

LANDES: VAN ONDERDELENLEVERANCIER TOT CO-CREATOR VOOR PRIVA

'WAT JE SAMEN BOUWT, HOUD JE IN ERE'

Landes High End Machining in Emmen is van vele markten thuis. Een 'preferred customer' is Priva in De Lier, een specialist in klimaatbeheersingssystemen voor kassen en gebouwen. Reeds jaren produceert Priva waterontsmetters, werkend op uv-licht. Partner Landes bewijst zijn nut.

DOOR FRANK HÜPPENER

Een bacterietje meer of minder, wat maakt 't uit', zo ben je geneigd te denken bij de land- en tuinbouw. Maar zeker in de geavanceerde tuinbouw zijn de groeiomstandigheden voor honderd procent gecontroleerd. Licht, lucht, voedingsstoffen, temperatuur, ze hebben het daar allemaal in de hand. Dus ook de waterkwaliteit. Priva levert de systemen daarvoor en Landes neemt het hart ervan voor z'n rekening: een rvs-buis van pakweg een meter lang met daarin een spindel met een uv-lamp. Aan de buitenkant komt een tamelijk complex geheel met een motor, flensnaaf en sensornaaf. Water stroomt met een gereguleerde snelheid door de buis terwijl het uv-licht de bacteriën doodt. Priva plaatst het geheel in een installatie in een kas.

DUIDELIJKE AFSPRAKEN

Bijzonder is vooral de totstandkoming van dit systeem. De basis werd twaalf jaar geleden bedacht door Priva's engineers, met Landes in de rol van onderdelenleverancier. Herman Koning, directeur van Landes, schetst het vervolg: 'Behalve de levering van onderdelen doen wij als precisieverspaner de *manufacturability* van wat ze bij Priva hebben ontworpen. We hebben de kennis in huis van elektrotechniek, mechatronica en assemblage door onze achtergrond in onder meer de proces- en medische industrie en de aerospace. Wij hanteren hier toleranties tot in het micrometerbereik (duizendste millimeters, red.) in titanium, rvs en de hooggeleerde staalsoorten. Dus zeiden wij al snel tegen Priva: 'Laat ons het maar doen.' Dat vertrouwen heeft Priva ons gegeven. Zeven jaar geleden alweer.' Voor Priva gaf de doorslag dat Landes het klappen van de zweep in hun branche kende en bovendien de beste kwaliteit-prijsverhouding bood. Wat volgde waren afspraken over testprotocollen. Begeleid door Landes hebben mts-afstudeerders de test-apparatuur ontwikkeld. Zo werd Landes van onderdelenleverancier een assembleur én leverancier van complete modules en vervolgens een partner. Koning: 'Priva is compleet ontzorgd.' Toen het proces eenmaal liep, ging de aandacht naar de logistiek. Landes en Priva maakten samen afspraken over 'critical items' (lastig verkrijgbaar) en 'long-lead items' (lange levertijden). 'Voor een

De Priva Vialux HD/UV waterontsmetter. Landes maakt het gedeelte tussen de paarse eindkappen, alles wat aan de rvs-buis vastzit.
Foto: Priva



optimale inrichting van de *supply chain* ben je deels op voorraadvorming aangewezen, daar moet je duidelijke afspraken over maken.'

CHINA GEEN BEDREIGING

Concurrentie uit China vreest Koning niet: 'Inmiddels hebben wij veel specifieke expertise opgedaan. Bovendien is het een delicaat product. Wij doen met Priva samen het ontwerp en de testen, en zijn voortdurend in gesprek over prijsreducerende maatregelen. Nee, China zien wij niet als bedreiging. Voor ons beiden geldt bovendien: wat je samen bouwt, houd je in ere.' Jeroen de Haer, inkoopmanager bij Priva, weet dat hij samen met Landes een kosteneffectieve oplossing op de markt brengt die in een kas weinig plaats inneemt. Hij weet ook dat de installatie nogal complex is: 'Er zitten veel gedraaide en gefreesde componenten in. We hebben zekerheden ingebouwd over de effectiviteit en de

werking. Kritisch is de reiniging van de kwartsbuis die om de uv-lamp zit. Je krijgt er een soort algengroei op die je afhankelijk van de toegevoerde waterkwaliteit met een bepaalde frequentie moet reinigen. De ingebouwde sensoren zorgen ervoor dat de uv-lamp en kwartsbuis worden schoongehouden door een vernuftig, spindel-aangedreven schraapsysteem. Landes heeft dat in de vingers. Bij ons is de trend dat we ons meer gaan concentreren op domein- en marktkennis en overgaan tot de uitbesteding van complete modules in plaats van componenten. De relatie met Landes is er duidelijk een van co-creatie.' Koning karakteriseert Priva als een 'preferred customer': 'Het gaat bij hen om nauwkeurige producten met een repeterend karakter, en de verhouding tussen koop- en maaddelen bevat prima. Wij moeten op alle deelgebieden van QLTC (Quality, Logistics, Technology, Cost, red.) scoren in de relatie. ISO 9001- en AS9100-certificaten hebben we in huis. De ervaring in de aerospace straalt uit naar de andere bedrijfsonderdelen, al moeten we uitkijken voor *overkill*. Voor Priva hebben we geïnvesteerd in de *tooling* en de testapparatuur. We zetten onder meer onze vijf-assige freesmachines en draai-freesmachines in. Certificaten leveren we mee, 'critical to quality'-bewijzen kunnen we overleggen. De samenwerking staat stevig op poten.' ●

FIRST TIER, SECOND TIER

Landes is first-tier supplier voor de medische en procesindustrie, aerospace, sensortechnologie en machinebouw, maar uitdrukkelijk second tier voor de semicon. Het bedrijf wil geen positie naast belangrijke partners als VDL, KMWE en NTS innemen. Het aantal medewerkers is vijftig.

www.landes.nl
www.priva.nl