

Familiebedrijf Feijen Metaaltechniek

reduceert foutmarge drastisch

Feijen Metaaltechniek heeft de gebruikte software verder op elkaar afgestemd, met hulp van Bemet en Widenhorn. "Door deze integratie kunnen we de werkvoorbereiding niet alleen met minder mensen uitvoeren, de foutmarge is drastisch gereduceerd en dat bespaart ons alleen al tienduizenden euro's per jaar".



vlnr: John, Jan, Frank en Rik Feijen

Feijen Metaaltechniek, opgericht in 1963 door de eerste generatie Jo Feijen, is van oudsher een echt familiebedrijf. Zoals de meeste metaalbedrijven is het gestart aan huis. Vanuit een oude boerderij is het in ruim 56 jaar uitgegroeid tot vooruitstrevende en betrouwbare toeleverancier van halffabricaten in de plaatverwerkende industrie, met een breed machinepark, waaronder vijf laser-, twee water- en twee buislasersnijmachines. Alles gebeurt er onder één dak van schetsontwerp tot prototype en uiteindelijk een compleet eindproduct. De familie Feijen is ruim vertegenwoordigd in het bedrijf: tweede generatie John, vanaf 1980

eigenaar, zijn vrouw Nellie en hun zoons Jan, Frank en Rik werken dagelijks samen aan de toekomst van het familiebedrijf.

Ze hebben inmiddels veertig man vast personeel en vijftien jonge vakantie- en weekendkrachten, waarvan het overgrote deel in de nabije omgeving woont. Derde generatie Jan Feijen: "Ons bedrijf kent korte lijnen en niets is strikt aan richtlijnen gebonden. Iedereen kan bij mijn vader of bij een van ons binnen stappen als er iets is, en dan wordt er ook meteen wat mee gedaan. We vinden de inbreng van de medewerkers sowieso belangrijk. We lopen veel over de werkvloer, maar kunnen ook niet alles zien en bedenken.

Twee keer per jaar zitten we per afdeling bij elkaar om van iedereen te horen wat beter kan en moet. En dan delen we onze visie. Alleen op die manier kom je tot een optimaal resultaat."

JEUGD

Het is steeds lastiger om goed personeel te vinden, en ook als werknemers langdurig blijven, moet je ze eerst wel kunnen vinden. Feijen werkt veel samen met scholen in de omgeving. Klassen worden uitgenodigd en dan mogen leerlingen zelfs iets maken, van laser tot zetwerk, zodat ze iets tastbaars mee naar huis nemen. Ook op themadagen is Feijen aanwezig. Laatst is daar ook een keer een Universal Laser van Widenhorn voor geleend. Zelfs op locatie kunnen kinderen dan de werking van een laser zien en iets leuk meenemen naar huis. Dat levert stagiaires op die vaak blijven en naast hun werk ook aan hun eigen project kunnen werken. Zo wordt op dit moment een Cobot getest op de oudste kantbank, om de mogelijkheden voor de toekomst te onderzoeken.

Met meerdere familiekapiteins op één schip zou je denken dat er regelmatig conflicten zijn, maar dat is bij Feijen Metaaltechniek totaal niet het geval. De manier om conflicten te voorkomen is even simpel als doeltreffend. Iedere maand is er een familievergadering, waarbij men regelmatig wordt begeleid door het accountantskantoor. Tijdens de vergadering wordt alles besproken en worden plannen gemaakt voor de toekomst. Zo ook voor de toekomst van de drie broers. "We hebben alle drie onze kracht, en dat gaat mooi samen met waar onze passie ligt", legt Jan uit. "Op die manier hebben we de taken goed verdeeld en vullen we elkaar optimaal aan. Frank is verantwoordelijk voor alle techniek. Als er bijvoorbeeld een nieuwe machine moet worden aangeschaft, zorgt hij dat we de juiste keuze maken en alles optimaal geregeld is. Rik is verantwoordelijk voor de werkvoorbereiding en ik ben van de algemene en financiële zaken." Daarbij verdwijnt vader John steeds meer naar de achtergrond en helpt hij zijn zoons waar hij kan. Een ideale oplossing voor iedereen. Maar John Feijen is zeker nog niet snel uit het bedrijf verdwenen, vertelt hij. "Ik ben enorm trots op de jongens. Ze doen het heel goed en ik kan met een gerust hart een stapje terug doen. Maar thuiszitten ga ik zeker niet. Ik wil betrokken blijven, zo lang als het kan." Feijen heeft behalve in het machinepark ook geïnvesteerd in een nieuwe vrachtwagen. Daarvoor is een rijbewijs benodigd, en dat heeft John ook gehaald. "Zo kan ik straks ook onze plaatwerkproducten bezorgen, als ik nog minder op kantoor nodig ben."

EÉN DAK

Feijen Metaal Techniek beschikt over een uitgebreid machinepark, met vele snijmachines, kantbanken, ontbraammachines, zaagautomaten, walsen, lasapparaten, draai- en freesbanken. Daarmee worden naast toelevering in snij- en zetwerk ook complete samenstellingen en halffabrikaten gemaakt. De korte lijnen zijn niet alleen intern de kracht van het bedrijf, maar zeker ook extern, legt Jan uit. "Klanten hebben bij ons altijd een vast aanspreekpunt. Als ze een offerte aanvragen, hebben ze bijna altijd binnen enkele uren een offerte in de mail. Als ze overgaan tot bestelling, geven we direct een concrete leverdatum. Het allerbelangrijkste daarbij: afspraak is afspraak." Doordat het machinepark heel breed is en er steeds meer wordt geautomatiseerd, zijn de levertijden kort. Alle afspraken en orders worden geregistreerd in het ERP-systeem Plan-de-Campagne, zodat alles inzichtelijk is. Door de korte lijnen kan ook goed worden meegedacht met de klant. "Omdat iedereen zijn klanten- en de producten die ze maken - goed kent, proberen we altijd mee te denken en te zien of iets beter of goedkoper kan in en ontwerp. Alles wordt gecontroleerd op onze kwaliteitseisen, voor het de deur uit gaat."

IN 20 JAAR VAN EÉN NAAR NEGEN SNIJMACHINES

In 1998 is Feijen gestart met lasersnijden en is de eerste lasersnijmachine aangeschaft. Daarna is dit jarenlang hard gegroeid door het vakmanschap en



Watersnijden bij Feijen Metaal Techniek



Kantafdeling bij Feijen Metaal Techniek

het enthousiasme in het bedrijf. Ruim 20 jaar later zijn er vijf Trumpf-lasersnijmachines, twee watersnijmachines en twee Adige-buisslagersnijmachines. Dit alles is zelfs bereikt zonder ploegendiensten. "Ploegendiensten passen niet bij ons bedrijf", legt Jan uit. "In de ochtend kan er tussen 6 en 8 worden gestart met de werkzaamheden, waardoor we al wat extra snijuren kunnen maken. Daarnaast zetten we vroeger altijd de lange programma's aan voor we naar huis gingen. Ik hou alles op afstand in de gaten en ga 's avonds vaak nog even terug om nog wat nieuwe programma's te starten. Dat wordt wel minder, want met onze nieuwe Trumpf 8kW-fiberlasersnijmachine met 261 palletposities gaat het 24/7 door, zonder dat we daarvoor terug hoeven te komen."

GEÏNTEGREERDE SOFTWARE

Enkele jaren geleden was er voor iedere lasersnijmachine en voor de watersnijmachines een eigen programmeur met machinespecifieke software. Maar doordat alles veelal handmatig werd gedaan en het werk enorm groeide, ontstond de groeiende behoefte om meer te automatiseren. Omdat Feijen beschikt over verschillende machinemerken werden alle gerenommeerde machineonafhankelijke CAD/CAM-systemen die beschikbaar zijn in de Benelux bekeken. "We hebben eerst alle pakketten globaal bekeken. De pakketten die konden wat wij wilden, hebben we een productie nesting laten maken van een order. De CAD/CAM & Calculatie-oplossing van Widenhorn kwam direct als beste naar voren. De automatische nestings waren gelijk aan, of beter dan onze handmatige nestings, en dat in een fractie van de tijd. Een andere


Cobot bij kantbank

belangrijk eis was integratie met ons ERP-systeem Plan-de-Campagne, op de manier zoals wij dat wilden. Toen dat ook mogelijk was hebben we de investering gedaan, en tot op de dag van vandaag hebben we daar geen spijt van."

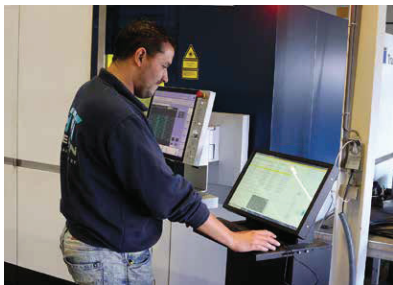
KOPPELING MET PLAN-DE-CAMPAGNE

Feijen is gestart met twee licenties CAD/CAM met Ultranesten en twee licenties Calculeren. De koppeling met Plan-de-Campagne is door Bemet ontwikkeld, in samenwerking met Widenhorn. Alles is exact op elkaar afgestemd. In PdC wordt een offerteverzoek gedaan en PROfirst rekent direct het plaatmateriaal en de snijtijd uit die kan worden gebruikt. Als een order wordt vrijgegeven, kan deze direct in PROfirst worden ingelezen waarbij automatisch de juiste versie van de tekening van het netwerk wordt gebruikt. Alle orders kunnen eenvoudig worden gecombineerd, zodat met Ultranesten automatisch optimale nestings worden gemaakt en direct op materiaal wordt bespaard. "Door deze integratie kunnen we de werkvoorbereiding niet alleen met minder mensen doen, de foutmarge is drastisch gereduceerd en dat bespaart ons alleen al tienduizenden euro's per jaar. Doordat we tegenwoordig ook veel meer gemeenschappelijke snijlijnen gebruiken waar dat kan, kunnen we zelfs nog een aantal procent extra op materiaal besparen. En met een totaal jaarverbruik van ongeveer 3.500 ton materiaal praat je over veel geld. Op die manier kunnen wij onze klanten scherpe prijzen blijven bieden, zonder enige concessie te doen aan de kwaliteit."

PLANNING- EN REGISTRATIESOFTWARE

De software werd al snel uitgebreid met postprocessors voor de watersnijmachines die de twee programmeurs naast de inmiddels vijf lasersnijmachines ook nog konden programmeren, in dezelfde tijd. Daarnaast werd de planning- en tijdsregistratiemodule van Jobvision als ideale aanvulling gekozen. Hiermee kunnen de nestings interactief worden gepland en kan de operator bij de snijmachine de volgorde op zijn productiezuil zien en de werkelijke tijd registreren, zodat er een compleet digitaal inzicht ontstaat. Zijn er reststukken, dan kan daar direct de juiste locatie aan worden toegekend. Waarbij alles volledig is geïntegreerd met PROfirst.

Voor een bedrijf als Feijen, dat continue in ontwikkeling is, is het belangrijk dat de partners en leveranciers daar in mee gaan. In de jaren dat Feijen en Widenhorn samenwerken is er al veel verbetering geweest in de software, mede op aandragen van programmeurs Bart en John. Ze zijn goed te spreken over de ondersteuning. "Je hoeft maar te bellen en je wordt gelijk geholpen, zelfs buiten kantooruren", vertelt John Meijer. "Enkele maanden nadat de


Laser met Jobvision uit

software hier is geïmplementeerd heb ik ook eens wat nozzles getest van Widenhorn, en die waren uitstekend. En omdat de prijs ook heel scherp was, kopen we sindsdien alle laserslitsen, windows en onderdelen voor al onze lasers bij hun. Ik bestel het en de volgende dag is het in huis."

NOG MEER AUTOMATISEREN

Tijdens het bezoek werd er niet alleen veel geproduceerd, maar ook veel verbouwd en uitgebouwd. Er werd de laatste hand gelegd aan de kantoren en kantines. Daarbij is ook goed gekeken naar manieren om de gezondheid van de medewerkers te waarborgen en te verbeteren. Zo kunnen bijvoorbeeld alle bureaus in hoogte worden versteld, is alles optimaal op elkaar afgestemd en is er in de nieuwe gezonde kantine fruit beschikbaar voor iedereen. Duurzaamheid wordt ook niet vergeten, want het hele dak ligt vol zonnepanelen. De nieuwste Adige-buislasersnijmachine, de eerste NL-gespiegelde LT7 SX-uitvoering zodat beide (buis)machines tegelijk beladen kunnen worden, was al vol in bedrijf en de andere buislaser werd verhuisd naar de nieuwe buislaserhal. De nieuwste 2D-lasersnijmachine is een 10kW-fiber die ook 24/7 kan gaan snijden, aangesloten op het bestaande magazijn dat wordt uitgebreid tot 500 posities, waarbij later nog plaats is voor een derde 2D-laser. Deze wordt in september in gebruik genomen en zal ook weer volledig worden aangestuurd door de oplossingen van Widenhorn.

Automatisering gebeurt ook meer en meer in de keten. Zo zal in de nabije toekomst ook vanuit Plan-de-Campagne materiaal automatisch worden besteld. Het is de bedoeling dat de gehele voorraadwaarde dan direct in PROfirst inzichtelijk is, met nieuwe platen en reststukken, zodat bestellen van materiaal altijd tijdig en automatisch gebeurt.

DIGITAAL PORTAAL

De toekomst van het familiebedrijf ziet er goed uit. Zo wordt op dit moment het ISO 9001-certificaat behaald, omdat daar toch steeds meer vraag naar is. Daardoor kan Feijen nog verder groeien. Automatiseren is enorm belangrijk, maar een digitaal portaal, zoals ook Widenhorn beschikbaar heeft en waar klanten zelf calculaties in kunnen maken, staat zeker niet op de planning, vertelt Jan. "Wij hechten veel waarde aan direct contact met onze klanten, want op die manier kunnen we veel meer van waarde zijn. Bovendien is het niet echt nodig, want we kunnen al razendsnel offertes maken, waarbij we ook nog eens in kunnen spelen op verbeteringen die we zien. Door deze samenwerking met onze klanten hebben we bereikt waar we nu zijn als bedrijf, en dat gaan we in de toekomst zeker voortzetten."