

'Details moeten zorgen voor hogere snelheden en minder stops'

BINDERIJSERVICE JS: 'IN DE SCHOENEN VAN DE ONDERNEMER'

Je kunt hem nog altijd bellen voor een reparatie of het oplossen van een storing. Maar 23 jaar ervaring als servicetechnicus en instructeur in de afwerkbranche hebben hem gevormd tot meer dan de oplosser van een incidenteel probleem, namelijk tot adviseur en vraagbaak voor verschillende grafische ondernemingen op zoek naar meer rendement.

Jos Sturkenboom, (48) vanaf 1990 werkzaam bij de servicegroep Afwerking van Wifac, werd - nadat Müller Martini in 2001 had besloten het zelf te gaan doen in Nederland - samen met vijftig Wifac medewerkers meegezogen naar de vestiging van de Zwitsers in Mijdrecht. Het zal ongetwijfeld het midlife gevoel geweest zijn om nog één keer een nieuwe uitdaging aan te gaan toen hij zich in juni 2009 vestigde als zelfstandig ondernemer zonder personeel, in de volksmond 'ZZP-er'. Sturkenboom: 'Het gaat zeker bij afwerkbedrijven allemaal wat moeilijker. De

DOOR HANS HORDIJK

wat het resultaat is van kleine veranderingen. Het plezier dat bijvoorbeeld machinevoerders daaraan beleven. Hoewel de huidige verzamelhechtlijnen vol hangen met automatische controle- en instelsystemen, hangt het bereiken van hogere rendementen door meer efficiency vooral samen met vakmanschap. Zeker, je kunt met deze systemen de formaten en omvang snel inmeten, maar daarna begint het pas. De details moeten zorgen voor hogere snelheden en minder stops

wordt ingezet, leidt tot meer overzicht. Voor grote klussen als verhuizingen of verplaatsingen van productiestraten worden gespecialiseerde vakmensen ingehuurd. Jos Sturkenboom werkt nagenoeg zonder overheadkosten. Internet, gsm en een snelle servicewagen maken hem snel bereikbaar en flexibel. Hij kan tegen interessante tarieven opereren in een markt waar op de kleintjes getoet moet worden

ASSISTENTIE

Sturkenboom wordt zowel door drukkerijen als binderijen ingehuurd. Hij noemt Habo DaCosta Vianen, Z & O Zevenbergen, de Thieme groep en bijvoorbeeld Van Elst Apeldoorn. Naast opleidingprogramma's sluit hij onderhoudscontracten af voor korte of langere termijn. Dat soort overeenkomsten voor-

PRV

Jos Sturkenboom richt zich voornamelijk op geïntegreerde gebrocheerde en geregenaaide producties. Onder het motto PRV (Productie Rendement Verbetering) loopt hij één of meer dagen mee op de werkvloer. Vervolgens analyseert hij de situatie en maakt hij een gedetailleerd rapport op maat met een plan van aanpak. Het plan wordt besproken, actiepunten benoemd en uitgevoerd, bijgestuurd en vervolgd. Verschillende onderwerpen kunnen invloed hebben op het resultaat: infrastructuur, lo-

gistische routing, interne communicatie, samenstelling en omschrijving van de order, het compleet en aansluitend aanleveren van de volgende opdracht, de technische staat van de machine. Mogelijke oplossingen en verbeteringen: aanpassen van de orderinstructies, kleine technische wijzigingen, logische en kortere instelvolgorde, het aanbrennen van hulpmiddelen en extra instructie voor de bediener. Dit alles moet leiden naar een gemotiveerde bediener met meer zelfvertrouwen en een hoger nettoresultaat.

sterke behoefte vast aan snelle, flexibele hulpverlening. 'De levertijden zijn kort, dus zijn korte doorlooptijden van groot belang; dan is snelle serviceverlening een must.'

TOEKOMST

Over de toekomst van binderijen heeft Sturkenboom een

de drukker nooit aan beginnen. De basisproducties goed en efficiënt produceren, maar wel de mogelijkheden van de hechtlijn meer benutten door bijvoorbeeld inline stansen, ponsen, oognieten en het vergroten van de formaatrange zowel naar extreem kleine als extreem grote formaten. Vaak zijn



Jos Sturkenboom: 'Er is een sterke behoefte aan flexibele snelle service'

prijzen zijn vooral in hechtproducties slecht. De marges, door hoge vaste kosten van onder andere machines en personeel, zijn klein. Als dan ook nog een slechte nettoproductie gedraaid wordt, zie je het rendement teruglopen. Om een positief resultaat te kunnen realiseren, moet de hele organisatie in een bedrijf op orde zijn. Eén foute of ontbrekende schakel kan de winst doen verdampen. De mens speelt daarin een belangrijke rol. Of het de chef, de werkvoorbereider, de orderbegeleider of de machinebediener is, maakt geen verschil. Het realiseren van meer rendement bij dit soort producties is mijn uitdaging. Lang bestaande culturen leiden vaak tot ingesloten foute processen. Het is leuk om te zien

en daarvoor is vakmanschap een eerste vereiste.' Sturkenboom is altijd bezig met het zoeken naar kleine hulpmiddelen die tot belangrijke besparingen leiden. Bijvoorbeeld het aanmaken van een speciale productgeleider, blaasluftsysteem voor dunne producten of het vervangen van de door de fabrikant gemonteerde transportbanden. Een soepeler product van Habo DaCosta begeleidt het product beter en is minder smet- en markeergevoelig. Kortom, een stabielere productie. Soms kan een andere instelvolgorde of de organisatie bij de aan- en afvoer van half- en eindproducten al leiden tot forse besparingen. Niet alleen door zijn reputatie maar sowieso het feit dat iemand van buiten het bedrijf

ziet ook in directe assistentie bij problemen in de productie. Bijvoorbeeld Habo DaCosta: 'Bij problemen bellen we Jos', zegt ploegleider Hans Beijers. 'Wij draaien vol continu en moeten kunnen rekenen op snelle en flexibele hulpverlening.' De Houtense ZZP-er stelt een



Jos Sturkenboom (midden) bij Habo DaCosta in overleg met coördinator afwerking Mehmet Özer (rechts) en ploegleider Hans Beijers



'Leuk om te zien wat het resultaat is van kleine veranderingen'

uitgesproken mening: 'Gebruikmaken van de veelzijdigheid aan afwerkmogelijkheden is van levensbelang. Daar kan

deze formaten bereikbaar door het aanbrennen van bepaalde onderdelen in de verzamelhechtlijn. In folie verpakken en in inkjettechnieken investeren voor adresseren en personaliseren. Allemaal mogelijkheden om onderscheidend vermogen te creëren.' Zo kan hij wel meer zaken bedenken, waardoor de toekomst van binderijen is verzekerd. Het valt hem bijvoorbeeld op dat binderijen die hebben geïnvesteerd in genaaid gebrocheerde producties betere prijzen maken voor hun producten. 'Zij hebben een betere positie in de markt door een hoogwaardig product met meer toegevoegde waarde.' ■