

Nijdra succesvol in Duitsland

Sinds ongeveer zes jaar is Nijdra actief in Duitsland. Door deelnames aan beurzen, handelsmissies en presentaties bij diverse bedrijven is het aantal klanten en activiteiten in de diverse hightech branches fors toegenomen. Inmiddels komen uit Duitsland de eerste opdrachten binnen bij Nijdra om in een vroeg stadium mee te denken bij ontwikkelingen.

„We zitten goed in zakelijke en economische netwerken. Ook in onze relaties met de huidige klanten blijven we groeien”, zegt accountmanager, Dennis van Dijk. „En dat is een grote verdienste. De Duitse machinebouwers begeven zich sinds enige tijd op de internationale inkoopmarkt van compleet geassembleerde en geteste units. Nijdra kan met haar jarenlange ervaring op het gebied van verspanen, assembleren en testen van hightech samenstellingen een extra waarde voor haar klanten creëren in de opstartfase van een project. Maar ook als modules al een tijd lopen, bewijst Nijdra haar kracht op het gebied van value engineering. Wij willen onze klanten ontzorgen en meedenken in het hele traject als een volwassen System Supplier of, zoals men in Duitsland zegt, 'Baugruppenlieferant'. In dat proces bewijzen we onze toegevoegde waarde. Deze ontwikkeling is een belangrijke stap in de verdere groei van ons bedrijf.”

Nijdra zal de komende periode de bezoeken bij Duitse OEM'ers intensiveren. „Onze kracht ligt in het feit dat wij zelf in contact zijn gekomen met de (potentiële) klanten

tijdens beurzen en handelsmissies en deze relatie zelf verder ontwikkelen en uitbouwen, eventueel ondersteund door onze technische mensen.” Volgens Van Dijk staat het Nederlandse bedrijfsleven er goed op bij onze Oosterburen. „Zeker, we staan te boek als zeer flexibel en wat men in ons prijst, is dat we geen 'nee' zeggen en onze beloften waarmaken.”

Dit jaar zal Nijdra op tenminste drie beurzen in Duitsland aanwezig zijn, te weten de Z-Messe in Leipzig, de Hannover Messe en de Compamed in Dusseldorf (voor een compleet beursoverzicht zie elders in deze Nijdra Nieuws).

Uitbreiding verkoop

Naast de activiteiten in Duitsland worden de mogelijkheden op de Nederlandse markt verder uitgediept. Van Dijk: „Afgelopen jaar hebben wij vier nieuwe Nederlandse multinationals als klant erbij gekregen, waarvan twee beursgenoteerd. We blijven actief in de traditionele markten, zoals bij producenten van medische en analyseapparaten. Maar ook voor ons nieuwe markten, zoals optische en professionele printapparatuur hebben wij onze eerste stappen gezet. Daarnaast dienen zich nieuwe markten aan van bedrijven die actief zijn binnen duurzame energie.” Om de intensievere marktbenadering succesvol uit te voeren, is de verkoopafdeling van Nijdra met ingang van januari 2009 versterkt met Bart Clever. Hij was bedrijfsleider bij High Tech Mechanical Industrie, gespecialiseerde slijpafdeling en later



productieleider bij Nijdra Special Products BV. „Met Bart hebben we er een hele ervaren kracht bij gekregen. Die ook nog eens een goed woordje over de grens spreekt. En dat is wel zo belangrijk bij het 'veroveren' van het buitenland”, aldus Van Dijk.

Verhogen efficiency

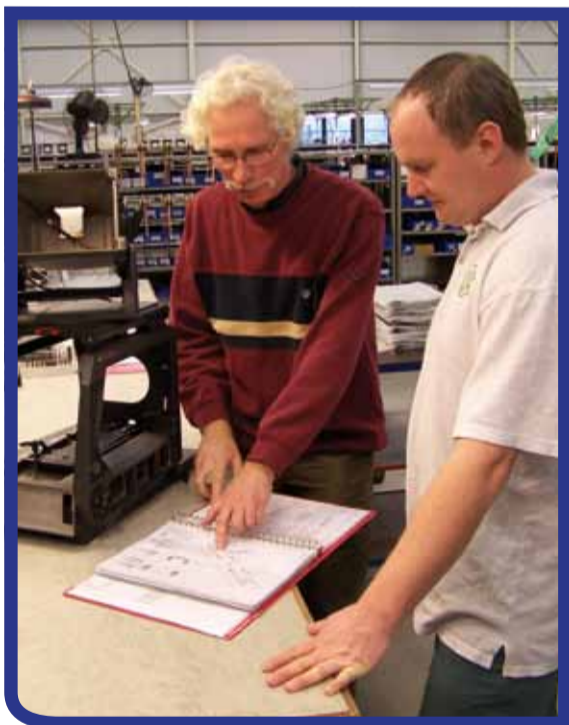
De toenemende druk vanuit de markt op lagere kostprijzen en kleinere series dwingt ons tot verdergaande maatregelen om de efficiency in de productie te verhogen. Na jaren van succesvolle investeringen in onbemande 24/7-productie voor grotere series wordt nu de slag gemaakt naar efficiënte afhandeling van kleine series. Met behulp van externe deskundigheid zal Nijdra in de komende maanden een flinke slag maken om de concurrentiekracht te vergroten.

Afdeling Engineering een vaste waarde

Anderhalf jaar geleden opende Nijdra haar eigen afdeling Engineering, een belangrijke ontwikkelingen als System Supplier. „We hebben ons in het eerste jaar gericht op het meedenken met de klant in de ontwerpfase en value engineering om kostenreductie te realiseren op systemen van onze klanten”, zegt Wouter Versteeg, hoofd van de afdeling. „Belangrijk onderdeel is het overnemen van het technisch product dossier, dat Nijdra beheert voor haar opdrachtgevers. Verder sluiten we samenwerkingscontracten met de klant in de ont-

werpfase. Het gaat erom samen te kijken naar de optimale maakbaarheid van een product.”

Versteeg verwacht dat de afdeling de komende jaren zal groeien. „Onze specialiteit ligt nu voor een groot deel op fijnmechanische processen. We willen graag ook uitbreiden richting andere gebieden, zoals besturingstechnieken en hightech elektronica. Deze ontwikkeling maakt deel uit van ons strategisch plan.”



Nieuwe showroom

Ruimte voor presentaties, vitrines waar de verschillende producten zijn uitgesteld en zelfs een koffiebar voor de bezoekers. Nijdra beschikt sinds kort over een prachtige en goed geoutilleerde showroom in het hoofdkantoor aan de Bamestraweg. Al geruime tijd was dit een grote wens en daar is nu invulling aan gegeven. Er is ruimte voor groepen tot circa 25 personen. Op een groot scherm kunnen films en audiovisuele presentaties worden getoond. Ook voor de ontvangst van delegaties en gasten is het een sfeervolle en gastvrije locatie. Saskia Nije: „We hebben een mooi pand, maar het was voor de bezoekers niet goed zichtbaar wat Nijdra produceert en waartoe wij in staat zijn. Nu beschikken wij over een zeer representatieve en professionele ruimte die goed laat zien wat we doen. En dat past helemaal bij Nijdra.”



NIJDRA FIJNMECHANISCHE INDUSTRIE

NIJDRA SPECIAL PRODUCTS

HMI

MEPROTECH

Alwin Pol: 'Ook in mindere tijden strategieplan volgen'



Doorgaan op de ingeslagen weg. Dat is in het kort het devies van Alwin Pol, directeur van Nijdra. De huidige recessie heeft natuurlijk ook gevolgen voor Nijdra. Toch is Pol niet pessimistisch. „Onze strategie is goed, daar gaan nu niet plotseling van afwijken“, zegt hij.

In de tweede helft van 2008 openbaarde zich de eerste tekenen van verval in de markt. „Nijdra is 100 procent toeleverancier en dus zeer afhankelijk van wat er in de markt gebeurt. Als het bij onze opdrachtgevers minder gaat, dan delen wij in

de malaise. Maar dankzij ons strategieplan hebben we in de afgelopen periode onze koers kunnen bepalen. Dat geeft ons nu houvast“, aldus Pol.

Nijdra heeft zich ontwikkeld tot System Supplier. Het bedrijf beschikt over een eigen afdeling engineering. Bovendien is er telkens geïnvesteerd in nieuwe machines waarmee de productie nog efficiënter is geworden. Pol: „We hebben de terugval bij bestaande klanten kunnen opvangen door opdrachten van nieuwe klanten. Als straks de economie weer aantrekt, staan wij direct in de startblokken om full speed mee te doen. Dus bij de markt blijven en geen kleerscheuren oplopen.“

Lean manufacturing

Al enige tijd is Nijdra bezig haar productiemethoden af te stemmen op de principes van Lean Manufacturing. Ofwel, kortere levertijden, lagere voorraden en minder faalkosten door sterker te sturen op ketenmanagement. Op deze wijze levert Nijdra toegevoegde waarde aan haar klanten. „Het zijn de uitgangspunten van de nieuwe economie. Net zoals het door ons gehanteerde Customer Intimacy. We optimaliseren alle contacten met de klant en trachten zo goed mogelijk in te spelen op hun wensen. Ik denk dat de bedrijven zoals Nijdra, die hier al mee bezig zijn, straks sterker uit de strijd komen. Bovendien zie ik de wereldbehoefte aan goederen op de langere termijn niet afnemen. Sterker nog, die groeit. Er komen steeds meer mensen met welvaart en die hebben spullen nodig. Daarnaast heb je te maken met een toenemende vergrijzing. De medische en biomedische industrie zal daarvan blijven profiteren. Mensen blijven langer zelfstandig wonen en hebben bepaalde hulpmiddelen nodig. Als de financiële middelen weer beschikbaar komen, en er weer vertrouwen komt in de markt en bij de consument, dan zal er een turbogroei ontstaan. Daarom zie ik het als een tijdelijke pas op de plaats.“

Nijdra blijft investeren in robotisering



Automatiseren en investeren in nieuwe machines is noodzakelijk om kwaliteitsproducten te kunnen blijven leveren tegen een scherpe prijs. En om het tekort aan vaklieden enigszins te compenseren. De Nakamura Super NTJ is de meest recente aanwinst in het Nijdra-machinepark.

Super NTJ

De Super NTJ is uitgevoerd met negen assen en twee draai-bare turrets, waarvan de bovenste y-as gestuurd. De aanwezigheid van 48 gereedschappen in de machine verkort het

productieproces aanzienlijk: „Daar waar vroeger zeven verschillende handelingen en meerdere machines nodig waren, kunnen we nu toe met één machine en twee handelingen“, licht Nico Gertenbach, Business-unit Manager Nijdra FMI, toe. „Hoe meer machines en handelingen, hoe groter de kans op onnauwkeurigheden. We praten over honderdsten van een millimeter, maar toch. Gedurende het hele productieproces blijft het product in de Super NTJ opgespannen. Daarmee is het risico op onnauwkeurigheden nagenoeg geëlimineerd. Zo bieden we onze klanten nog hoogwaardigere kwaliteit.“

Hermle

De Super NTJ is niet de enige machine die de doorlooptijd in de werkplaats aanzienlijk verkortte. De komst van de verticale 5-assige freesmachine Hermle C-30, nu een jaar geleden, sorteert eenzelfde effect. „Bovendien is deze machine uitgerust met een RS60-robotsysteem en een zogenoemd nulpunt spansysteem. Dat betekent dat er snel van product kan worden gewisseld. Met de Hermle maken we vooral prototypes en kleine series.“

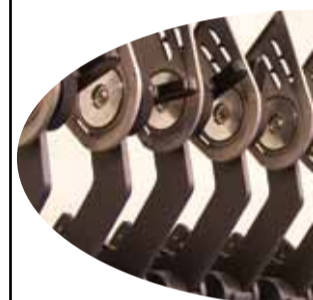
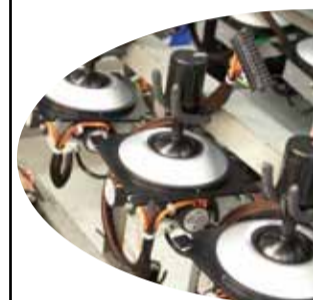
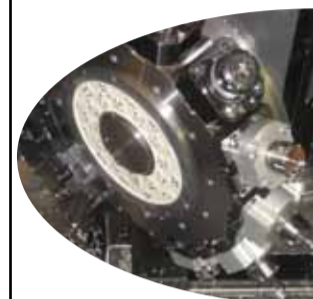
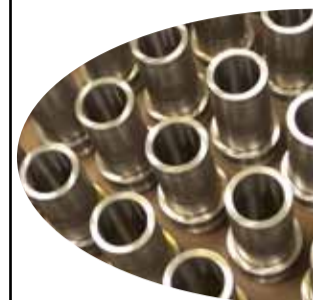
Als het aan Gertenbach ligt, wordt in de nabije toekomst meer geïnvesteerd. „Een robot die zorgt voor de aanvoer en plaatsing van materiaal in de machine is een grote wens. Automatisering is gewoon een must.“



Leerlingen zijn vaklieden van de toekomst

Nijdra Fijnmechanische Industrie (FMI) is erkend leerbedrijf. Al jaren biedt het bedrijf jong talent de kans om zich te ontplooiën. Anno nu werken er vijf CNC-leerlingen in de werkplaats, die een opleiding volgen bij Tetrix in Heerhugowaard en in loondienst zijn bij Nijdra. „We koesteren jong talent. Zij zijn de vaklieden van de toekomst“, meent Nico Gertenbach, Business-unit Manager Nijdra FMI.

Drie eerstejaars leerlingen wisselen zes weken school af met zes weken dagelijkse praktijk. De twee tweedejaars gaan één dag per week naar school en werken de overige vier dagen bij Nijdra. „Onze frezers en draaiers in opleiding hebben vaak al stage bij ons gelopen. Als ze willen blijven, stellen we als voorwaarde dat ze de Tetrix-bedrijfsopleiding volgen. Een flink aantal van onze medewerkers is zo bij ons binnengekomen en gebleven. Door te investeren in mensen en opleiding kweek je vakmanschap“, stelt Gertenbach.



colofon:

Nijdra Nieuws is een uitgave van de Nijdra Groep B.V. en verschijnt 2 keer per jaar in controlled circulation, met een oplage van 900 exemplaren.

Eindredactie:

J. Nije en S. Nije

Productie en realisatie:

Media Support, In- en externe communicatie, Alkmaar

Fotografie:

Media Support

Beursagenda

Nijdra is te vinden op diverse nationale en internationale beurzen. Hieronder het overzicht van de beurzen waar Nijdra dit jaar aanwezig zal zijn:

EuroLITE, Salzburg (AT)

23 tot en met 25 juni 2009

Health & Technology Congres, Papendal (NL)

8 en 9 september 2009

Compamed, Düsseldorf (D)

18 tot en met 20 november 2009

Precisiebeurs, Veldhoven (NL)

2 en 3 december 2009



Bamestraweg 31
1462 VM Middenbeemster
Nederland
Telefoon 0299-689900
Fax 0299-683475
E-mail: info@nijdra.nl
Internet: www.nijdra.com