

VAM

Vakblad Asset Management

#

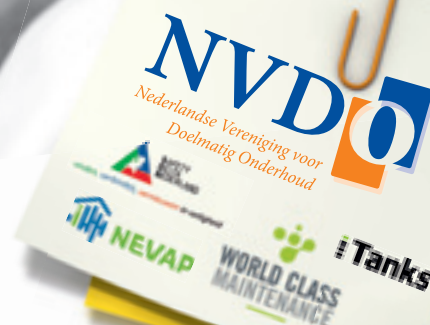
6

nr. 06 / 2021

ONDERHOUD CENTRAAL

Spilpositie in Asset Management

Samenwerking
Legionella Preventie
Van kosten naar Waarde



Hoe Klinkenberg Zaanstad razendsnel innoveert

Met z'n allen op een rijdende trein springen

Machinefabriek Klinkenberg Zaanstad B.V. is specialist in mechanisch transport en bulkhandling door middel van transportschroeven in diverse uitvoeringen. Het bedrijf bestaat meer dan 130 jaar en de gedegen vakkennis en expertise worden door klanten enorm gewaardeerd. Zo zeer dat Mario de Graaff, directeur-eigenaar van het productiebedrijf, kans zag om dit uit te breiden met een services-tak.



Foto: Klinkenberg Services B.V.

Klinkenberg Services B.V. voert onderhoud uit aan de door hen geplaatste of vreemde machines en assets. Het doel is om bij te dragen aan het behalen van de bedrijfsdoelstellingen van hun klanten. Dit doen ze onder andere door middel van digitalisering en het toewerken naar conditie-gebaseerd onderhoud. Ondanks dat Klinkenberg Services B.V. net is opgezet, is er meer vraag naar dan verwacht. Hoe ga je daarmee om? Welke systemen spelen een essentiële rol? Hoe zorg je dat de eigen organisatie en de organisatie van de klant klaar zijn voor vernieuwing en dat ze het tempo bijhouden?

❖ **Tekort aan technici.** “We zien steeds vaker dat klanten kampen met het tekort aan goed geschoold technisch personeel. Klinkenberg wordt regelmatig gevraagd of we in dat gat kunnen springen”, zo legt De Graaff het ontstaan van de services-tak uit. “Wij hebben natuurlijk de specifieke kennis van de machines, al het naslagwerk hebben we beschikbaar en we kunnen realistische doelen bepalen. Bovendien zien we veel potentie in de inzet van conditiegestuurd onderhoud om daarmee klanten te kunnen helpen bij het behalen van bedrijfsdoelstellingen. Denk daarbij aan het verlagen van onderhoudskosten, het verhogen van de productiviteit (OEE) en het verlengen van de levensduur van bestaande machines”.

❖ **Learning by doing.** Ondanks de ambities en goede strategie, was de machinefabriek eigenlijk nog niet helemaal klaar voor de uitbreiding van Services en de benodigde digitaliseringsslag. De Graaff; “We deden nog veel op papier of in Microsoft Word, er waren nog geen onderhoudssysteem of processen ingericht en natuurlijk moesten we nog mensen trainen die bij klanten het onderhoud kunnen uitvoeren. Al deze zaken heb ik overigens nooit ervaren als problemen: klanten zijn hier vaak ook nog niet klaar voor. We kunnen samen groeien en dat vind ik juist mooi, learning by doing”.

❖ **Flexibiliteit hoog in het vaandel.** Een van de belangrijkste puzzelstukken voor succes was het kiezen en implementeren van een Enterprise Asset Management (EAM) systeem. Klinkenberg koos voor Ultimo als EAM-systeem. De Graaff; “In eerste instantie hadden we gedacht klein te beginnen om vervolgens op te schalen. We zijn blij dat het onderhoudssysteem zo flexibel is gebleken. Hierdoor konden we snel uitbreiden om aan de groeiende vraag van klanten te kunnen voldoen. Om je een beeld te geven: we bepaalden een strategie waar we naartoe wilden werken met milestones. Halverwege de implementatie bleek dat we daar al voorbij waren en we een nieuwe strategie nodig hadden”. Alle procesdata en informatie van uitgevoerd onderhoud aan machines wordt per klant opgeslagen in het EAM systeem. Daardoor wordt er een database opgebouwd waarmee verder kan worden gewerkt en geanalyseerd. Klinkenberg wil graag samen met de klant in de nabije toekomst zelf onderhoudsacties (storingmeldingen) in het systeem gaan plaatsen. Zo kan het bedrijf snel acteren op meldingen. De Graaff; “Dit helpt ook bij onderdelenmanagement omdat de behoefte aan preventief onderhoud duidelijk wordt. Dat resulteert in professioneel magazijnbeheer dat volledig voldoet aan de vraag van onze klanten”.

❖ **Vakgenoten onder elkaar.** Als implementatiepartner maakt het bedrijf uit Zaanstad gebruik van de experts van MaxGrip. “De trein dendert bij ons voort en zo’n implementatiepartner moet op de trein kunnen springen en meerijden. Je hebt een sparringpartner nodig die luistert, meedenkt en het vak begrijpt. De consultants van



Mario de Graaff Foto: Klinkenberg Services B.V.

MaxGrip deden dat goed. Ze denken mee over de doelstellingen van het EAM-systeem die natuurlijk gekoppeld zijn aan onze eigen bedrijfsdoelstellingen, ze doen de inrichting van het systeem en de processen. Ze zorgen vooral dat wij en onze klanten er het maximale uit kunnen halen. Vakgenoten onder elkaar, zo voelt dat echt”.

❖ **Mensen meekrijgen.** Binnen een half jaar stond er een nieuw servicebedrijf met digitaal onderhoudssysteem en een nieuwe manier van werken. Dat is een flinke verandering voor het team dat werkt in de machinefabriek, voor de klanten en voor het nieuwe team ‘in het veld’ dat bij klanten onderhoud uitvoert. “Communicatie is echt de sleutel. We stoppen veel tijd in het opleiden en coachen van onze technici en ingehuurde krachten. We nemen ze mee in het proces, de samenwerking en klantcommunicatie. Onderhoudsmonteurs moeten zien wat deze nieuwe manier van werken (en hun rol daarin) toevoegt voor de bedrijfsvoering van de klant. Met elkaar, intern in de fabriek en extern in het veld bij klanten, reviewen en verbeteren we de processen en samenwerking. Het zijn soms blubberpaden waar we overheen moeten lopen, maar zolang ze begaanbaar zijn, komen we er wel”.

❖ **Toekomst in digitalisering.** “Conditiegebaseerd onderhoud is een realistische stip op de horizon die we voor elkaar willen krijgen voor onze klanten. Het EAM-systeem is een mooie digitaliseringsslag in onze groei naar dat doel. Eigenlijk is digitalisering en data-gedreven onderhoud in de breedte een belangrijk toekomstbeeld. We werken al met de connected-worker app Ultimo Go+ en ik zou op langere termijn graag willen werken met NFC tags om nog meer data en informatie slim te kunnen verbinden en te gebruiken om bij te dragen aan de bedrijfsdoelen van klanten. Digitalisering van de bedrijfsvoering van de nieuwe tak Services heeft nog een ander doel, namelijk het werven en binden van jonge technici. Digitalisering van onderhoud maakt het vak aantrekkelijker en ons bedrijf een interessante werkgever”. De Graaff concludeert; “Naast het robuuste Klinkenberg Zaanstad hebben we met de services-tak snel een mooi nieuw bedrijf neergezet dat we nog veel mooier gaan maken. We hebben veel ideeën die we graag in de praktijk willen brengen”. ❖