaliseren en consolideren. "Deze processen vormen als het ware de kop, romp en staart van ons bedrijf vertellen Richard Brugel en René Brinkhuis, respectievelijk Manager Marketing & Sales en

manager engineering. "Isah heeft deze processen voorzien van een solide basis. Door het systeem zijn onze prestaties makkelijker te monitoren zodat er met veel daadkracht aan onze ambities gewerkt kan worden. De productie heeft een flinke positieve impuls gekregen en tegelijkertijd is er veel ruimte om innoverend te werk te gaan". Door te werken met Isah gaat het consolideren en optimaliseren steeds makkelijker, waardoor de ruimte voor innovatie groter is geworden. Binnen Contour wordt voortdurend gewerkt aan nieuwe mogelijkheden voor het verpakken van technologie. Contour probeert altijd voorop te lopen op het gebied van productkennis, zodat een klant altijd de beste oplossing kan worden geboden.





Rabobank

## Rabobank Corporate Clients staat opgesteld voor ondernemende en gedreven klanten, U dus!

Rabobank Corporate Clients, Oost-Nederland is gevestigd te Enschede en bedient van daaruit de grootzakelijke markt in Oost-Nederland met hoogwaardig relatiemanagement en specialismen voor International-, Treasury- en Riskmanagement Services.

*Het is tijd voor de Rabobank.*

De Rabobank heeft als kerndoelstelling het realiseren van klantwaarde in een duurzame samenleving. Zij onderscheidt zich hiermee van andere banken die zich richten op het vergroten van aandeelhouderswaarde. Bij het realiseren van klantwaarde is samenwerking tussen de experts van Corporate Clients en de lokale banken essentieel.

Het bundelen van deskundigheid in regionale competentiecentra leidt tot een uitgekiend pakket van dienstverlening. Daarnaast waarborgt de Rabobank – door haar structuur – een hoge lokale betrokkenheid. Bel voor een nadere kennismaking met één van onze professionals op telefoonnummer 053- 488 58 68.

[www.rabobank.com](http://www.rabobank.com)

[www.roemaat.nl](http://www.roemaat.nl)



Peter Roemaat

**Aloys Roemaat Transport b.v.**  
Albert Schweitzerstraat 19 - 7131 PG Lichtenvoorde  
t 0544 373030 - f 0544 375375 - peter@roemaat.nl



**ISS Facility Services**

Atoomweg 464-466  
3542 AB Utrecht  
Postbus 8067  
3503 RB Utrecht  
Telefoon: 030-242 43 44  
Telefax: 030-241 39 47  
Internet: [www.nl.issworld.com](http://www.nl.issworld.com)

**KUPPENS**

KOERIERSDIENSTEN SNELTRANSPORTEN BV

**Kuppens met de K van Kwaliteit!**  
**VERVOERSPARTNER VAN FORMAAT**

Eindhoven: 040-2439311 [www.kuppenskoerier.nl](http://www.kuppenskoerier.nl)





# NEVAT vervult een gidsfunctie voor haar leden



Hans van der Spek  
voorzitter NEVAT

De Nederlandse Vereniging Algemene Toelevering (NEVAT) vierde in 2004 haar zilveren jubileum. In haar vijftienvijftigjarige bestaan is NEVAT uitgegroeid tot het belangrijkste netwerk van industriële toeleveranciers in Nederland. De vereniging wordt gekenmerkt door een sterke markt- en toekomstgerichte houding, waardoor zij een gidsfunctie voor haar leden kan vervullen. Die kunnen daardoor een proactief beleid voeren om daarmee hun nationale en internationale positie te verstevigen. Het lidmaatschap van NEVAT zegt iets over de ambitie van een bedrijf en is daardoor een kwaliteitskenmerk te noemen.

“De manier waarop we ons vijftienvijftig jarig bestaan hebben gevierd, is kenmerkend voor NEVAT”, vertelt voorzitter Hans van der Spek. “In plaats van het geijkte jubileumboek dat terugblijkt op de voorbije tijd, hebben we zeven toekomstscenario's uitgebracht. De scenario's dienen als leidraad om de drie speerpunten van ons beleid te verwezenlijken. Die speerpunten zijn internationalisatie, professionalisering en industriebeleid.”

### Drie speerpunten

Internationalisatie is van belang omdat Nederland voor veel bedrijven vaak te klein is om op professionele wijze te kunnen werken. De klant verlangt goede service en hecht weinig belang aan de productieplaats van een product. Daardoor ontstaan steeds meer hybride bedrijven, die produceren in zowel Nederland als de lage-lonenlanden en service bieden vanuit eigen land. Professionalisering is een ander beleidspunt dat veel aandacht krijgt. NEVAT streeft ernaar om haar leden de beste in hun klasse te laten zijn op Europees niveau. Om dit te kunnen realiseren heeft NEVAT het unieke programma prestatie management ontwikkeld. Middels dit programma kan een bedrijf in een aantal, intensief begeleide, stappen een relevante professionaliseringslag maken.

Het industriebeleid is de meest politieke tak van de activiteiten van NEVAT. De vereniging probeert een stimulerend industrieel klimaat te scheppen voor de branche. “De lobby op dit gebied is hard nodig, omdat politiek Den Haag meer op de uitgaven dan op de inkomstenkant is gericht”, aldus van der Spek. “Maar de discussie over het verdelen van de koek loop toch een stuk makkelijker als de koek groter is. Wij proberen daarom het belang van een stimulerend industrieel klimaat onder de aandacht te brengen.”

### Plaatwerk

Kenmerkend voor de sector plaatwerk waar Contour BV toe behoort, is dat de branche steeds turbulenter is geworden. Het is vaak hollen of stilstaan. Hierdoor wordt een steeds flexibeler houding verwacht van werknemers maar ook van de wetgeving. NEVAT stimuleert het debat tussen werkgevers, werknemers en politiek op dit gebied. De vooruitziende blik kan ook in deze discussie een belangrijke bijdrage leveren. Als alle partijen het belang inzien van goede afspraken omtrent flexibilisering zal de sector in de toekomst alleen maar sterker worden, verwacht NEVAT.

NEVAT

CONNECTING WINNERS





# Adverteerdersindex

Aloys Roemaat Transport b.v.	14
Isah ERP Software	4
ISS Facility Services	14
Kuppens Koeriersdiensten/ Sneltransporten BV	14
MCB Nederland B.V.	10
Nijdra Groep	10
Pekago Kunststoffen B.V.	8
Rabobank Corporate Clients/ Oost-Nederland	14

# Colofon

Het vakblad Insights beschrijft brancheontwikkelingen, waarbij één toonaangevende organisatie centraal staat.

**Contour**  
COVERING TECHNOLOGY

Contour bv  
Postbus 118  
5680 AC Best  
T 0499 - 334 747  
F 0499 - 334 733  
I [www.contourct.nl](http://www.contourct.nl)

**Insights is een uitgave van**  
Goo Media BV  
T 071 - 407 30 00  
F 071 - 401 26 11  
I [www.goomeedia.nl](http://www.goomeedia.nl)

**Directie**  
Ernst Delfos,  
Erik Eckhardt

**Realisatie en coördinatie**  
Fred van Kuyen, Peter Molenaar,  
Nicoline van der Panne, Heleen Pronk,  
Ellen van Vliet, Leonie van Went

**Redactie**  
Colette de Volder

**Fotografie**  
Contour bv,  
Fotostudio Arjan van Bruggen

**Grafische vormgeving**  
SPIDER Mediaproducties

**Druk**  
Argo Druk BV

© Goo Media BV september 2005  
Niets in deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.  
Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt betracht kunnen uitgever en auteurs geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van eventuele onjuistheden of onvolledigheden.

ISSN: 1570 - 9876







