

EMMTEC SERVICES B.V.

Best practice case: KLINGER BV bij Emmtec Services B.V.



**RENDEMENT-
OPTIMALISATIE
DOOR KLINGER
CONDENSOTTEN**

CONDENSPOTTEN OPTIMALISEREN RENDEMENT

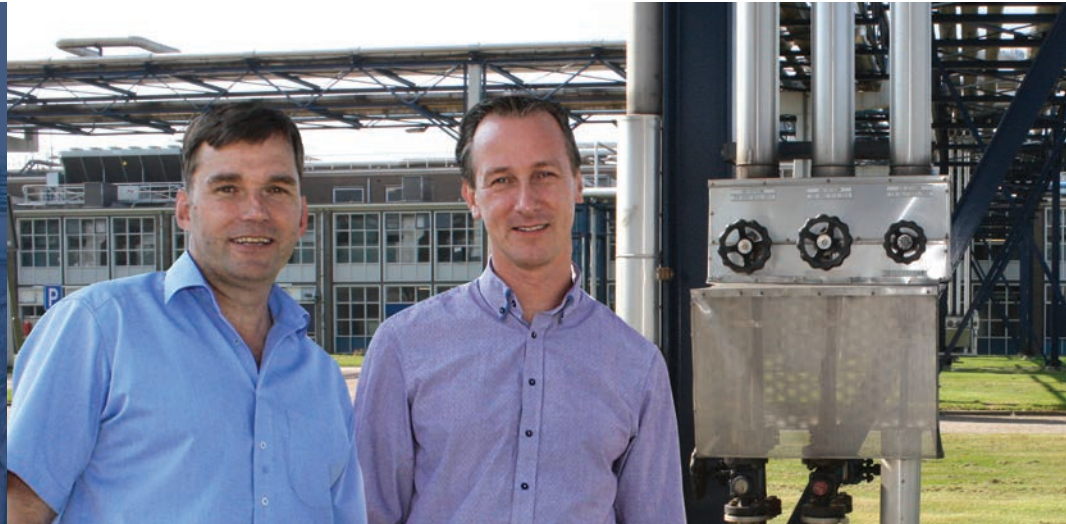
Door Misja Boonzaayer



Condenspotten die 2,5 keer duurder waren, maar van veel betere kwaliteit en met een langere levensduur dan de potten die ze hadden. Met die prognose stapte Richard de Haan naar het management. “Investeer hierin, en we verdienen het binnen een maand terug.” Ze gingen ervoor.

Emmtec Services B.V.. Wie op Business Park Emmtec in het Drentse Emmen werkt, weet precies over wie we het hebben. Ze zijn namelijk niet alleen eigenaar en beheerder van de infrastructuur op het terrein, ze zijn ook de hoofdaanbieder van openbare voorzieningen als stoom, elektriciteit, diverse soorten water, perslucht, stikstof en aardgas.

“Al sinds 1954”, begint Richard de Haan, asset manager Emmtec Service B.V. bij Operations. “Dat staat voor Industry Parc Operations”, licht hij toe.



Marc Westerhuis - Sales Engineer Klinger BV, Richard de Haan - Asset Manager Emmtec Services B.V.

HOUD JE STANDAARD KLEP!

Richard houdt van standaard. Van standaardiseren, beter gezegd. “Want als je standaardiseert, dan kun je je werk beheersen. Dat is bevorderlijk voor de kwaliteit. Als wij kleppen moeten vervangen, dan weten we precies welke dat moeten zijn en hoe we dat moeten doen. Omdat we namelijk altijd dezelfde gebruiken. Dat is ook gunstig voor het voorraadbeheer.” Zo anders was het lange tijd met de condenspotten. Die waren alles behalve gestandaardiseerd. “Het was een verzameling van allemaal verschillende condenspotten, van verschillende kwaliteit, met verschillende losse onderdelen. Al die onderdelen hadden we op voorraad en van al die potten moesten we dus weten hoe we ze moesten onderhouden.”

BIJ DE KLANT GAAT DE METER LOPEN

En die condenspotten, die zijn behoorlijk cruciaal voor het leveren van stoom. Vanuit Emmtec lopen leidingen naar diverse bedrijven op het terrein. Emmtec

stopt er aan het begin van de leiding stoom in, en op het moment dat het de klant bereikt ‘gaat de meter lopen’. Tijdens het traject passeert de stoom diverse condenspotten, om zo het condensaat dat net onder de verzadigde stoomtemperatuur zit af te voeren. “Hoe minder condensaat er onderweg ontstaat, hoe minder verschil er zit tussen wat we erin stoppen en wat er weer uitkomt. Een storing of defect in een condenspot betekent dus gewoon heel simpel verlies van stoom. Dat is zonde, niet duurzaam en het kost tijd en geld.”

DIVERSITEIT BEPAALDE HET LEIDINGBEELD

Kortom: hoe minder storingen, hoe zuiverder de levering. “Maar ik merkte dat we er veel meer stoom instopten dan dat er aan de andere kant uit kwam. Enig verlies is acceptabel, dan hebben we het over zo’n 5%. Maar vaak was het 6, of 7, en soms wel 8%. Ik ben gaan kijken waar dat aan kon liggen.” Hij kwam snel uit op de diversiteit aan condenspotten. “We hadden

“Het is niet alleen een condenspot. Het is de pot, het onderzoek, de kwaliteit, de service en de implementatie door Klinger.”

“Enig verlies is acceptabel, dan hebben we het over zo'n 5%. Maar vaak was het 6, of 7, en soms wel 8%. Als we nu meten, hebben we een verlies van 1,2% tussen deur tot deur. Dat scheelt ons tonnen!”

veel verschillende soorten condenspotten over het terrein, die ook nog eens allemaal uit veel losse onderdelen bestonden. Bovendien moesten ze vaak gerepareerd worden. Kortom: veel voorraad, veel reparatiekosten en veel verlies van stoom. Bepaald niet efficiënt.”

OPLOSSINGEN MET PROFIJT

Richard kwam in contact met Marc Westerhuis van Klinger. “Wij leveren eigenlijk nooit alleen maar een product. We doen onderzoek, ontwikkelen oplossingen en passen daar een breed assortiment technische producten op aan,” legt Marc uit. “Dus zetten we niet zomaar een pallet condenspotten in het magazijn, we leveren een oplossing waar het bedrijf profijt van heeft. Meerwaarde! Is die meerwaarde er niet, dan hebben we ons werk niet goed gedaan.”

ANALYSE, ADVIES EN VOORSTEL

Dus kwam Marc, samen met een team van collega's productspecialisten, met een analyse en een advies. “Zij maakten inzichtelijk wat een lekkende condenspot kost. En wat het oplevert als we ze vervangen.” Klinger deed een voorstel voor de vervanging van de condenspotten. “Zo'n 2,5 keer duurder in aan-

schaf dan we gewend waren, maar wel van een veel betere kwaliteit. En betere kwaliteit betekent minder onderhoud, wat weer minder veiligheidsrisico's betekent.” Richard pauzeert even. “Het is niet alleen een condenspot. Het is de pot, het onderzoek, de kwaliteit, de service en de implementatie door Klinger. Zij zijn niet uit op snel leveren, maar op een goede oplossing bieden. Van kop tot staart. En dan zeg ik: dáár heb ik wat aan!”

DIRECT RESULTAAT

En zo zijn we beland op het moment dat Richard naar de directie stapte, met het onderzoek en de cijfers van Klinger onder zijn arm. Lang had hij niet nodig om ze te overtuigen, het was meteen duidelijk: een investering aan de voorkant en winst aan de achterkant. “Op meerdere vlakken. Als we nu meten, hebben we een verlies van 1,2% tussen ingang en uitgang. Dat scheelt ons tonnen! De circa 100 condenspotten die zijn aangeschaft – AB600 voor hogedruk stoom van 33 barg. 400 gr. en AB3000 voor lagedruk stoom 3 barg. 190 gr. – zijn in 2014 en 2015 gefaseerd geleverd en geïnstalleerd. “Het onderhoud is in kosten drastisch gekelderd en we hebben veel minder voorraad

nodig. Voorheen namen de condenspotten zo'n 10 meter muur in beslag, nu een plank.”

HET GAAT OM VEILIGHEID, EN HET TOTAALPLAATJE

Maar ook op andere vlakken is er winst. “Kijk, op de allereerste plaatst staat bij ons altijd veiligheid. Die blijft onbetwist op nummer 1 staan. Maar daarna gaat het om het totaalplaatje. Het goedkoopste product inkopen is niet altijd de goedkoopste oplossing. Ik ben er niet op uit om het goedkoopst in te kopen, maar om het goedkoopst te produceren. Dáár zit de winst.”

RESULTAAT IS VAN ONS ALLEMAAL

De Haan vindt het leveren van kwalitatief goede producten dan ook een integrale opdracht. “Als inkoop aan mij vraagt: ‘wat is je budget?’, dan zeg ik altijd: ‘jouw offerte is mijn budget’. Omdat ik namelijk kijk naar wat het kost én wat het oplevert. Ik kijk ook niet naar budgetten per afdeling. Als communicatie of inkoop 10% van het budget investeert, maar het vergroot het bedrijfsresultaat met 20%, dan is dat resultaat toch van ons allemaal?”



KLINGER BV

T +31 10 455 75 55

Nikkelstraat 2-4, 3067 GR Rotterdam

Postbus 8504, 3009 AM Rotterdam

appendages@klinger.nl

**“KLINGER helpt producenten
beter én veiliger te produceren”**

www.klinger.nl