

De Cromvoirtse versnelt 3D kanten en snijden samen met ISD Benelux b.v.

De Cromvoirtse staal servicecenter kan 3D files voor snijden en kanten automatisch calculeren

Klanten van De Cromvoirtse kunnen sinds begin mei de 3D getekende fi les van de door hen gewenste producten rechtstreeks in de systemen van het staal servicecenter in Oisterwijk invoeren. Dat gebeurt via een speciale module op de website van De Cromvoirtse. “In de economie draait het om snelheid en kostenbesparing. Dit systeem heeft dat volledig in zich”, zegt directeur Ronnie van den Hurk.



De Cromvoirtse zet hiermee een nieuwe stap in de staalwereld, waar het online inzetten van DXF-fi les voor bijvoorbeeld het lasersnijden van plaatmateriaal al bijzonder is. Maar nu kan ook het buigwerk op de kantbank op deze wijze worden besteld.

En dat is nieuw. Van den Hurk verwacht dat de rechtstreekse aanlevering van 3D step fi les een zelfde hoge vlucht zal nemen als de DXF-fi les: “Tien jaar geleden werd 10 procent van de DXF-fi les ons toegezonden en tekenden we 90 procent zelf. Nu krijgen we 98 procent toegezonden en tekenen we nog maar 2 procent zelf. Dat gaat bij de 3D step files ook gebeuren.”

De Cromvoirtse versnelt 3D kanten en snijden samen met ISD Benelux b.v.

Maximaal optimaliseren

De Cromvoirtse is toeleverancier van staal op maat. Het bedrijf heeft een breed assortiment staal, RVS en aluminium op voorraad en heeft een bewuste keuze gemaakt voor het leveren van kleine series met toegevoegde waarde. Deze keuze houdt in dat er flink is geïnvesteerd in machines voor het snijden, zagen en knippen van profielen en platen. De Cromvoirtse beschikt over een modern machinepark met onder meer een Adige buislaser, Archie genaamd, twee Trumpf lasersnijmachines en twee LVD kantbanken. “We willen in technologie voorop lopen”, aldus Van den Hurk. “Het streven is processen maximaal te optimaliseren, kosten te besparen en steeds de kwaliteit te verbeteren.”

Dat streven van De Cromvoirtse betekent niet alleen een goed geoutilleerd machinepark, maar ook een optimale logistiek. Toegevoegde waarde betekent immers ook korte doorlooptijden. En juist daarin past de gedachte om klanten via de website verregaande mogelijkheden te geven hun orders te sturen.

Van den Hurk: “Een klant logt in op onze site, kiest het product dat hij wenst te hebben, stuurt dit naar ons toe en 24 uur later wordt de pallet met het bestelde materiaal bij hem afgeleverd. Zo moet het kunnen.

Vanuit die visie zijn we jaren geleden begonnen met de vlakke plaatuitslagen en doen we nu hetzelfde met 3D gesneden en gekante producten.”

Snelle informatie

Een aspect dat daarbij ook meespeelt is dat het moeilijk is om aan technisch geschoolde mensen is te komen, op alle vlakken; in de productie, maar ook in de commercie en de calculatie. Van den Hurk: “Hoe kunnen we ons proces optimaliseren met systemen die mensen werk uit handen nemen? Dat is de vraag die we ons hebben gesteld. We streven naar systemen waarmee we de bottleneck uit de eigen organisatie wegnemen en de klant, die steeds sneller informatie wenst, optimaal kunnen bedienen.”

De klant die hierin meegaat, neemt De Cromvoirtse werk uit handen. De staalleverancier belooft hem daarvoor. Wie zijn DXF-fi les (en vanaf nu ook zijn 3D getekende files zoals step/sat/sza/igs) rechtstreeks invoert, krijgt 5 euro extra korting per ingevoerde orderregel. “We draaien al ruim een jaar succesvol met calculaties van vlakke uitslagen en houden bij wat de klant zo bespaart”, zegt De Cromvoirtse directeur. “We hebben de klanten die zelf calculeren al vele duizenden euro’s cadeau gedaan.” Maar betekent het ontlasten van de organisatie bij De Cromvoirtse niet tegelijkertijd meer werk voor de klant zelf? “Nee”, luidt het antwoord van Van den Hurk. “Want de klant heeft meestal zelf al de software om zijn product te configureren. In plaats van een email te maken en die naar De Cromvoirtse te sturen, gaat hij rechtstreeks ons systeem in en krijgt hij na invoer direct een bevestigingsbericht van het systeem. Dat kost hem een beetje input, maar daar krijgt hij veel voor terug. 5 Euro korting per ingevoerde regel kan aardig oplopen. Ik had net nog een order met 105 order regels, tel uit je winst.

Deze korting blijven we geven, want er moet sprake zijn van een win-win situatie. De klant krijgt korting en beschikt snel over een prijs en hij bespaart ons interne workload: Als de opdracht komt ligt de voorbereiding al klaar en kan het meteen de productielijn in, bovendien kan de klant nu via de site zijn offerte en order historie te zien.”

De Cromvoirtse versnelt 3D kanten en snijden samen met ISD Benelux b.v.

Druk op werkvoorbereiding

Het rechtstreeks invoeren van DXF-fi les is van meet af aan een succes gebleken. De Cromvoirtse krijgt wekelijks nieuwe gebruikers op het systeem. Ondertussen signaleerden Van den Hurk en zijn collega-directielid Jan Willem Verschuuren dat steeds meer bedrijven mogelijkheden krijgen om ook 3D step fi les toe te leveren. Dat gaf druk op de werkvoorbereiding bij De Cromvoirtse. Bovendien: 75 à 80 procent van de lasergesneden producten krijgt een vervolgbewerking. Dus ook daar wilde de Oisterwijkse staalleverancier het voordeel van de digitale mogelijkheden pakken.

Zo ontstond het idee voor een online 3D software calculatiesysteem.

In het najaar van 2008 nam De Cromvoirtse een aantal vertrouwde partners in de arm om zo'n systeem te ontwikkelen: een CAD-leverancier, een ERP-leverancier, een software-integrator, een websitebouwer en kantbankleverancier LVD.

Al deze partijen wilden de uitdaging wel aangaan en positief meedenken.

Ze konden voor een belangrijk deel bouwen op de basis die er al lag. Maar natuurlijk moesten er ook heel wat hobbels worden genomen. Van den Hurk: "Het is nogal wat om volledig automatisch een uitslag te genereren zonder dat daar een menselijke factor tussen komt. Wat dacht je van de maakbaarheid van het product. LVD heeft de technische maakbaarheid check gedaan.

De terugkoppeling naar de klant was daarbij een extra uitdaging. Ook de communicatie tussen de verschillende softwarepakketten was een flinke uitdaging. Hierbij heeft **ISD Benelux B.V.** een belangrijke rol gespeeld."