

Total Cost of Ownership

Velen hebben ongetwijfeld zelf ervaring met het aankopen van bepaalde grote en kleine producten. Zij het nu inkopen in de winkel (of via een webshop) of grotere aankopen zoals voor het bouwen van een huis, heel vaak gaan we op zoek naar het goedkoopste in het assortiment, m.a.w. zoveel mogelijk product voor zo weinig mogelijk geld. In veel gevallen zal men zich deze beste-koop strategie niet meteen berouwen, maar is het ook de beste keuze op lange termijn?

Om dieper in te gaan op de totaalprijs van een product is het belangrijk om rekening te houden met de totale levensduur ervan. Voor investeringsgoederen zoals lasrobots, plooibanken en CNC-machines is de levenscyclus meestal duidelijk gedefinieerd. Maar

er moet echter ook rekening gehouden worden met zoveel meer, zoals bijvoorbeeld het elektriciteitsverbruik of de kost en frequentie van het nodige onderhoud van de machinerie.

Als men deze kosten vooraf inzichtelijk maakt, dan maakt men meestal een andere keuze dan op het eerste gezicht. Deze inkoopfilosofie ontstond in de jaren dertig, maar kende pas in het midden van de jaren tachtig een echte doorbraak toen het IT-bedrijf Gartner het definieerde als een 'total cost of ownership' (TCO), voornamelijk bedoeld om de kosten van data netwerken volledig in kaart te brengen. Tot op heden wordt dit model nog steeds en vooral toegepast op investeringsgoederen, omdat hun parallele data goed te vergelijken en de performantie

gegevens van verschillende machines eenvoudig naast elkaar kunnen worden gelegd.

Bij verbruiksgoederen wordt meestal teruggevallen op oude gewoontes: het moet snel gaan, we zijn hongerig en we maken een keuze op buikgevoel of vanuit onze portemonnee. Maar wilt u diezelfde toer op gaan als we het hebben over projecten waarop uw stempel wordt gedrukt? Waar hogere eisen aan worden gesteld?

Voor veel bedrijven van VOM is poederlak een veel ingekocht verbruiksgoed, waarbij de volledige groep van poedercoatings als een onsamenghangend geheel wordt gepercipieerd. Onderling vertonen poederlakken echter gigantische verschillen, de ene



www.helmutfischer.nl

NIEUW!
MOBIEL X-RAY
INSTRUMENT

Draagbaar röntgenfluorescentie systeem van FISCHER

FISCHERSCOPE® X-RAY XAN®500

Meten van grote werkstukken met de vertrouwde FISCHER kwaliteit:

- Ontworpen voor laagdiktemeting en analyse van metalen
- Niet destructieve en nauwkeurige metingen
- Korte meettijden door silicon-drift detector (SDD)
- Stabiele driepunts positionering
- Loodrechte X-ray bundel voor betrouwbare laagdiktemetingen
- Handige adapter voor kalibratie met FISCHER standaarden
- Complete WinFTM software voor windows PC of tablet

Neem gerust contact op. Wij helpen u graag met uw meetopgaven.

HELMUT FISCHER Meettechniek B.V. +31 (0)40 2482255 info@helmutfischer.nl

fischer

Coating Thickness | Material Analysis | Microhardness | Material Testing



Blijft u graag bij uw oude vertrouwde manier van werken? Zeggen innovaties u maar weinig? Dan wensen wij u veel succes toe in **de toekomst**.

Wanneer u wel geïnteresseerd bent in een bij-de-tijdse aanpak en concurrentieel voordeel, dan bent u bij ons aan het juiste adres. Naast het produceren van **innovatieve poedercoatings**, zet Protech-Oxyplast ook in op **procesoptimalisatie** door:

- KENNISTRANSFER** (GRATIS)
Onze collega's die al jaren in het vak zitten, brengen u theoretische en praktische kennis bij op basis van live voorbeelden & een rondleiding. Zij geven rechtstreeks een antwoord op uw vragen.
- EFFICIENCY SCAN**
Onze expert doet bij u on-site een performantieonderzoek van uw volledige laklijn en staat u bij met raad & daad, zodat u onder de meest optimale omstandigheden uw productie kan behartigen.

Contacteer ons: 09/ 326 79 20
info@oxyplast.be

PROTECH **PASSION FOR POWDER**



met zus of zo normering of kwaliteitscertificaten, de andere met superieure eigenschappen ten opzicht van producten uit dezelfde familie.

Het definiëren van enkele kritisch bepaalde factoren blijkt dus essentieel. Wat is het verbruik per m², wat is het verbruik en de kost m.b.t. energie, wat is de transferefficiëntie, de densiteit, de milieuvriendelijkheid, ... We sommen er slechts enkele op die niet worden weergegeven op een label of via het nummer van een kwaliteitsbeoordeling.

Om aan procesinnovatie te kunnen doen is het van groot belang om kennis te verzamelen over het product dat wordt verwerkt. En welke producten u als standaard zou willen gebruiken om ook een vlotte werking van uw machinepark (en controle door uw personeel) te kunnen garanderen. Heel veel van deze informatie, zoals densiteit en korrelgrootte, wordt ter beschikking gesteld door de fabrikant. Het is dan ook logisch om uw fabrikant als uw gids te beschouwen wanneer u uw

processen wil innoveren of optimaliseren.

Protech-Oxyplast beseft dat kennisverruiming en klantenondersteuning belangrijke elementen zijn in een industrie die duidelijk werkt aan continue waardetoevoeging. Zij zetten dan ook graag een stap in uw richting en bieden de mogelijkheid om de kennis van uw personeel (en uzelf) bij te schaven en uit te breiden.

Sedert enkele jaren organiseert Protech-Oxyplast haar eigen opleidingen waar een open inzicht gegeven wordt in de productie van poederlakken. Deze transparantie zorgt ervoor dat de producten meer worden dan alleen maar verbruiksgoederen en dat wordt gezocht naar de meerwaarde die er te rapen valt uit de nauwe samenwerking tussen leverancier en klanten, die inmiddels partners geworden zijn.

De dienstverlening gaat echter verder dan het overbrengen van productkennis. Een recent voorbeeld hiervan is het uitvoeren van Efficiency scans bij enkele van de grootste partners van

Protech-Oxyplast. De Efficiency scan bestaat uit een voorbereidend gesprek met de klant, gekoppeld aan een audit door technisch opgeleide medewerkers. Deze expertise van buitenaf zorgt vaak voor opvallende constataties en quick-win resultaten, waardoor al snel een productiviteitsverbetering of kostendaling te rapen valt. Het klinkt contradictorisch, maar met deze helpt de poederlakproducent zijn klanten om minder poederlak te verbruiken, dus kostefficiënter en innovatiever te gaan werken.

Het is aan de bedrijven die verbruiksgoederen produceren om te beseffen dat het niet meer volstaat om te concurreren met een product op basis van prijs alleen; het is tijd om een totaalpakket aan te bieden, waar de klant-leverancier relatie omgevormd wordt tot een samenwerkingsverband.

Binnen datzelfde idee is het aan de verbruikers van goederen om te beseffen dat leveranciers veel meer zijn dan de producent, maar veeleer een bron van kennis en ondersteuning. In een economisch paradigma waar korte levertermijnen hand in hand gaan met scherpe prijzen en hoge kwaliteitseisen zal dit de enige manier zijn om te concurreren met Aziatische of Oost-Europese producenten.

Een goed besef van de TCO van investering- en verbruiksgoed, in combinatie met een goede samenwerkingsverband met de leverancier zal zorgen voor een stevige positie binnen uw concurrentenmarkt. En dan komt de ruimte voor innovatie vanzelf.

Zowel de kennistransfer-training als de audits die daartoe kunnen bijdragen, vallen onder de service die we onze klanten-partners graag bieden.

Voor meer informatie:

Protech-Oxyplast
Karl Pint