

Verslag van netwerkevent “RAISE YOUR GAME”

ArcelorMittal Gent, 22 november 2016

De derde editie van het 2-jaarlijkse VOM-event stond in het teken van “RAISE YOUR GAME”.

Er werd gefocust op de noodzakelijke verhoging van de industriële competitiviteit.

Gastbedrijf ArcelorMittal gaf het startschot van de boeiende namiddag. Jan Cornelis toonde aan hoe ArcelorMittal niet alleen met productinnovatie (vb. nieuwe staalsoort fortiform®, voorgelakt staal) maar ook met het inrichten van een duurzame productiefaciliteiten (verlagen van CO₂ uitstoot, investeren in een automatische kraan om coils te verplaatsen) zich kan blijven handhaven als een keyplayer in de wereldwijde staalmarkt.

Op bedrijfsorganisatorisch gebied gaf de firma IONICS aan dat het vormen van allianties en holdings rond specifieke technologiedomeinen meer zichtbaarheid verschaft en het aantal “competentietentakels” verhoogt waarmee oppervlaktebehandelende bedrijven zich kunnen profileren naar hun klanten.

Veel aandacht ging ook uit naar procesintegratie en planning. Getuige hiervan zijn de volgende artikels van Arkite, De Roeve Industrie en Sirris.



Op gebied van technologie bleven we dicht bij de dagelijkse praktijk en focusten we op technologie die op korte termijn implementeerbaar is. Doordat oppervlaktebehandeling vaak een opeenvolging is van deelprocessen kwam hier het aspect van geïntegreerde voorbehandelingsprocessen (bv. ontvetten en stralen in één doorgang) aan bod. Zie het artikel van Pantatec. De voordracht door Frank Reiter van de firma REITER gaf een voorbeeld van automatisering in een lakkerijomgeving waar werkstukken van uiteenlopende vormen en afme-

tingen worden behandeld - een uitdaging waarin de KMO's uit onze sector zich onderscheiden van grote laklijnen uit o.a. de automobiel. Voor wat de nabije toekomst betreft vertelde Bram Grandjean van de firma MELOTTE uit Zonhoven over de bijzondere oppervlakte eigenschappen van 3D-geprinte materialen; vandaag nog in hoofdzaak voor prototyping en kleine series maar morgen wellicht mainstream manufacturing technologie.

Onze programma zou onvolledig zijn geweest zonder te spreken over de financiële uitdagingen waarmee onze KMO's worden geconfronteerd. Pieter Coenen, Partner bij Certifin Corporate Finance - een bedrijf gespecialiseerd in het verstrekken van externe CFO diensten voor KMO's - ging in op de waardecreatie van een bedrijf aan de hand van financiële verslaglegging en rapportage. RAISE your GAME betekent in de eerste plaats weten waar u met uw bedrijf naar toe wilt. Een duidelijke strategie moet altijd vertaald worden in een degelijk financieel plan waarin een portie ambitie maar ook realiteitszin op zijn plaats is. Het periodieke aftoetsen van de realiteit tegenover de oorspronkelijke gemaakte doelstellingen zijn voor elke bedrijfsleider een uitdaging om zelf steeds een





Luc Langer, IOpics

versnelling hoger te schakelen. Immers het loutere feit dat zaken gemeten en geanalyseerd worden (bijvoorbeeld door budgetopvolging, KPI's,...) is voor een bedrijf een basis om het beste in de organisatie naar boven te halen om de gemaakte doelstellingen te behalen.

Sluitstuk van de dag was Joost Wille, R & D Manager van Sioen, een belangrijke speler in de textielindustrie. Hij vertelde welke coatings op verschillende stoffen uitgedroefd zijn tot een veelbelovende technologie met veel potentieel. Dit is enkel mogelijk met de wil binnen het bedrijf om groei organisch op te bouwen met de werknemers en daarvoor de noodzakelijke investeringen vrij te maken.

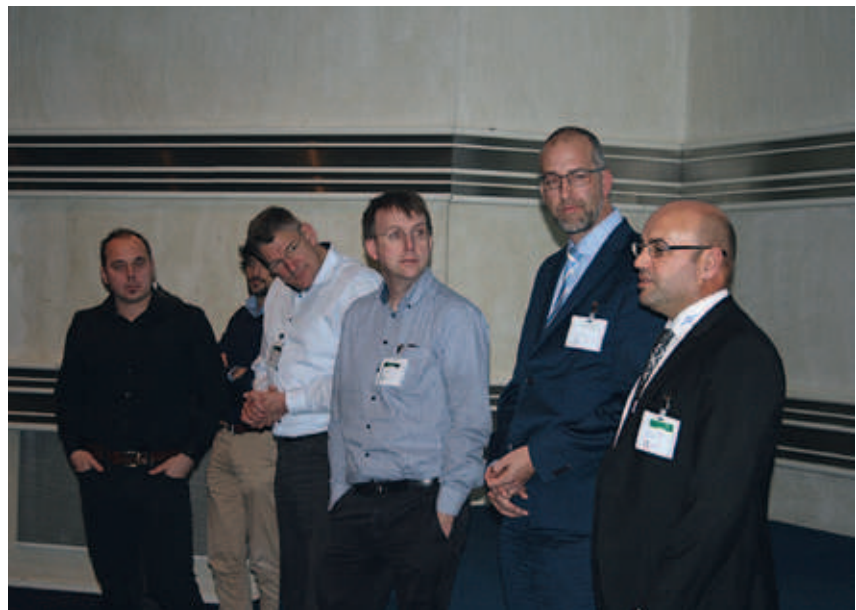
Het VOM-event werd bezocht door een ruim 60 deelnemers. Achteraf was voldoende tijd voor netwerking en het bezoeken van de minitentoonstelling. Ook dit jaar hadden de afwezigen ongelijk. Echter hopen wij dat u inspiratie haalt uit de volgende artikelen en dat u de tijd neemt om af en toe stil te staan en met een frisse blik te kijken naar uw onderneming.

Tenslotte hebben we recentelijk nog een mooie quote ontvangen van trouw VOM-lid BELMEKO die haar kijk geeft op RAISE YOUR GAME: Everybody sells you a product THEY want to sell. Belmeko built solutions YOU want to buy! Klanten hebben vaak een specifieke wens, of liever, ze wensen een doelgericht antwoord/oplossing voor hun specifieke vraag/probleem. Belmeko blijft steeds verder creatief innoveren tot we minstens voor 100% een oplossing gevonden hebben voor hun wensen. Hierbij zoeken we altijd naar een installatie op maat die extra meerwaarde biedt.

Verslaggeving Veerle Fincken



Jan Cornelis, ArcelorMittal



sprekers op een rij