

Met snelle actie veroveren ThyssenKrupp en Pekago fors aandeel in vechtmart

NIEUWE TRAPLIFT ONTSTOND IN 'SNELKOOKPAN'

ThyssenKrupp Accessibility en Pekago realiseerden in recordtijd de rechte traplift Levant – een nieuwe productlijn en productielijn in een nieuw marktsegment. Qua tijd en logistiek was het ontwikkeltraject een 'snelkookpan'. Als er meer tijd was geweest waren sommige keuzes anders uitgevallen, maar in grote lijnen kijken de partners terug op een succesvol traject.

stofdelen, kunnen dus met genoeg terugkijken op hun recente ontwikkelingsinspanningen.

HOG EISEN

De belangrijkste afzetmarkt voor de Levant is de Verenigde Staten. 'Dat maakte UL-certificering – UL is de Amerikaanse KEMA – vooraf tot een absolute voorwaarde', geeft sales & engineering

directeur Jos van den Bergh van Pekago aan. 'Amerika met zijn verregaande productaansprakelijkheid stelt hoge eisen aan bijvoorbeeld brandveiligheid van kunststofdelen en duurzame *traceability* van grondstoffen. De controles zijn onaangekondigd en als de controleurs onregelmatigheden aantreffen, leggen ze de productie stil tot het bedrijf weer aantoonbaar aan de eisen voldoet. Gelukkig zijn wij met onze certificatie voor onder meer de luchtvaartsector wel wat gewend.'

Maar dit certificatie-traject kwam natuurlijk pas aan de orde nadat ThyssenKrupp Accessibility Pekago uit enkele offertes als projectpartner had geselecteerd. Van den Bergh: 'Het bijzondere is dat je het project globaal moet overzien, nog voordat

van uitengineering van componenten sprake is. Je maakt voorlopige keuzes voor geometrie en grondstoffen. Op basis daarvan stel je de begroting voor advies- en matrijkskosten op. Pas later kun je de aannames toetsen op maakbaarheid.' Dat gebeurt bijvoorbeeld in *warp*- en *mould-flow*-analyses, die respectievelijk de materiaalwerking en de vloeijing van het materiaal in de matrijs beoordelen. Van den Bergh: 'Het opstellen van een transparante offerte vergt daarom diepgaande proceskennis.'

Daarnaast was er een harde einddatum voor de productlancering, onder meer vanwege beursintroducties. 'Over de timing eisten we zekerheid van onze toeleveranciers', vertelt projectmanager Wim Heijns van ThyssenKrupp Accessibility. Er lag dus nogal wat druk op het proces. Het ging



Van links naar rechts Wim Heijns (ThyssenKrupp), Jos van den Bergh (Pekago) en Peter van der Tak (ThyssenKrupp) bij de Levant, het resultaat van hun gezamenlijke ontwikkelingsinspanningen. Foto: Sam Rentmeester/FMAX

door Leendert van der Ent

ThyssenKrupp heeft recent de wereldwijde activiteiten op het gebied van 'accessibility' kritisch doorgelicht. De vestiging in Krimpen a/d IJssel is binnen het concern het *competence center* voor trapliften. Strategisch inkoper Peter van der Tak: 'Ons innovatieve karakter, de engineeringkennis op het gebied van elektronica en mechanica, bleek een sterk punt. Om die reden is de ontwikkeling van de rechte traplift Levant, die aan verschillende vestigingen in competitie werd uitgegeven en extern werd beoordeeld, aan ons toegekend. Na een apart *assessment*-traject is

ook de productie aan Krimpen gegund.' ThyssenKrupp Accessibility in Krimpen a/d IJssel maakt voor de wereldmarkt jaarlijks zo'n 14.000 exemplaren van de gebogen Swing, een traplift in het hogere segment. Van der Tak: 'In dat segment hebben we wereldwijd een flink marktaandeel; het aantal spelers is overzichtelijk. De Levant is een rechte traplift. In dat lagere segment zijn veel meer spelers actief en moet je scoren op kostprijs en betrouwbaarheid. Toch maken we in dit zwaarbevochten segment nu al vrijwel evenveel exemplaren als van de Swing.' ThyssenKrupp Accessibility en ontwikkelings- en productiepartner Pekago in Goirle, dat tekende voor de kunst-

om een nieuwe productlijn, er was een harde einddatum en het ging om 26 verschillende kunststofonderdelen die op 18 matrijzen tot stand moesten komen uit verschillende grondstofsoorten. Van den Bergh: 'Die onderdelen moeten bovendien aan verschillende hoge eisen voldoen. Zichtdelen moeten een onberispelijke esthetiek hebben, terwijl kritische veiligheidsdelen aan de hoogste functionele eisen moeten voldoen.'

ONDER TIJDSDRUK

Van den Bergh geeft aan dat er dan ook een zorgvuldige voorbereiding heeft plaatsgevonden over de vormgeving van de projectorganisatie en de beheersing van diverse spanningsvelden. Pekago, ThyssenKrupp Accessibility en de ingehuurde engineers van beide partijen leerden elkaar in een 'snelkookpan' kennen. Heijns sluit aan: 'We maakten een indeling in mijlpalen. Het bereiken van een mijlpaal gaf steeds het sein voor de volgende processtap. Bovendien bespraken we wat te doen bij onverhoopte afwijkingen. Daarover moet je nadenken. Want hoewel er altijd alternatieven zijn waarmee je de afwijkingen rechtzet en weer aan de oorspronkelijke eisen kunt voldoen, gaan die altijd gepaard met consequenties in tijd en geld.' Zo stond het hele project onder strakke monitoring. Nadat de specificaties definitief kwamen vast te liggen, kon de uitengineering van start gaan. Van den Bergh: 'Voor de doorlooptijd voor de matrijzontwikkeling was ongekend

kort. In acht weken werden achttien matrijzen gemaakt, deels in Nederland, deels bij Chinese partners. Daarbij bleek tijdens validatie, dat voor sommige onderdelen optimalisatie van materiaalkeuze nodig was of een aanpassing van het productontwerp.'

PRODUCTIE GROEI

Terugkijkend bestempelt Peter van der Tak het project als geheel tot een succes. 'Toch moet je altijd lessen willen trekken. Tijdens deeltrajecten zie je dat je eigenlijk meer tijd nodig hebt voor beslissingen. Zo hebben we door tijdsdruk op een

lukt dat niet budgetneutraal. Heijns licht toe: 'De kunststofdelen van de rail waarover de lift loopt, voldeden in het aanvankelijke ontwerp niet. Door aanpassing van de vormgeving en het materiaal en procesoptimalisatie zijn we erin geslaagd snel een oplossing te ontwikkelen. Ook hebben we meer kosten moeten maken om de producten vanuit China hier te krijgen, maar we hebben de deadline gehaald.' Van den Bergh: 'Voor de projectbeheersing zijn de inspanningen vergroot gedurende de doorlooptijd. Maar al met hebben we de doelstellingen van het project gezamenlijk waargemaakt. Onder enorme tijdsdruk zijn we er

'Over de timing eisten we zekerheid van onze toeleveranciers'

bepaald moment drie alternatieven tegelijk onderzocht. Normaal zou je dat na elkaar doen, te beginnen bij de meest waarschijnlijke optie. De meeste keuzes zijn overigens goed uitgevallen; voor de 26 delen hebben we maar bij één of twee uiteindelijk voor een andere grondstof moeten kiezen. Maar als er meer tijd is, ligt er een betere of goedkopere oplossing binnen bereik.' Als voor het bereiken van de benodigde sterkte snel een hoogwaardiger grondstof nodig is, dan

door vroegtijdig onze kennis te delen in geslaagd een betrouwbaar apparaat te maken.' Zo denken klanten er kennelijk ook over, want de productie blijft oplopen. ●

links

www.tkacc.nl

www.pekago.nl