

De Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) zien de toekomst beslist niet somber in. De branchevereniging zit vol ideeën. Zo wil de NPS een databank opzetten met kennis die NPS-leden kunnen gebruiken. Die informatie kan een lijst zijn van machines zijn die leden over hebben of hoe je bepaalde materialen het beste bewerkt.

EINDHOVEN Dit blijkt uit een vraaggesprek dat Vraag en Aanbod had met NPS-voorzitter Marc de Rooy.

Zeven jaar

De branchegroep Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) werd zeven jaar geleden opgericht en telt tegenwoordig zo'n 40 leden. Leden die bezig zijn met de vele aspecten van het slijpen: van gereedschapsslijpen tot

het slijpen van onderdelen voor machines. De voorbije maanden heeft het bestuur onder de leden een enquête gehouden om de wensen daar te inventariseren. Dat heeft in ieder geval voor de komende tijd vier speerpunten opgeleverd. Dat zijn: imago, technologische vernieuwing, opleiding en scholing en het versterken van de netwerkfunctie. 'We moeten veel meer van elkaar leren en elkaars sterke punten



Marc de Rooy, NPS-voorzitter ziet de toekomst voor slijpbedrijven beslist niet somber in. (Foto: Frank Coenen)

benutten', zegt De Rooy. 'Zeven jaar geleden toen we met de NPS startten, had men niet verwacht dat we zover zouden komen. Dat we zo open met elkaar zouden omgaan als we nu doen. Maar het kan nog beter', geeft De Rooy toe. 'We willen een grotere betrokkenheid van onze leden.' Daarom heeft de NPS de afgelopen maanden intensieve gesprekken gevoerd met zijn leden zodat er meer interactie ontstaat tussen bestuur en NPS-leden. 'Daar bestaat draagvlak voor, heb ik in de gesprekken die ik heb gevoerd, gemerkt.' (F.C.)

Special

NPS-VOORZITTER

Speerpunten slijpen

De Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) zien de toekomst beslist niet somber in. Er liggen kansen in de markt, ondanks de economische teruggang in de West-Europese maakindustrie. Maar om die te verzilveren, zul je visie moeten ontwikkelen en ondernemerschap moeten tonen. 'Bij de fax afwachten totdat de orders binnenkomen, kan niet meer. De tijden van 2000 keren niet meer terug', waarschuwt NPS-voorzitter Marc de Rooy.

* Vervolg van voorpagina
EINDHOVEN. De branchegroep Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS) telt thans zo'n 40 leden. Die houden zich bezig met een uiteenlopend aantal aspecten van het slijpen: van gereedschapsslijpen tot het slijpen van onderdelen voor machines. Ze doen vlak-, profiel-, rond-, centerloos- en gereedschapsslijpen voor derden. Kenmerkend zijn de hoge nauwkeurigheid, de kennis van hoogwaardige materialen en de meetfaciliteiten die ze hebben. De branchegroep is in 1998 opgericht. De voorbije maanden heeft het bestuur onder de leden een enquête gehouden om de wensen daar te inventariseren. Dat heeft in ieder geval voor de komende tijd vier speerpunten opgeleverd.

Welke zijn dat?
Marc de Rooy: 'Imago van de sector verbeteren, technologische vernieuwing stimuleren, het bevorderen van opleiding en scholing en het versterken van de netwerkfunctie. We moeten veel meer van elkaar leren en elkaars sterke punten benutten.'

Het laatste punt: wat elkaar leren. Zijn de Nederlandse slijpbedrijven zo open dat ze hun collega's in de

kraken laten kijken en kennis willen uitwisselen?

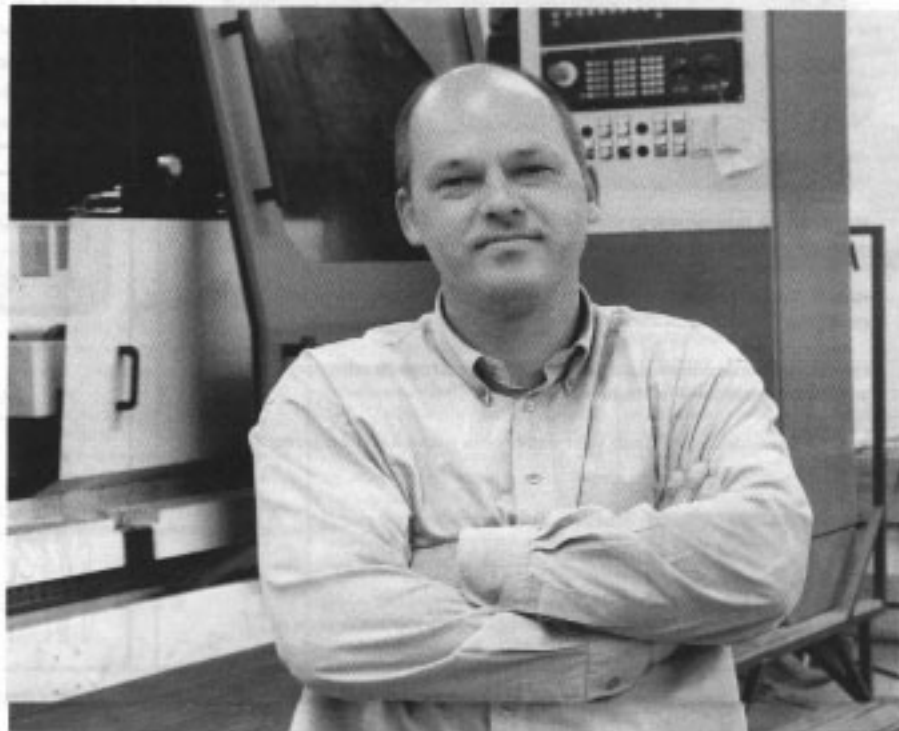
Marc de Rooy: 'Toegegeven: er wordt soms nog teveel op eigen houtje gewerkt. Maar: zeven jaar geleden toen we met de NPS startten, had men niet verwacht dat we zo open met elkaar zouden omgaan als we nu doen. Maar het kan nog beter. Ik besef dat er altijd wel een spanningsveld zal blijven: hoeveel informatie geef je prijs? Want ook wij komen soms andere NPS-leden wel eens tegen bij een offerte. Toch ben ik ervan overtuigd dat we veel meer van elkaar kunnen leren en dat we daar allemaal ons voordeel mee kunnen doen. We hebben daar allemaal baat bij.'

Hoe wil het NPS-bestuur tot meer kennisuitwisseling komen?

'databank' opzetten waarin we kennis stoppen die andere NPS-leden kunnen gebruiken. Die informatie kan bijvoorbeeld een lijst zijn van machines die je over hebt. Een collega zoekt misschien niet zo'n machine. Of informatie over hoe je een bepaald materiaal bewerkt: hoe je met afvalstoffen omgaat, etcetera. Op dit moment speelt de discussie hoever je met informatie moet gaan.'

klappen gevallen die je in de automotieve en semiconductor hebt gezien.' Door sterk in de machinebouw actief te zijn, heeft het bedrijf minder last gehad van de forse dalingen die andere markten hebben laten zien, zoals de semiconductor en auto-industrie. Toch slijpt De Rooy Slijpcentrum ook voor die markten.

Omdat het bedrijf veel grote werkstukken slijpt en naast grote series, veel relatief kleine orders ontvangt, dient er een hoge mate aan flexibiliteit aanwezig te zijn. Derhalve werken alle medewerkers 9,5 uur per dag, 4 dagen in de week. De zaterdag wordt tot een gewone werkdag gerekend. 'Daardoor komen we tot een machinebezetting van 60 uur op de kostbaarste machines', aldus Marc de Rooy. En dat betekent een optimale, rendabele bezetting van het machinepark, waar het uiteindelijk allemaal om draait. (F.C.)



Marc de Rooy, voorzitter van de Nederlandse Precisie Slijpbedrijven (NPS), en van de branchegroep van de Kredietlijn Metaalzaak. (Foto: F.C.)

Opleiding en scholing is ook een speerpunt. Hoft de sector moeite met het vinden van vakmensen?
Marc de Rooy: 'Het opzetten van een gezamenlijke opleiding is 7 jaar geleden de reden geweest om de NPS te starten. De gezamenlijke opleiding loopt nu goed. We werven thans ook in Vlaanderen en promoten de opleiding daar. Vlaanderen kent geen opleiding en omdat de onze in Tilburg wordt gegeven, is er vanuit België belangstelling. Gebrek aan vakmensen hebben we altijd nog. Minder dan vijf jaar geleden, maar we moeten nog altijd de mensen zelf opleiden.'

CNC-slijpen en robotisering dringen thans verder door. Zal dat effect hebben op de behoefte aan vakmensen?
Marc de Rooy: 'Zeker. Je hebt juist vakmensen nodig voor het programmeren van de machines en voor de enkelstuks producten, zoals wij hier veelal hebben.'

Imagoverbetering en het stimuleren van technologische vernieuwing zijn twee andere speerpunten. Die houden satuurlijk verband met de druk op de Nederlandse maakindustrie vanuit lage loonlanden. Licht deze speerpunten een toe?
Marc de Rooy: 'Ik denk dat we als platform een goed imago hebben. De NPS-leden zijn professioneel, leverbetrouwbaarheids is hoog, kwaliteits leveren we hoogstaand werk af en we tel-

len daarvoor een redelijke prijs. Maar als slijperij blijf je altijd afhankelijk van productiebedrijven. Persoonlijk ben ik niet zo pessimistisch dat ik denk dat alle productiebedrijven wegtrekken. Er zullen er altijd hier blijven. Maar feit is dat bedrijven als Philips en Océ, om twee voorbeelden te noemen, productie verplaatsen naar Azië of Oost-Europa. Wij zullen dus meerwaarde voor onze klanten moeten gaan realiseren zodat werk hier blijft. We moeten problemen voor onze klanten oplossen. Dat kan door technologisch te vernieuwen. Je ziet automatisering en robotisering in sommige deelmarkten sterk opkomen. Soms moet je naar 7 x 24 uur produceren toe. Daarnaast moet je specialiseren, zoals wij in ons bedrijf hebben gedaan door voor grote slijpdelen te kiezen en veelal enkelstuks te produceren.'

U glooft dus dat er wel degelijk kansen zijn voor Nederlandse slijpbedrijven?
Marc de Rooy: 'Kansen zijn er zeker. De vraag is echter: pak je ze of laat je ze liggen? Ik denk dat we tegenwoordig in de metaalindustrie weer ondernemerschap moeten tonen. Soms hoor ik wel eens: als de tijd van rond 2000 terugkomt, dan gaat het goed. Maar die jaren komen niet meer terug. Je moet niet bij de fax afwachten totdat de orders vanzelf

binnen komen, zoals in die tijd. Je zult de markt actief moeten bewerken. High tech, automotive, voedingsmiddelen-technologie en kleinere regionale OEM's die leveranciers dichtbij zoeken, daar liggen kansen voor onze sector.'

Hoe kan je die als slijperij benutten?
Marc de Rooy: 'Weselijk is dat je een strategie ontwikkelt. Wat voor bedrijf heb je en waar wil je naar toe? Als NPS gaan we onze leden helpen om hun strategie te bepalen. We gaan heus niet op de stoel van de ondernemer zitten, want die zal het zelf moeten doen. Als NPS kunnen we wel een aantal handvatten aanreken. Een gemiddelde ondernemer wil met zijn bedrijf groeien. Dan mag je niet afwachten. Klanten komen niet meer vanzelf, als ze dat al ooit gedaan hebben.'

De NPS heeft de enquête onder de leden mede gehouden om te weten te komen aan welke zaken zij behoefte hebben. Van de nieuwe aanpak van het NPS-bestuur eens kort samen.
Marc de Rooy: 'We willen een grotere betrokkenheid van onze leden. Daarom hebben we de afgelopen maanden intensieve gesprekken gevoerd met leden. We willen meer interactie tussen bestuur en NPS-leden. Daar bestaat draagvlak voor, heb ik in de gesprekken die ik heb gevoerd, gemerkt.' (FRANK COENEN)

* Lees verder op pagina 20