

KETENINTEGRATIE IN STAALBOUW

Nog dieper doordringen in de processen van de klant. Zodat de klant tijdens de engineeringfase beter rekening kan houden met de mogelijkheden van het constructiebedrijf. Door dat te doen, zijn er nog veel voordelen -ook kostenvoordelen- te behalen. De gebroeders Meeder, directeur/eigenaren van Libbenga Konstruktiebedrijf te Vlaardingen, zien dat de ontwikkeling naar ketenintegratie nog lang niet ten einde is.

Anankelijk was het constructiebedrijf, gespecialiseerd in staalbouw, op diverse markten actief. De utiliteitsbouw, met name de bouw van grote magazijnen, zorgde voor een gezonde groei in de afgelopen jaren. Toch hadden de Meeders behoefte aan focus. “Je moet het dan zoeken in toegevoegde waarde. Die vonden we in de petrochemische industrie.” Dat daar erg hoge eisen worden gesteld aan performance, veiligheid en tijdigheid was niet zozeer een ontmoediging, maar juist een aansporing. Constan Meeder: “Je hebt minder last van prijsconcurrentie, juist omdat er niet zo veel bedrijven zijn die sowieso de performance kunnen leveren die in de petrochemie wordt vereist. Maar daarmee wil ik niet zeggen dat prijs niet belangrijk is.”

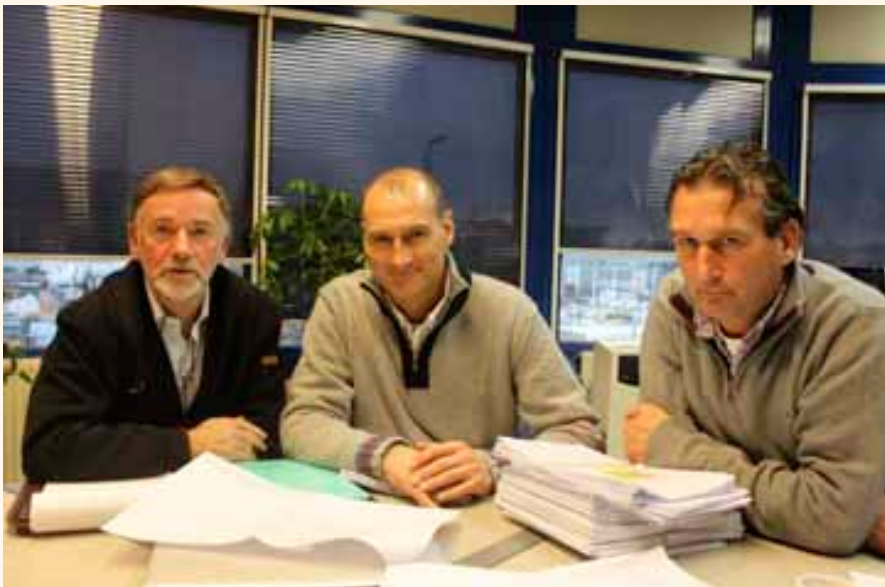
Er is zojuist een enorm project in de Maasmond afgerond. Daar zorgde Libbenga voor al het staalwerk, en de opbouw ervan. Een van de belangrijkste criteria bij de aanbesteding was de mogelijkheid om al tot verregaande afspraken te kunnen komen tijdens de engineeringfase. Dat is in het voordeel van de opdrachtgever, die zich lang vooruit verzekert van de juiste hoeveelheid productiecapaciteit op het juiste moment. Het afsluiten van een contract in de fase dat de engineering nog niet is voltooid, is op zich niets bijzonders.

Constan Meeder: “Maar het vereist wel een zeer goed inschattingsvermogen van het gehele project. We splitsen zo’n project op qua scoop, en we hebben eigenlijk standaardtarieven voor de verschillende onderdelen waaruit zo’n constructie bestaat, vlonders, trappen, balken, et cetera. Wij doen zelf in belangrijke mate het detailontwerp. De hoofdzaken worden natuurlijk door de engineers van de klant bepaald.”

“Maar”, vervolgt de heer Meeder: “Wij zouden graag nóg vroegtijdiger meekijken. In feite leveren wij een zorgvuldig ontworpen meccanodoos, die ter plaatse in elkaar gezet wordt. De constructie wordt geheel en al bij ons in het bedrijf gemaakt. Je wilt immers niet op de locatie gaan lassen of boren, want dat kost veel te veel geld. Bovendien wil de opdrachtgever zo weinig mogelijk gedoe en werk op de locatie hebben. Als we nog beter mee zouden kunnen kijken op de tekentafel van de klant, dan zou onze detail-engineering nog efficiënter en economischer kunnen zijn. Je moet je voorstellen dat het boren van een extra gat op de bouwplaats -als dat gat in de tekening niet is voorzien- honderd keer zoveel kost als wanneer we het in de fabriek gedaan zouden hebben. Om zulke onnodige kosten te voorkomen, zouden wij graag zelf de verbindingen ontwerpen. Als je daarbij rekening houdt met ons machinepark, dan is laswerk helemaal overbodig.”

Dat machinepark is aanzienlijk. Er zijn twee CNC-gestuurde zaag-boorstraten en een eveneens CNC-gestuurde las/knipstraat. Voor een groot deel zijn de processen al gerobotiseerd. “Dat zal in de toekomst nog toenemen”, zegt Gilbert Meeder, die ons door de hallen rondleidt.

Ideaal is een hal van vijfhonderd meter lang en vijftwintig meter breed, waar aan de ene kant de staalprofielen worden ingevoerd, just in time, en waar ze aan de andere kant weer als kant en klare bouw pakketonderdelen op transport gaan naar het conserveringsbedrijf, die ze vervolgens, ook weer just in time, naar het werk brengt. “De productietijd is de afgelopen jaren zeer veel korter geworden”, zegt Meeder, “en wij zien dat door verdere automatisering dat nog korter kan. Daar zijn wel grote investeringen voor nodig.”



VI.n.r. Adviseur petrochemie van Libbenga Konstruktiebedrijf John Ollefers, C. Meeder, technisch directeur en Gilbert Meeder, financieel directeur.

