



MENZING

ONZE VISIE OP DE TOEKOMST

**NIEUWE MANIER VAN PRO-  
DUCEREN MAAKT EEN  
GROOT VERSCHIL**



Menzing produceert haar machines anders. Totaal anders. Het kent een filosofie waarbij het wil ontwerpen en assembleren en nadrukkelijk niet zelf wil produceren. Zoek bij Menzing in Haaksbergen en Tsjechië niet naar een machinepark. Het is er niet. Dat is een heel bewuste keuze.

Operationeel directeur Martijn Geerdink licht die keuze heel graag toe en leert ons dat het een keuze is voor een kortere time-to-market, flexibiliteit en voor kostprijsbeheersing. Menzing is er in geslaagd om binnen de productie de vaste kosten variabel te maken. Geerdink legt ons uit hoe.





## EIGEN MACHINES REMMEN

“Eigen productiecapaciteit remt,” meldt Geerdink stellig. “Je ziet dat wanneer je aanklopt bij een OEM-er de aanwezige productietechnieken en de reeds geproduceerde machines leidend zijn voor de oplossing die geboden wordt. Dat is logisch.

Je mag bijvoorbeeld van een producent die net een aantal 5-assige CNC-draaibanken heeft aangeschaft, niet verwachten dat deze metal injection moulding gaat adviseren voor de productie van bepaalde onderdelen. Wij kunnen als Menzing vrij denken. We ontwerpen machines in eigen huis en denken daarbij in modules; in onderdelen. Voor de productie van al die diverse onderdelen beschikken over een wereldwijd netwerk van zeer betrouwbare toeleveranciers. Voor praktisch ieder onderdeel kiezen we daarbij voor meerdere toeleveranciers, zodat we optimaal flexibel zijn. Het zal dus nooit zo zijn dat we niet kunnen leveren omdat een fabriek niet kan leveren, door een brand of bijvoorbeeld een staking, want dan beschikken we altijd over een tweede spoor. Wij organiseren de totale supply chain en die komt samen in onze assemblagefaciliteit in Tsjechië. Daar houden we voorraden aan van de onderdelen en kunnen we zeer gemakkelijk opschalen omdat de assemblage relatief weinig specifieke technische kennis vraagt.”





## STANDAARD WAAR HET KAN

Geerdink geeft aan dat Menzing in haar ontwerpfase tracht zoveel mogelijk gestandaardiseerde componenten toe te passen. Dat heeft niet alleen voordelen in de beschikbaarheid, maar dat werkt ook kostprijsverlagend.

“We maken nadrukkelijk een verschil tussen het design van de buitenzijde van onze machines en de techniek die onder de motorkap zit. In het design proberen we een werkelijk onderscheidend product neer te zetten waarbij we de corporate identity van de opdrachtgever nadrukkelijk vertalen naar het product. Aan de binnenzijde zoeken we juist naar zo min mogelijk onderscheid. Het is zelfs al eens voorgekomen dat we in overleg met de opdrachtgever voor de techniek ook de concurrent van de opdrachtgever benaderen om te zien of we daar niet tot een gemeenschappelijke ontwikkeling kunnen komen om zo de ontwikkel- en productiekosten verder omlaag te brengen.

Doordat we denken in modules en daarbij ook steeds zoeken naar al beschikbare techniek is het voor onze opdrachtgevers mogelijk om in de zich snel ontwikkelende markt te blijven innoveren.”





## GRIP OP HET PROCES

Menzing laat zien dat het een specialist is in ontwerp en met name ook in procesbeheersing. “Veel bedrijven lopen er tegen aan dat de OEM-er problemen geeft in leverbetrouwbaarheid. Dat kan ook haast niet anders. Je hebt altijd te maken met de per definitie beperkte capaciteit die de OEM-er te bieden heeft. Ook in de nazorg, het verlenen van service in de vorm van het delen van kennis en het beschikbaar stellen van onderdelen, schieten deze machinefabrikanten vaak tekort. Wij hebben dat geanalyseerd en daarna bewust voor een ander business model gekozen. De markt herkent dat en ziet in Menzing een slimme keuze. We blijken producten veel sneller in productie te kunnen brengen en daarbij ook betere producten te kunnen produceren. Dat laatste heeft te maken met de vrijheid in technieken die we hebben. We kunnen voor iedere module van een machine de meest passende techniek zoeken. Niet gehinderd door een machinepark dat gevuld moet worden. Onze engineers oriënteren zich voortdurend op nieuwe techniek en passen die toe op het moment dat die betrouwbaar is gebleken.”

Geerdink ziet bij haar klanten dat afnemers steeds vaker betalen voor het ‘gebruik’ van machines in plaats van het ‘bezit’ daarvan. “Dat maakt dat je als leverancier moet gaan kijken naar de ‘total costs of ownership’. Want dat ownership blijft bij jou liggen. Dan wordt de betrouwbaarheid van een machine ineens wel erg relevant, maar ook de onderhoudbaarheid. Onze ontwerpers zijn daar volledig op ingespeeld en laten die twee aspecten altijd al in ieder ontwerp zwaar meewegen. Dat maakt dat we in markten waar dit ‘betalen voor gebruik’ de tendens is, een sterke groei doormaken.”



## SLIMMER

Geerdink legt uit dat Menzing een slimmere, goedkopere en kwalitatief betere manier heeft ontwikkeld om seriematig geproduceerde machines te ontwikkelen, produceren én onderhouden. Dat is geen belofte, dat is de praktijk.

Bedrijven in de agri, automotive, reiniging, koeltechniek, smeermiddelen, verf en stucwerk en in de energiebranche hebben de weg naar Menzing gevonden. Ze weten dat het anders kan en u wordt van harte uitgenodigd om ook kennis te maken. Een andere tijd vraagt om een andere wijze van produceren.

Menzing wijst daarin de weg.