

HAVATEC MECHANISEERT KLANTEN EN AUTOMATISEERT EIGEN PROCESSEN

'EAGERNESS OM TE AUTOMATISEREN IS HIER GROOT'

Door mechanisatie is de snijbloemensector een stuk minder arbeidsintensief geworden, mede dankzij de sorteer-, bos- en handling-machines van Havatec. Dit snelgroeende bedrijf investeerde de afgelopen twee jaar stevig in nieuwbouw en automatisering. 'We hebben grote slagen gemaakt in procesbeheersing en -efficiency.' Mede dankzij PLM Xpert, dat met PRO.FILE PLM de verbindende schakel leverde tussen het CAD-programma (Solid Edge) en het eveneens nieuwe ERP-systeem (Ridder iQ).

DOOR PIM CAMPMAN

Havatec is gespecialiseerd in mechanische oplossingen voor de snijbloemenindustrie, gecombineerd met in eigen huis ontwikkelde software. Het Noord-Hollandse bedrijf ontwikkelt, bouwt, verkoopt, installeert en onderhoudt machines in heel veel soorten en maten. Dit betreft onder meer boeketlijnen, transportbanden, elastiekbinders en vuilafvoersystemen, in drie categorieën: low-, mid- en hightech. In het hoge segment biedt Havatec sorteermethoden aan gebaseerd op röntgen-, kleurencamera- en infraroodtechniek. Trosrozen, gerbera's, tulpen, anjers, lelies, alstroemeria's: voor iedere snijbloem is er een passende oplossing, die op turnkey basis in binnen- en buitenland wordt geleverd. 'Wij hebben klanten over de hele wereld, behalve Antarctica', claimt Havatec.

INNOVATIE LEVENSADER

'Innovatie is de levensader van ons bedrijf', zegt Johan Immink, manager engineering. 'Zo'n twintig mensen zijn continu bezig om nieuwe concepten te ontwikkelen, want de insteek is om elke jaar twee nieuwe machineconcepten op de markt te brengen. De marktsegmenten zijn ook niet zo groot dat je elk jaar honderden machines aan de man kunt brengen. Er zijn, zeg maar, niet honderd gerbera-telers te bedenken die nog geen machine van ons hebben. Wel zie je dat bloementelers opschalen, waardoor het voor hen interessant en rendabel is om van bijvoorbeeld low-naar mid- of hightech te gaan. Hun oude systeem nemen we dan zonder meer terug, zeker als dat van ons komt. Dat *refurbishen* we dan en zoeken er een koper voor. Wij zijn een dienstverlener, die zijn klanten helpt hun stelen tegen een zo laag mogelijke kostprijs te verwerken.'

ALLES OP ÉÉN PLEK

Augustus vorig jaar verhuisde Havatec van Noordwijkerhout naar Nieuw-Vennep. De belangrijkste reden: alles op één locatie doen.

Johan Immink: 'De afgelopen vijf jaar zijn we enorm gegroeid, van zo'n dertig naar tachtig medewerkers. Daardoor moesten we steeds ruimtes bijhuren. Op het laatst zaten we op tien plekken op het industrieterrein in Noordwijkerhout. Al dat heen en weer gerij en spullen bij elkaar zoeken was een verspilling van tijd en geld.' Een enorm verschil met vandaag. In Nieuw-Vennep huist heel Havatec in één fraai en ruim pand: 4.000 vierkante meter bedrijfsruimte, 1.500 vierkante meter kantoorruimte. Ontworpen en ingericht met oog voor wat er bij een fijne werkplek komt kijken: daglicht waar je ook bent, zit-stabureaus en goed geoutilleerd. En bovendien efficiënt, mede dankzij de vier automatische magazijntorens, 11,5 meter hoog en met 340 plateaus.

MEER GREEP EN INZICHT

Die Kardex-torens zijn het zichtbare gedeelte van de automatiseringsslag die Havatec de afgelopen twee jaar heeft geleverd. Maar zonder een goede, onderliggende it-infrastructuur kun je daar niets mee. Immink: 'Toen ik in maart 2017 binnenkwam, was er consensus over dat er een ERP-systeem moest komen, maar concreet was er niets. Ja, Solid Edge (CAD-tekenprogramma, red.) en heel veel Excel-bestanden. Dat ga ik niet afkraken, want het werkte wél: informatie was traceerbaar, hoewel lastig, tijdrovend en niet waterdicht qua risico op fouten. Er was geen voorraadbeheersysteem, alle servicebonnen werden handmatig aangemaakt, de monteurs hadden geen zekerheid of wat op de stuklijsten stond er daadwerkelijk was, enzovoort. Veel kennis zat in de



Johan Immink, manager engineering van Havatec, in de nieuwe, lichte bedrijfsruimte: 'Wij zijn een dienstverlener, die snijbloementelers helpt om hun stelen tegen een zo laag mogelijke kostprijs te verwerken.' Foto: Pim Campman

hoofden van mensen en er ging heel veel tijd verloren met zoeken.' Kortom, Havatec was eraan toe dieper inzicht in en meer greep op de processen te krijgen.

LASTIGE ERP-KEUZE

Allereerst werd een aantal ERP-leveranciers geconsulteerd. Immink: 'De keuze was uitermate lastig, om twee redenen: alle *prospects* hadden zich super ingeleefd in hoe onze processen verlopen; dat verdient echt een compliment. En de tweede reden betreft iets waar je in alle automatiseringstrajecten tegenaan loopt: je koopt iets en implementeert het, maar je weet niet precies wat het kan. Daar kom je pas na verloop van tijd achter.' Een lang verhaal kort: Havatec koos voor Ridder iQ. 'Hun propositie was dik in orde en ze hebben bijna duizend klanten in de maakindustrie, dan doe je toch iets goed.' Het was nog wel een dingetje dat Solid Edge en Ridder iQ niet rechtstreeks te koppelen zijn.

LEES VERDER OP PAGINA 37

VERVOLG VAN PAGINA 35

Daarvoor kwam PLM Xpert uit Bergambacht in beeld. Dat softwarebedrijf bood met het data-beheersysteem PRO.FILE een *off-the-shelf* oplossing. Die meer doet dan koppelen alleen, vertelt Johan Immink: 'Data zoeken in Solid Edge gaat via een directory-structuur, en dat is behoorlijk

'We hadden niks, dat maakt het ook makkelijker'

lastig. Daarmee vergeleken is het terugzoeken en hergebruiken van iets wat eerder getekend is in ProFile een stuk eenvoudiger. Je kunt niet alleen de hele machinesamenstelling bekijken, maar ook revisies daarop zijn gedocumenteerd en snel op te zoeken.'

GROTE VERANDERBEREIDHEID

Versiebeheer dus, waarvoor in PRO.FILE de structuur '*as designed, as built, as maintained*' ontwikkeld is. Met, zegt Immink, een hele trits voordelen: snelle reproduceerbaarheid, minder risico op fouten, veel tijdswinst en 'ontzettend veel

inzicht'. 'Je hebt toegang tot heel veel data, die je kunt analyseren en gebruiken bij bijvoorbeeld je inkoop.' Hij noemt nog een grote pre: 'Minder zoekfrustratie.'

Om het plaatje compleet te maken, regelt het warehousemanagementsysteem Power Pick Global het beladen en ontladen van de magazijntorens. 'Wij sturen het systeem aan via ERP. We maken in ERP een order aan, er gaat een signaal-tje naar de toren, een lade met (ook) de juiste onderdelen gaat naar beneden en een ledlamp geeft aan welk onderdeel de monteur moet hebben.' PRO.FILE ging vorig jaar april live, Ridder iQ een maand later en sinds de verhuizing op 15 augustus draait alles, ook het Kardex-systeem. Hoe is de implementatie gegaan? 'Best tijdrovend, maar het is wel soepel verlopen. Ook omdat er *eagerness* was om te automatiseren: de mensen waren al dat zoeken en die tijdverspilling zat. Dus de veranderbereidheid is heel groot. En we hadden niks, dat maakt het ook makkelijker.' Van PLM Xpert horen we dat een interne *dedicated* projectmanager – in dit geval Johan Immink – goed werkt: 'Met één aanspreekpunt hoeft de leverancier niet steeds het hele bedrijf door.'

NU EVEN CONSOLIDEREN

Plannen om meer stappen te zetten in automatisering heeft Havatec voorlopig niet. 'We hebben gezegd: laten we eerst de bestaande processen automatiseren en, als we dat voor elkaar hebben, een tijdje consolideren. Pas als bedrijfsbreed de handelingen geautomatiseerd zijn, kun je zeggen:

PRO.FILE

'Met PRO.FILE kunnen alle aan producten, onderdelen en materialen gerelateerde data en documenten op een zeer gedetailleerd niveau gemanaged worden', verklaart Bas Verbunt, consultant bij PLM Xpert. 'Daarmee is het de product data backbone voor alle digitale informatie die relevant is voor een product: één systeem dus voor het beheren van alle product-gerelateerde documenten. PRO.FILE ondersteunt innovatie door meer hergebruik en het hebben van een compleet digitaal productdossier. Dankzij deze volledige digitalisering van de CAD- en ERP-omgeving heeft Havatec in korte tijd productdatamanagement volledig kunnen invoeren.'

dit of dat werkt niet helemaal goed of prettig en dit of dat erbij zou toch wel fijn zijn. Maar zo ver zijn we voorlopig niet; we zitten nog steeds in de implementatiefase. Binnenkort zetten we een enquête uit om de tevredenheid van onze medewerkers te peilen en te achterhalen of we nog issues gemist hebben.' ●

www.havatec.com
www.plmexpert.nl
www.profile-plm.nl
www.ridder.nl