

‘Bestaande klanten zien dat anderen net zo tevreden zijn’

Algemeen directeur John Kasteel en technisch directeur Kees Bogerd van Kasteel Metaal in Zoeterwoude waren volkomen verrast toen ze vorig jaar de Dutch Industrial Suppliers Award wonnen. Maar wie een tijdje met de heren om tafel zit, begrijpt waarom het bedrijf de prijs kreeg; Kasteel Metaal is bereid de nek uit te steken voor zijn opdrachtgevers. En wat de award teweegbracht: contacten, offerteaanvragen, sollicitaties – en opdrachten.



John Kasteel (links) en Kees Bogerd: ‘Het is aannemelijk dat de award op zijn minst heeft meegespeeld bij een aantal grote opdrachten.’
Foto: Sam Rentmeester/FMAX

door Leendert van der Ent

Tien jaar terug was Kasteel Metaal een ambachtelijk toeleveringsbedrijf in (rvs-) plaatbewerking met een regiofunctie, en eigen eindproduct: moffelovens en spuitcabines. De introductie van lasersnijden in 1997 onttekende een revolutie. Algemeen directeur John Kasteel: ‘We hebben dat meteen grondig opgepakt door een directe verbinding te leggen tussen het AutoCAD-tekenen en de lasersnijmachine. Het heeft de mogelijkheden enorm vergroot. Gaatjes, nokjes, alles wat je kunt bedenken om efficiënter te produceren werd mogelijk.’ Kasteel Metaal stopte met het eigen product, maar voeg-

de een groot aantal toepassingen in vele branches aan het productenpakket toe. Het bedrijf werkt nu voor de agro/foodindustrie met opdrachtgevers als Heineken en landbouwautomatiseringsbedrijf Lely, maar ook voor de farma, chemie, en lift-, machine- en jachtbouw.

Automatisering

Kasteel Metaal (65 medewerkers) groeide het afgelopen jaar ruim veertig procent in omzet en breidt volgend jaar de productieruimte flink uit. Volgens Kasteel is het huidige succes deels terug te voeren op de destijds goed-getimede keuze voor automatisering. ‘Sindsdien is het in hoog tempo doorgegaan. Ik beschouw de DISA-award

als een prijs voor onze automatiseringsinspanning. Daarmee is het een prijs voor ons personeel, want dat kon een omslag maken die veel flexibiliteit en vertrouwen vroeg. Ik had daarom het liefst het voltallige personeel op het podium gehad.’ Wie eind jaren negentig automatiseerde, kon groeien en profiteren van uitbesteding door oem’ers. Technisch directeur Kees Bogerd: ‘Wie later in de automatiseringsboot wilde stappen, kon de benodigde investeringen niet meer ineens opbrengen. Na het lasersnijden volgde het robotlassen, het robotkanten..., de automatisering gaat zo ver dat zelfs het maken van kleine series of enkele stuks kan lonen.’

Lef

Het massawerk verschoof ondertussen naar lagelonenlanden. Kasteel: ‘Daarom hebben wij de focus op flexibiliteit en veelzijdigheid gelegd: met geoptimaliseerde man-machine-uren snel inspelen op een zeer divers pakket aan wensen. Het gaat om de vragen die moeilijker zijn uit te besteden naar het buitenland, waarvoor gedegen communicatie met de opdrachtgever nodig is. Is eenmaal duidelijk wat er moet worden gemaakt, dan kan niemand qua efficiency tegen AutoCAD-aangestuurde robots op. In deze specialisatie zijn niet de loonkosten, maar de machine- en materiaal-kosten doorslaggevend – en

die zijn overal even hoog. Niet voor niets zien we weer werk uit het buitenland terugkomen.’ Bogerd geeft een voorbeeld: ‘We hebben net een nieuwe kantpers met een automatisch hoekmeetstelsel, gecombineerd met een buigrobot. Zware werkstukken worden in één keer op precies de juiste hoek gebogen, iets wat met mensenhanden niet lukt. We zijn de enige in Nederland met die combinatie.’ Kasteel vult aan: ‘Ik denk dat de DISA-jury dat bedoelde met lef. We hebben die installatie aangeschaft met het oog op werk voor Lely, zonder dat we hen daarvoor een garantie hebben gevraagd. We zien er gewoon brood in. Als je eenmaal die weg bent ingeslagen, moet je doorgaan op het pad van efficiencyverhoging. We hebben werk voor deze installatie omdat opdrachtgevers ons hiervoor weten te vinden.’

Aandacht

Zo ging het tot nu toe altijd; de klanten wisten Kasteel Metaal te vinden. Marketing, pr en vertegenwoordigers pasten niet bij de bedrijfscultuur en de manier van werken. Kasteel geeft aan dat de DISA-award hier een omslag heeft bewerkstelligd: ‘Het heeft ons veel positieve aandacht opgeleverd: contacten, offerteaanvragen, sollicitaties. Bovendien zien bestaande klanten dat ook anderen net zo tevreden zijn als zijzelf en dat bijvoorbeeld snelgroeiende opdrachtgevers zoals Lely het vertrouwen hebben dat wij kunnen meegroeien.’ Via Link Magazine, het Leidsch Dagblad en De Telegraaf heeft het nieuws veel mensen bereikt, weet Kasteel. ‘Inmiddels hebben we vaste contacten bij de pers, onze huisstijl aangepakt, de bedrijfsnaam veranderd en brochures uitgebracht. Het was een stap waaraan we toe waren en waar de DISA-award ons in heeft ondersteund.’

Helemaal zeker weten de directeuren het niet, maar de prijs lijkt ook nog een grote nieuwe klant te hebben opgeleverd. ‘Het is aannemelijk dat de award op zijn minst heeft meegespeeld bij een aantal grote opdrachten.’

Rollen

Klanten zagen door de award ook de verschillende rollen die Kasteel Metaal kan spelen. Kasteel: ‘Voor Lely leggen we de nadruk op een goedkope inkoop van materiaal en productie-automatisering. Voor All-In Lifttechniek ligt het accent sterker op onze (re-)engineering-inbreng. Voor bei-

den halen we het onderste uit de kan.’ Bogerd: ‘Voor Lely hebben we een geautomatiseerd lasproces ontwikkeld dat ons in staat stelt om een bepaalde applicatie met zo min mogelijk voorbereidend handwerk in 3D te lassen. Die oplossing is uiteindelijk drie keer zo snel als conventioneel werken. Maar het heeft wel behoorlijk wat ontwikkeling gekost. In feite deden wij een pilot voor de robotleverancier. Die zei zelfs: ‘Dat moet je zo niet doen.’ Maar wij wisten dat het kon. Het eerste product was niet goed, maar we hebben

vaste relaties, vertrouwen en leverbetrouwbaarheid en gaat altijd samen met een scherpe kostprijs. Kasteel: ‘Voor onze vaste klanten is onze prijs helder als glas. Vaak komt er een open begroting op tafel, waarbij we precies laten zien wat we doen. Vaste klanten zoals Heineken weten dan ook exact hoe onze prijs is opgebouwd. Door te werken met een raamcontract kunnen we met de projectleiders de specificaties afstemmen en met technische inbreng komen we gezamenlijk tot een oplossing.’

‘Het machinepark is onze grootste reclame’

doorgezet en zijn eruitgekomen.’ Dergelijke projecten geven zijn bedrijf een forse voorsprong die we graag vasthouden. Automatisering is een zakelijke afweging, maar we zijn ook gewoon enthousiast over de mogelijkheden. Dat werkt aanstekelijk; opdrachtgevers lopen altijd even over de werkvloer om de robots aan het werk te zien. Het machinepark is onze grootste reclame.’

Transparant

Opdrachtverlening komt tot stand op basis van

Een opdracht van een andere klant betrof werk dat het bedrijf eerst zelf uitvoerde. ‘Zij wisten precies hoeveel uren daarin zitten; daarom konden we de overeenkomst uitsluitend baseren op een uurtarief.’ Als partijen zo op basis van vertrouwen kunnen werken, heeft dat voordelen voor beide kanten, betoogt John Kasteel: ‘Wij hebben geen vertegenwoordigers nodig en onze opdrachtgevers kunnen besparen op hun inkoopoverheadkosten. Efficiënter kan het niet.’ ●

links

www.kasteelmetaal.nl