



LARA Engineering B.V. en LARA Inventing B.V. zijn dochterondernemingen van LARA Innovations & Solutions B.V.

Geachte relatie,

In deze uitgave 3 onderwerpen plus onze maandelijkse rubriek.

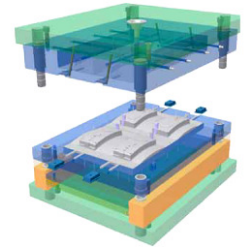
Aan het woord: Wim van de Beld van Betech Kunststoffen

In onze vorige nieuwsbrief hebben we iets verteld over onze nieuwe matrijsengineering mogelijkheden. Ook de samenwerking met Betech Kunststoffen kwam aan bod, waar het gaat om spuitgietprojecten. Deze keer Wim van de Beld zelf aan het woord.

Ik kom net terug van een tiendaagse reis uit China, waar ik onder andere heb onderzocht welke spuitgietproducten nu beter daar en welke beter hier in Nederland kunnen worden vervaardigd. Ik kwam tot de conclusie dat, met name het kleinere en het spuitgietwerk met een kleine toegevoegde extra waarde door montage, beter en zelfs goedkoper gemaakt kan worden in Nederland. Dit is iets dat ik al vermoedde. In Nederland hebben we machines en matrijzen die veelal manarm bediend kunnen worden. De producten komen bij ons vlieg- en aansluitpunt vrij van de machines. Dit is in China wel even anders. Bijna alle producten daar hebben vliezen en zitten vaak nog aan elkaar vast. Dit zorgt ervoor dat alle machines bemand moeten worden t.b.v het netwerk. De Chinezen verdienen dan misschien maar € 2,- tot € 3,- per uur. Maar deze kosten komen er nog wel eventjes bij en de matrijzen zijn vaak niet intelligent ontworpen, waardoor de doorlooptijd van een product

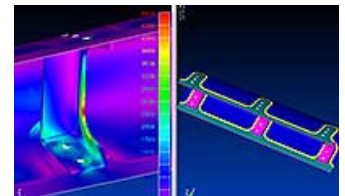


ook nog eens langer is. Door deze factoren kom je op ca. € 5,- tot € 6,- per uur aan extra kosten. Bij twee producten die ik heb onderzocht, bleek dat Nederland uiteindelijk goedkoper is. Hierbij komt dan ook nog het voordeel van het niet vooruit hoeven te betalen, geen lange levertijden en mogelijkheden op bestellingen met kleinere hoeveelheden. Men verwacht dat dit jaar de lonen van de Chinese wederom meer dan 20% zullen gaan stijgen. (dit was vorig jaar 21%). Het is wel zo dat de productie van matrijzen in China nog wel een stuk goedkoper is doordat er hier in Nederland nog erg veel manuren in zitten. Echter het ontwerpen er van is voor Nederland wel weer een zeer geschikte arbeid. Conclusie: de werkelijkheid over het kostenverschil tussen China en Nederland voor wat betreft spuitgieten, ligt toch een stuk genuanceerder. Met andere woorden, wij doen het in termen van prijs/kwaliteitverhouding helemaal zo gek nog niet in Nederland en het wordt alleen maar beter!



De mannen weer helemaal bijgespijkerd

Zoals velen onder u wellicht weten, zijn wij al geruime tijd bezig in de wereld van de eindige elementen (computer gesimuleerde sterkteberekening). Met de investering in FEMAP ontstond ook de noodzaak van gedegen opleiding. Immers, dit is wel eventjes iets anders dan de bekende add-in designchecks binnen de diverse 3D ontwerppakketten. Onlangs hebben onze mannen de cursus FEMAP met succes doorlopen en zijn weer helemaal bijgetraind en uitgerust met de hoogwaardige precisietool FEMAP. Het probleem kan nu niet zo groot zijn of we tackelen het wel. Zie voor meer informatie: www.lara-engineering.nl/staticimg/nieuws/Microsoft_Word__Femap.pdf



LARA niet langer alleen regionaal bezig

Vanaf 1994 hebben we voornamelijk de 4 à 5 noordelijke provincies bediend. Een enkele keer kwam het voor dat we buiten de regio werkten. De omslag kwam een paar jaar geleden toen men ons ook in Zeeland en zelfs in België ontdekte. Internet heeft hier ongetwijfeld een grote rol in gespeeld. Vandaag de dag krijgen we opdrachten uit geheel Nederland. En dat is voor een klein engineering- en uitvinderbureau toch wel bijzonder. "wij hebben u gevonden op internet" is het dan. Dan vragen wij ons hier wel eens af; hebben ze daar dan geen ingenieurs en innovatieadviseurs? Hier blijkt ook uit dat, in dit digitaalperk, de fysieke afstand niet langer een grote rol speelt. In de eerste 2 maanden van dit jaar hebben we er nog nooit zoveel nieuw klanten met zoveel uiteenlopende opdrachten tege-



lijk van buiten de regio bij gekregen. Zo worden we momenteel ingezet als partijdeskundige in een juridisch proces waar het zich handelt om een gebreke- en aansprakelijkheidskwestie binnen een machineontwikkeling aan de andere kant van Nederland. Maar ook zitten we momenteel in de voedingindustrie, zonne-energie, indoorsport, scheepsmotorenonderdelen, en verder: een bewegend podium, een scheepshellingkar, projectmeubelen, ambulance-uitrusting, botbreuk geneesmiddelen, paardensportartikelen, fitnessartikelen, en ga zo maar door. Hoeveel breder kunnen we nog gaan? Maar dat is nou juist ons onderscheid. Breed waar de markt het aanbiedt, diep waar het onderwerp het eist.

Met vriendelijk groet van het innovatie- en engineering team



Freddy de Jong
technisch directeur



ing. Edwin Aalberts
mechanical engineer



Linda Hölscher
management assistent



ing. Roelf de Jonge
design engineer



Lara de Jong
commercieel directeur



Een klant wat interessant!

“Een klant, wat interessant” is volgens mij een vrij bekende uitspraak van één van de shows van André van Duin. Maar ja, wie is nu die klant? De Dikke Van Dale geeft ondermeer de volgende verklaring: koper, afnemer, cliënt, consument, iemand die een zaak klandizie geeft. Deze verklaringen geven al gauw de indruk dat men hier mee de man of vrouw met de portemonnee bedoelt, die in ruil tegen “biljetten” een product of arbeid als tegen prestatie verlangt.

De vraag is echter, is dit de enige klant? En zo nee, wie is er dan nog meer klant? Natuurlijk is de klant van onze klant, ook mijn klant. Immers als hij niet tevreden is, is mijn klant ook niet tevreden. Maar eigenlijk vind ik elke gebruiker van mijn geleverde arbeid een klant. Dit is wat ik bedoel, een draaier een frezer, een monteur, een werkvoorbereider een onderhoudsmedewerker, ja zelfs na lange jaren van trouwe dienst is de recycler mijn klant.

Een goed ontwerp moet natuurlijk ook een goede kosten baten verhouding hebben. Een directe klant betaalt, en wil daarvoor een niet te duur product of te dure arbeid terug ontvangen. Ook de klant van de klant wil goede waar voor zijn geld.

Maar volgens mij stopt het hier niet. Namelijk, de draaier en de frezer willen iets maakbaars hebben en een tekening die overzichtelijk en begrijpbaar is zonder 1½ uur zoektijd. Een monteur wil graag dat het in 1 keer past.

De werkvoorbereider heeft ook liever - net als de monteur - 30 boutjes van bijvoorbeeld M10x20 in plaats van 6 van M10x16, 4 van M10x20, 5 van M10x25, 5 van M8x16, 2 van M8x20 en nog eens 8 van M12x20. Een onderhoudsmedewerker wil het betrouwbaar hebben en zodanig dat hij snel kan vervangen, zonder zich in allerlei bochten te hoeven wringen. De recycler wil graag, zonder gevaar voor eigen leven of ledematen, iets uit elkaar kunnen halen zonder dat veren of andere dingen hem direct om de oren vliegen. En zo kun je nog veel meer noemen.

Helaas kan je niet altijd iedereen tevreden houden, maar uiteindelijk maakt de juiste combinatie van diverse kenmerken het resultaat tot een succes. Want een snelle foutloze montage bijvoorbeeld, draagt net zo goed bij aan een goede prijs-kwaliteitverhouding van het product. En dan is de man of vrouw van de portemonnee ook blij ■

