

SUPPLYCHAIN VAN NU VRAAGT VAN LELY EN Q PLUS (NOG) MEER TRANSPARANTIE

‘WIE NIETS DEELT, KRIJGT VAN ZIJN LEVERANCIER WEINIG TERUG’

De uitdagingen van de wereldwijde supplychain gaan ook aan Lely in Maassluis niet voorbij. Het aantal orders is stevig toegenomen voor deze producent van melk- en voerrobots, maar hoe daaraan te voldoen als de toelevering stukt? Hoe houdt het bedrijf de productie in deze tijd op gang, en hoe zorgt het ook nu voor de benodigde spare parts? Een gesprek met senior buyer Jörn Schulte en Serge Bertens, directeur van perslucht- en pneumatiekspecialist Q Plus. De samenwerking tussen de klant en zijn toeleverancier: deze tijd plaatst die in een nieuw perspectief.

DOOR JAN BROEKS

Het is druk op de productievloer van Lely. Over het daadwerkelijke aantal orders doet het bedrijf geen uitspraken, maar neem van senior buyer Jörn Schulte aan: het zijn er ‘echt flink meer’ dan in de eerste helft van 2022. Vooral met de A5 Astronaut-melkrobot gaat het hard. ‘Wereldwijd groeit de melkconsumptie, tegelijkertijd neemt de behoefte aan automatisering toe. Dat laatste geldt vooral voor de VS, waar de melkveehouderij een grote inhaalslag maakt op dit punt.’ Vandaar dat Lely deze zomer op het gloednieuwe bedrijvencomplex Lely Park in het Amerikaanse Pella aan de slag ging met de productie en assemblage van de eigen melk- en voerrobots. Dit gebeurde vlak voordat op de hoofdlocatie in Zuid-Holland de nieuwbouw officieel werd geopend (zie kader). Met die ordergroei zet Lely – dat over 2021 een omzet van 611 miljoen euro realiseerde – zichzelf verder op de kaart als automatiseerder voor de internationale melkveehouderij. Toch ervaren Schulte en zijn collega’s ook uitdagingen. Want die wereldwijde supplychain zorgde niet eerder voor zo veel strubbelingen. ‘Beschikbaarheid, prijsstelling en kwaliteit zijn momenteel niet eenvoudig in evenwicht te houden. Komt er druk op het ene aspect, dan heeft dat impact op de andere twee.’ Welke van de drie onderdelen voor de meeste uitdagingen zorgt? ‘Toch wel de beschikbaarheid – met de prijsstelling er vlak achteraan.’

GEBOUWD IS VERKOCHT

Schulte koopt voor Lely voor de A5 zowel de elektronica als de pneumatiek in. Enerzijds voor de spare parts, anderzijds ook voor de componenten voor productie. Beide aspecten staan onder druk, al is het maar omdat alles wat hier in Maassluis aan robots wordt gebouwd ook al is verkocht. Bovendien krijgt elke robot klantspecifieke opties, wat de variatie aan componenten

verder vergroot. ‘Daarom moeten we vrij nauwkeurig zijn met voorspellingen en inkoopstructuren. Wijken die af doordat een levering uitblijft, dan heeft dat direct impact op de productielijn.’ En juist dat laatste is gezien het groeiend aantal orders nauwelijks een optie. ‘Het moet gewoon *first time right* zijn.’ Dus wat te doen bij een *hiccup*, zo vraagt Schulte zich hardop af. ‘We waren altijd erg sterk in het maken van een stabiele planning, al is dat in deze tijd lastig. Terwijl de voorspelbaarheid van de klantvraag nog altijd heel stabiel is, is die voor de toestroom aan materialen afgenomen. Als er dan een vertraging optreedt, wanneer haal je die in? Hoe, en met welke risico’s?’ Vragen die Schulte niet alleen zichzelf stelt, maar zeker ook zijn leveranciers. ‘Als ik iets uitbesteed, ga ik ervan uit dat een leverancier zijn verantwoordelijkheid neemt. Ook bij veranderde levertijden.’

TWEEMAAL DE RUIMTE VOOR DUURZAAMHEID

Eind juni dit jaar verrichtte koning Willem-Alexander de officiële opening van de nieuwbouw van Lely in Maassluis. Met de uitbreiding verdubbelde meteen het vloeroppervlak voor zowel productie als kantoor naar ruim 35.000 vierkante meter. De mogelijkheden voor samenwerking, een open karakter: het komt allemaal samen in het gebouw, waar – in lijn met Lely’s visie op sustainability – alle ruimte is voor duurzame toepassingen. Dus liggen er zonnepanelen op het dak, staan er voldoende laadpalen op het terrein en wordt water waar mogelijk hergebruikt.

Het maakt het pand energieneutraal, wat ook geldt voor het gebouw van Q Plus in Sliedrecht. ‘En dat is ook voor ons belangrijk’, stelt Jörn Schulte, senior buyer bij Lely. ‘Als een leverancier in deze tijd de energiekosten laag houdt, hoeft hij die ook niet door te berekenen aan zijn klant.’

- ‘Beschikbaarheid, prijsstelling en kwaliteit zijn momenteel niet eenvoudig in evenwicht te houden.’
- ‘Het moet gewoon *first time right* zijn.’
- ‘Als ik iets uitbesteed, ga ik ervan uit dat een leverancier zijn verantwoordelijkheid neemt.’
- ‘Onze engineers kunnen geen optimale kennis hebben van elk specifiek onderdeel.’
- ‘We houden liever honderd producten te veel op voorraad dan wat exact nodig is.’

MEER DAN ALLEEN LEVEREN

Helaas voldoet niet iedere leverancier aan de verwachtingen, zo heeft Schulte inmiddels ervaren. Dat het anders kan, blijkt wat hem betreft uit de samenwerking met Q Plus, gevestigd in Sliedrecht en gespecialiseerd in pneumatiek. Componenten als fittingen, cilinders, leidingen en ventielen, nodig om machines met perslucht te laten bewegen, gaan vanuit Q Plus naar Lely. En dat inmiddels meer dan tien jaar, vertelt Serge Bertens, directeur van deze groothandel. ‘Bovendien doen we meer dan alleen leveren. Denk aan kitting, waarbij Lely heeft aangegeven een door ons samengestelde kit veel te verkopen dankzij een gunstige prijsstelling. We engineeren en assembleren ook, zodat de klant met een samengesteld product snel verder kan. En dat laatste geldt ook voor onze voorverpakkingen: vraagt de afdeling spare parts van Lely om single piece packaging, dan verpakken wij dat ene onderdeel in een zakje, met daarop het Lely-logo en een artikelcode. Dat voorkomt onnodige handling bij Lely, zodat medewerkers zich op andere zaken kunnen richten.’

RISICO'S SAMEN DRAGEN

Bij Lely weten ze alles van melkrobots, stelt Schulte. ‘Maar onze engineers kunnen geen optimale kennis hebben van elk specifiek onderdeel. We kunnen ons maar op een beperkte hoeveelheid werk richten, bovendien willen we ruimte vrijhouden voor nieuwe projecten en innovaties. Daarom vertrouwen we voor de juiste componenten op engineers van onder andere Q Plus. We leggen onze issues bij hen neer, vragen ze mee te denken over een ontwerp.’ Zie daar een deel van de meerwaarde van een leverancier als Q Plus, aldus Schulte, die benadrukt dat alles valt of staat met openheid van zaken. ‘Hoe gaan we met



Jörn Schulte van Lely (links) en Serge Bertens van groothandel Q Plus, samen op de productievloer van Lely in Maassluis. De huidige supplychain vraagt van een leverancier als Q Plus een nog scherpere blik, stelt Bertens. 'We leveren Lely op jaarbasis in totaal ongeveer een miljoen componenten. Dat lukt, maar meer zekerheid is wel nodig.' Foto: Sam Rentmeester

elkaar om? Welke risico's zijn er, hoe kunnen we die samen dragen? Als je zelf niets deelt, krijg je van je leverancier niet veel terug.' Bovendien speelt volgens Schulte ook het schaalvoordeel mee bij de keuze voor een partij als Q Plus. 'Rechtstreeks samenwerken met fabrikanten kan uiteraard, maar zorgt voor extra aandacht

we vrij goed weten wat beschikbaar is.' En als er dan toch snel geschakeld moet worden? 'Ook dan is er vaak nog iets mogelijk.' De huidige supplychainproblematiek vraagt van Q Plus om een nog scherpere blik, zo heeft Bertens inmiddels ervaren. 'Voorheen waren leveringen veel meer repeterend, nu kijk je als

Handling verminderen, efficiency verbeteren: Bertens beaamt dat dit alleen kan door de onderlinge samenwerking te versterken. 'Dus doen wij dat waar dat mogelijk is. Denk aan orderverwerking via een EDI-koppeling, wat aan beide kanten de snelheid vergroot en de foutmarge verkleint. Of aan geautomatiseerde magazijnkasten, zodat we onze personeelskosten controleren en medewerkers kunnen vrijmaken voor processen voor assemblage en brand-labelverpakkingen. Waar wij optimaliseren, daar profiteert onze klant mee.' ●

- www.lely.com
- www.qplus.nl

'WAAR WIJ OPTIMALISEREN, DAAR PROFITEERT ONZE KLANT MEE'

in de supplychain. Dat vermindert de grip. En doordat Q Plus ook voor andere klanten inkoop, pakt dat prijstechnisch gunstiger uit dan wanneer we kleinere hoeveelheden rechtstreeks bij producenten zouden afnemen.'

MEER ZEKERHEID NODIG

Q Plus betreft zijn producten wereldwijd, van leveranciers die vaak specialist zijn in één type product. 'Dat zorgt bij onze leveranciers voor een lage overhead', benadrukt Bertens. 'En wat ze daar niet hebben aan engineering, nemen wij van hen over. Bovendien is het aan ons om de wereld van de klant te kennen: de markt van Lely is specifiek, materialen worden gebruikt in agressieve omgevingen met bijvoorbeeld ammoniak.' Kennis van toepassing is dan ook belangrijk, zegt Bertens, wat misschien wel meer dan ooit eveneens geldt voor het bieden van leverzekerheid. 'We gaan tijdig met Lely in overleg, weten wat jaarlijks nodig is. Om daar voldoende op in te spelen, staat onze forecast nu op achttien maanden vooruit, zodat

leverancier constant of je de benodigde materialen wel in huis hebt. Kan een fabrikant ons überhaupt componenten leveren? Moeten we niet nog eerder bestellen en zo meer marge inbouwen? Is invliegen wellicht beter dan invaren? We leveren Lely op jaarbasis in totaal ongeveer een miljoen componenten. Dat lukt, maar meer zekerheid is wel nodig. We houden liever honderd producten te veel op voorraad dan wat exact nodig is.'

MEEVEREN MET MAATWERK

Schulte wijst nogmaals op de eerdergenoemde verantwoordelijkheid. 'Willen we de kosten aan beide kanten zo laag mogelijk houden, dan vraagt dat om gezamenlijke oplossingen. *Single piece* verpakken is prima, maar wat doe je met de hardlopers binnen je spare parts? Misschien moet je daar wel toe naar tien componenten in een verpakking. Met zulk maatwerk onderscheidt een leverancier zich. En dat heeft Q Plus laten zien, door mee te veren in deze veranderde marktsituatie.'

EEN KLEINE BOOT IS SNEL GEKEERD

Optimaliseren is volgens Serge Bertens, directeur van Q Plus, vaak ook een kwestie van laaghangend fruit plukken. 'Waarom zou iemand bij Lely zelf tien ingekochte componenten moeten aansluiten? En dat nadat er eerst uitleg is gegeven? Laat ons die assemblage uitvoeren, en het samengestelde product valideren en testen. Dat scheelt de klant volop tijd.' Ondersteuning op het vlak van logistiek, engineering en assemblage: Q Plus laat zich op meerdere vlakken zien, vertelt Bertens. 'Waar nodig investeren we voor die optimalisatie in bijvoorbeeld matrijzen of een productiestraat! Met dertig medewerkers is Q Plus geen multinational, al ziet Jörn Schulte daar namens Lely juist de voordelen van in. 'Het houdt de samenwerking flexibel; een kleine boot keer je nu eenmaal makkelijker dan een groot containerschip. Dat snelle schakelen typeert ook Lely.'