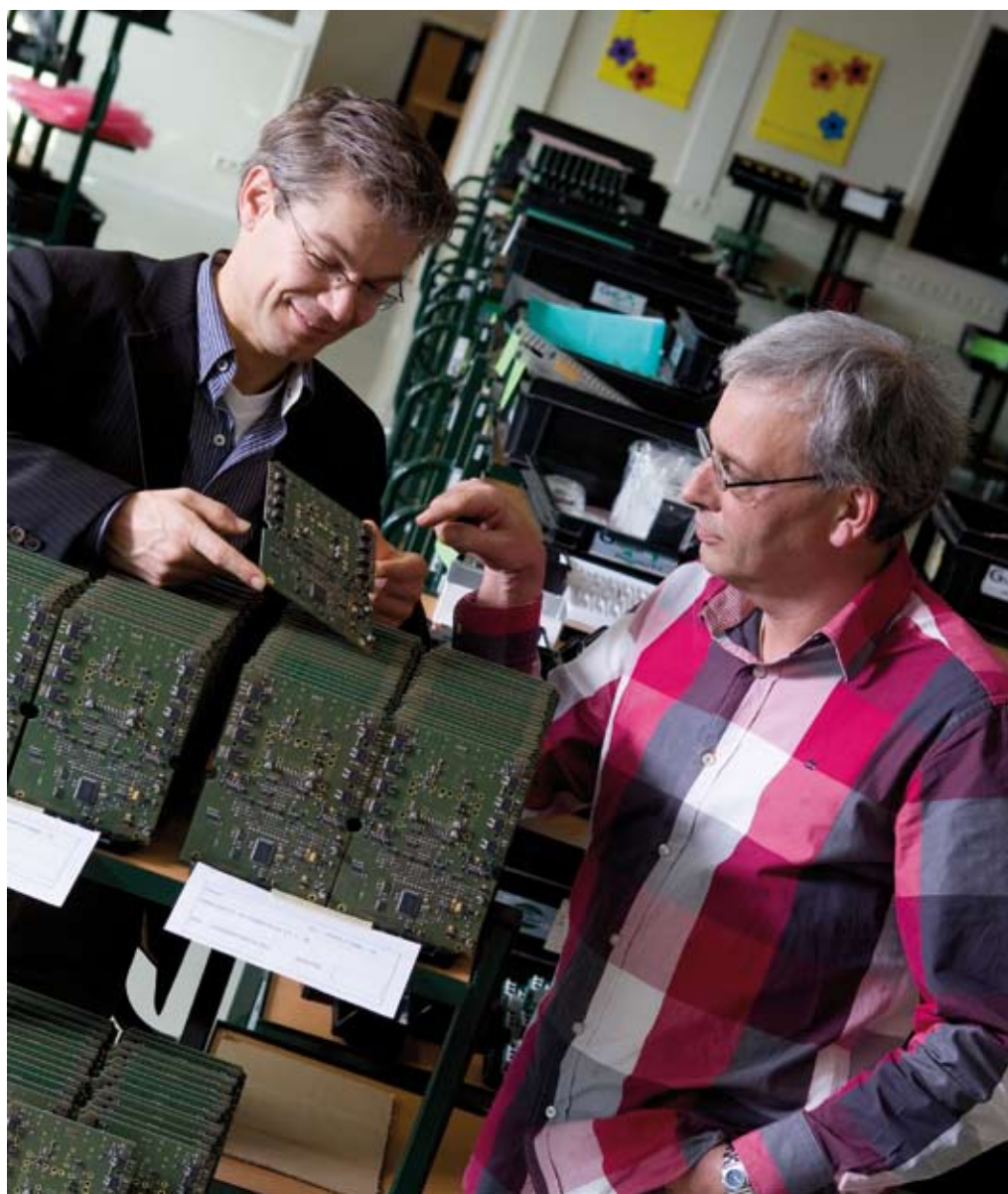


Buitenbeentjes vinden

Leden van DESC (Dutch Electronic Systems and Components) vormen binnen de Metaalunie een kleine maar opvallende branchegroep. De bedrijven die elektronische systemen of componenten ontwikkelen/produceren hanteren specifieke leveringsvoorwaarden en kijken regelmatig bij elkaar in de keuken. Producenten en eindverbruikers vergaderen om dezelfde tafel. En in de toekomst gaat DESC nog meer netwerken.

TEKST EN BEELD: HARRY LINKER



Branchemanager DESC Miko Wijnands en directeur Global Electronics Gerrit Versteeg: "Door DESC betere afstemming over vraag en aanbod."

Met een sterke loop of zelfs microscoop speuren medewerkers van Global Electronics de printplaten stuk voor stuk af op productiefoutjes. Het assemblagebedrijf uit Haaksbergen heeft zich gespecialiseerd in het automatisch plaatsen van SMD- en conventionele componenten op printplaten. Gerrit Versteeg, samen met Huub Höcker eigenaar/directeur, heeft de verwerkte componenten steeds kleiner zien worden. De SMD-techniek (Service Mount Device), waarbij een machine de componenten automatisch op de printplaat lijmt in plaats van ze erdoorheen te solderen, gaat steeds verder. Vanaf begin jaren negentig stapten veel fabrieken daarom definitief over op SMD en ruimden de conventionele machines op. Gerrit Versteeg: "Vanaf 1990 riepen de producenten dat de conventionele printplaat binnen een jaar helemaal weg zou gaan. Wij hadden een andere mening." En dus begon Global Electronics met conventionele soldeermachines en hield dat lang vol. "Omdat conventionele componenten toch gewoon door bleven lopen, ontvingen wij veel orders van halffabricaten om voor andere bedrijven te bestukken. Die halffabricaten gingen vaak naar andere assemblagebedrijven waar net de conventionele machines buiten de deur waren gezet."

Pas in 1998 ging Global Electronics voorzichtig over op SMD-machines. Maar tot vorig jaar bleven ook de conventionele machines gewoon doordraaien. "Toen waren zo veel klanten overgegaan op SMD-componenten, dat we toch gestopt zijn met het automatisch produceren op de conventionele manier." Wel is er bij Global Electronics nog steeds een aparte afdeling die met de hand op de conventionele manier werkt. "Dat blijft interessant voor heel kleine series. We hanteren ordergroottes van vijf tot tienduizenden stuks."

VREEMDE EEND IN DE BIJT

Met levertijden van componenten, die soms oplopen tot twaalf maanden, zijn logistiek en een goed contact met de klant cruciaal. En dat in een branche die zich kenmerkt door een snelle opeenvolging van technologische en wettelijke ontwikkelingen. Versteeg: "Je bent altijd in nauw

elkaar sneller

overleg met de klant over wat die verwacht te gaan doen. Normaal gesproken kopen we projectmatig in, maar voor moeilijk leverbare componenten nemen we ook voorraad. Maar dan moet de klant het product niet tussentijds wisselen." Flexibiliteit en snelheid zijn sterke punten van Global Electronics. Een platte organisatie met SMD-productie over twee aparte lijnen. Medewerkers van de handmatige afdeling kunnen aan de machines bijspringen. "Kom je in levertijdproblemen, dan kun je met twee machines in twee ploegen de achterstand snel wegwerken. Met een enkele lijn die stilvalt vanwege een storing of een vertraagde levering van componenten, kun je alleen in de weekends de verloren uren inhalen. Val je een etmaal uit, dan ben je met een enkele productiestraat drie weekends verder. Dat accepteert de klant vaak niet." Global Electronics werkt volgens de CAO van de Metaalunie en is daar dus ook bij aangesloten. "Maar als elektronicabedrijf ben je binnen de Metaalunie toch in een aparte positie."

Via DESC nemen de leden die elektronica ontwikkelen, gebruiken of produceren toch een sterke positie in. Reden voor Global Electronics om zich kort na de oprichting van DESC in 1993 in te schrijven. Met Versteeg al zeven jaar in een actieve rol als bestuurslid. Hij zegt: "Door DESC

krijg je een betere afstemming over vraag en aanbod. En sluit je kort als een lid met levertijdproblemen voor de componenten zit. Dat is door DESC altijd goed opgepakt."

Daarbij komt dat DESC specifieke leveringsvoorwaarden heeft waarmee de leden beter uit de voeten kunnen dan met de standaard voorwaarden van de Metaalunie. Versteeg: "Het onderwerp van de levertijden speelt in de elektronica heel anders dan in de in de metaal."

Miko Wijnands, branchemanager DESC: "In de metaalvoorwaarden komen constructies en constructieberekeningen naar voren die in de elektronica niet spelen. Dus heeft de DESC eigen leveringsvoorwaarden gemaakt die leden van de vereniging mogen gebruiken."

Opvallend is dat zich onder de leden van DESC zowel producenten als eindverbruikers bevinden. Dat geeft volgens Versteeg een goede wisselwerking: "De eindverbruiker weet vaak als eerste wanneer de markt weer aantrekt en de vraag naar componenten stijgt. De producent kent de moeilijkheden rondom de levering van bepaalde componenten. Dus krijg je een directe koppeling met de eindverbruiker. Die beseft vervolgens goed dat het tijd is om verder vooruit te denken wil hij niet in leveringsproblemen komen."



De SMD-techniek, waarbij een machine de componenten automatisch op de printplaat lijmt, gaat steeds verder.



Global Electronics is specialist in het automatisch plaatsen van SMD- en conventionele componenten op printplaten.

IN- EN EXTERN NETWERKEN

Naast de leveringsvoorwaarden is de netwerkfunctie van DESC uitermate belangrijk. Wijnands: "Als relatief klein bedrijf kun je met collega's overleggen hoe zij de dingen aanpakken. Ook kun je samen reageren op wet- en regelgeving. Het loodvrije solderen is een belangrijk onderwerp geweest. Bijna elk bedrijf binnen DESC had ermee te maken." Daarnaast gaan bedrijven door het netwerken ook sneller zaken met elkaar doen. "Als je elkaar niet kent, dan is de drempel altijd een stuk hoger."

De komende tijd wil DESC nog actiever netwerken binnen en buiten de Metaalunie. De elektronica vindt in de machinebouw, agrarische sector en scheepsbouw immers steeds meer toepassingen. Nieuwe volgen elkaar in hoog tempo op. In het kader van het netwerken organiseert DESC de ledenvergaderingen vrijwel altijd bij bedrijven. Soms leden van DESC, maar over het algemeen grotere, vaak internationaal opererende bedrijven. "Om een leerzaam kijkje in de keuken te nemen, bijvoorbeeld op het gebied van de logistiek of zoals recentelijk lean manufacturing", verklaart Wijnands. Dat dit tot verrassende resultaten kan leiden bleek uit een bezoek van de branchegroep DESC aan Thales. Wijnands: "Thales geldt op elektronica gebied als een wereldspeler. Daar kom je als branchevereniging makkelijker binnen dan als klein bedrijf. We zouden alleen een rondleiding krijgen. Maar in de kantine was uitgelekt dat de branchegroep zou komen. Iemand uit de productie van Thales vroeg toen een half uur tijd om een presentatie te houden. Daarin kwam aan het licht dat ze op zoek waren naar kleine Nederlandse bedrijven die bepaalde elektronica konden produceren. Visitkaartjes waren toen snel uitgedeeld en de links gelegd." •