

→ Verpakkingen voor de healthcare
→ Kleine oplages
→ Serialisatiecodes codes
en printed electronics

Directeur Hans Geurtjens (l) en Harry Mennen, sales en inkoop bij verpakingsdrukker De Budelse in Budel. 'We geloven in kleine oplages, niet in grote voorraden die ergens in een magazijn staan te verpieteren.'

**DE BUDELSE Kiest
VOOR HEALTHCARE-
VERPAKKINGEN**

High volume, short runs

De bankencrisis was aanleiding voor De Budelse om zich te specialiseren in verpakkingen voor healthcare. Om continuïteit te waarborgen kijkt De Budelse altijd van buiten naar binnen. Kiezen voor high volume, short runs is dan ook een logische keuze voor het bedrijf.

‘85% omzet is verpakkingen’

TEKST Richard van Hoorn

Hans Geurtjens startte 10 jaar terug als directeur van De Budelse. Oudgediende Harry Mennen is al langer betrokken bij zowel verkoop als inkoop bij de Brabantse drukkerij. Voor de bankencrisis was de drukkerij actief op veel terreinen. Het bedrijf produceerde zowel regionaal, algemeen en reclamedrukwerk, printing on demand als verpakkingen. Geurtjens: ‘Vroeger dacht men als het omzet is, dan is het welkom. Je kunt dan vervolgens wel je persen en je workflow optimaliseren, maar dan kom je er toch niet,’ Het bedrijf voelde zich kwetsbaar. Geurtjens baseerde samen met zijn medewerkers een strategie ontworpen op drie speerpunten, passend bij de kracht van het bedrijf. Er werden al verpakkingen gemaakt voor healthcare en hierop is de focus gelegd. Dat gebeurde met een vorm van high volume, short run procesoptimalisatie.

VAN 30 NAAR 85% VERPAKKINGEN

In het verleden maakte De Budelse op beperkte schaal verpakkingen voor enkele medicijnleveranciers. Hiervoor was het machinepark al aangevuld met enkele vouw/plak-straten.

Geurtjens: ‘We verdiepten ons steeds meer in de kartonnage. Na analyse van ons orderpakket stelden we vast dat verpakkingen veel minder aan erosie onderhevig zijn dan ander drukwerk. We zijn een sociaal bedrijf en continuïteit staat voor ons op de eerste plaats. We zagen de digitalisering op ons afkomen en het leek ons dat verpakkingen beter crisisbestendig zijn.’ Inmiddels is het aandeel verpakkingen als onderdeel van de totale omzet binnen 10 jaar gestegen van 30% na 85%, terwijl de totale omzet groeit.

CRISISSITUATIES

Het bleef niet bij specialisatie in verpakkingen. Als tweede speerpunt koos De Budelse binnen de verpakkingmarkt voor het bedienen van de healthcare. Geurtjens: ‘Healthcare is anticyclisch en daarom beter bestand tegen crisissituaties, zoals we deze uit de eerdere bankencrisis kende.’ Healthcare is geen gemakkelijke markt om te betreden. Mennen: ‘Healthcare kenden we, we waren er al redelijk in thuis, maar het was toch nodig om er veel meer over te leren. We moesten ons grondig in deze markt verdiepen.’ Geurtjens: ‘Dat deden we door er veel samen over na te denken en veel met klanten te sparren. Ook leerden we veel van de externe controles en audits die nodig zijn om voor Healthcare te kunnen werken.’ Mennen: ‘We produceren niet alleen verpakkingen op bestelling, maar we adviseren ook proactief tijdens de ontwikkeling van nieuwe verpakkingen.’

JUST IN TIME

Bij De Budelse blijft het niet bij specialisatie in Healthcare verpakkingen. Als derde speerpunt koos de onderneming binnen dit segment bewust voor lage oplagen voor grote klanten. Geurtjens: ‘We zoeken naar klanten die een flinke hoeveelheid werk te vergeven hebben, maar dan wel in hele kleine oplagen. Grote voorraden die ergens in een magazijn staan te verpieteren komt in de verpakkingswereld nog steeds vaak voor. Het gaat om just in time leveren. Mennen: ‘Veel inkopers moeten nog van dit concept overtuigd worden.’ Veel inkopers denken in grote oplages met een lage prijs per stuk en lange levertijden. Mennen: ‘We analyseren samen met de medicijnfabrikant het proces en berekenen de besparing op de totale eigendomskosten van het productieproces als je naar

‘Veel werk in kleine oplagen’

just in time gaat. Je ziet dan in veel gevallen dat het produceren van lage oplages aantrekkelijker is, vanwege de lagere interne kosten bij de fabrikant.’

MEER FLEXIBILITEIT VOOR DE FABRIKANT

Het levert de fabrikant meer flexibiliteit op. Zo kunnen fabrikanten de verpakking van generieke medicijnen, zoals paracetamol, op verschillende doelgroepen en (huis)merken afstemmen. Mennen: ‘Bij een aantal fabrikanten zijn we zover dat ze geen voorraden meer hebben. Als ze over twee weken een bepaald medicijn produceren, krijgen ze over twee weken van ons de juiste verpakking, inclusief bijsluiters. Ze vertrouwen erop dat we dan ook leveren.’ Daarvoor is een vertrouwen in combinatie met een hechte samenwerking nodig, heel anders dan in de wereld van de tenders en de prijsvergelijkingen. Tenders zijn ook voor De Budelse een realiteit, het bedrijf ontkomt er niet aan, maar gebruikt de tender als aanleiding om met de klanten in gesprek te gaan. Mennen: ‘Zoiets kan alleen wanneer je een langdurige samenwerking hebt opgebouwd en elkaar goed hebt leren kennen.’

INFORMATIESYSTEMEN KOPPELEN

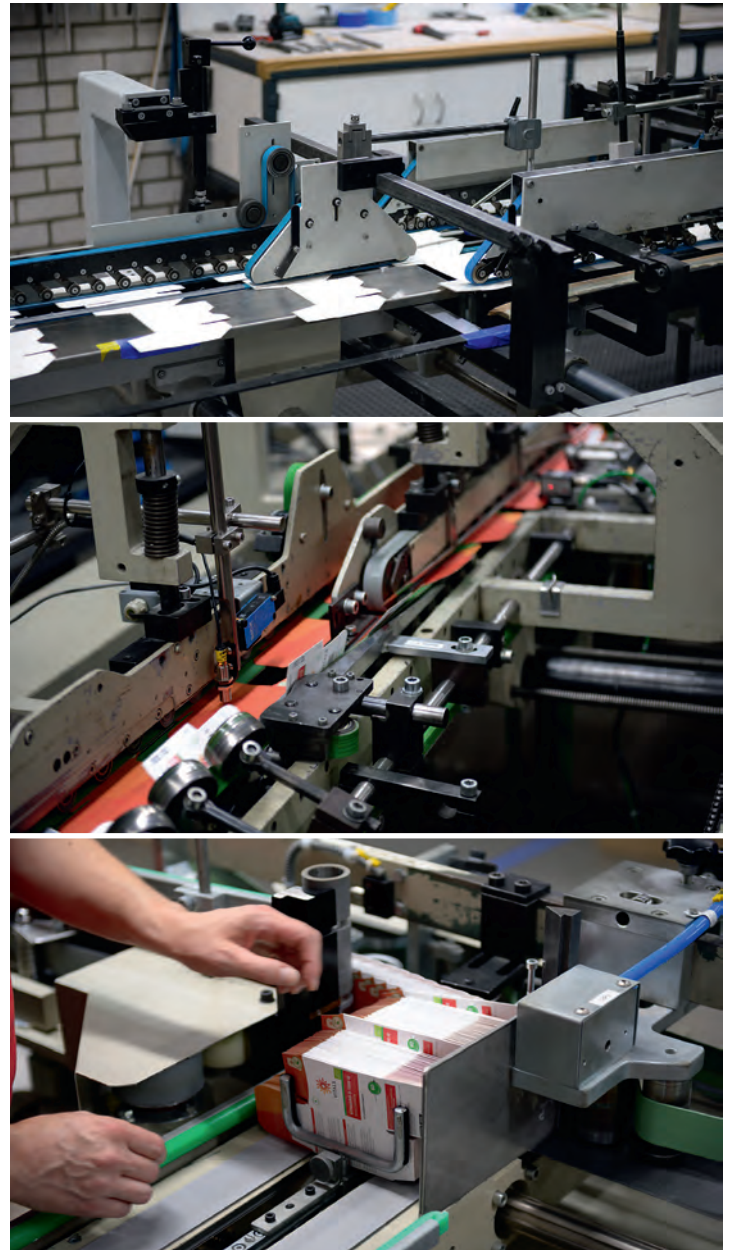
Onderdeel van de hechte samenwerking is ook een koppeling van informatiesystemen. Bestellingen van klanten, gebaseerd op hun eigen voorspellingen, worden direct in de systemen van De Budelse verwerkt. De Budelse stapt momenteel over van een traditioneel grafisch MIS systeem naar een modern ERP systeem met een open en flexibele architectuur. Mennen: ‘Om geïntegreerd samen te werken met klanten schiet een traditioneel grafisch MIS tekort. Een voorwaarde is dat ook de klant een modern systeem gebruikt en bereid is om de eigen processen op die van ons af te stemmen.’ Als dit allemaal is gelukt, bespaart dit een heleboel administratief werk, terwijl de kans op fouten aanzienlijk afneemt. Het inrichten van volledig geïntegreerd samenwerken kost veel tijd. Soms

kan dit wel een jaar duren en toch loont het bij de grote productievolumes de moeite. Vanwege automatisering kan De Budelse al veel meer orders verwerken met de helft van het aantal ordermanagers dat hiervoor in het verleden nodig was. Deze ordermanagers kunnen dan bijvoorbeeld doorgroeien naar andere functies.

BEWUST 50X70 FORMAAT OFFSET

Je zou denken dat high volume short runs helemaal past bij printing on demand in inkjet. Dit is volgens De Budelse niet het geval. De drukkerij investeerde onlangs weer in een nieuwe offsetpers op het 50x70 formaat. Print on demand wordt ingezet voor minimale oplagen en proefdrukken tijdens het ontwikkelen van verpakkingen voor onder meer medicijnen. 50x70 formaat offset is volgens De Budelse

→



Bij De Budelse is het produceren van verpakkingen voor de healthcare de core-business.



voor high volume, short runs vaak toch nog de beste optie. Vooral omdat moderne offsetpersen nu supersnel ingesteld worden. Zo is het mogelijk om snel om te schakelen naar een volgende order en is het combineren van orders niet nodig. Inkjet is voor De Budelse vanwege de hoge kosten van inkt minder aantrekkelijk. Het heeft de nodige moeite gekost om in het 50x70 formaat passende stansmachines te vinden. Moderne stansmachines zijn meestal uitsluitend ontwikkeld voor het verwerken van grootformaat drukvellen zoals nu nog heel gebruikelijk is in de verpakkingswereld. Verder geeft De Budelse het goede voorbeeld door zelf ook de interne voorraden zo klein mogelijk te houden. Alle investeringen voor de productieorganisatie worden gekozen volgens de high volume, short run filosofie en natuurlijk de andere twee speerpunten.

SOCIALE BEDRIJFSCULTUUR BIEDT CONTINUÏTEIT

Met de nieuwe strategie is het verhaal over De Budelse nog niet klaar Geurtjens: 'Het is belangrijk dat we er over 50 jaar nog zijn. Het is belangrijk dat we nu en in de toekomst onze vakmensen kunnen behouden. De onderneming

Offset ook voor kleine orders

is al heel lang een sociaal bedrijf en waarschijnlijk mede hierom lukt het prima om vakmensen goed vast te houden. Jonge vakmensen uit de eigen regio worden in het eigen bedrijf opgeleid met hulp van het GOC. Ook op andere terreinen zoals automatisering worden medewerkers opgeleid.

PRINTED ELECTRONICS

De Budelse blijft inzicht in van buiten naar binnen te halen en ziet daarom de toekomst zonnig in. Zo kijkt de drukker naar nieuwe logistieke concepten waarmee de voorraden in ziekenhuizen beperkt wordt. Ook bestudeert het het geavanceerd veredelen van karton. Vanzelfsprekend kijkt men naar database gedreven geprinte verpakkingen, waarbij iedere afdruk anders is. Een andere innovatie is het gebruik van serialisatiecodes, een techniek waarbij iedere QR-code op een verpakking uniek is. Hiermee bestrijdt de fabrikant het vervalsen van medicijnen. Samen met partners uit de regio Eindhoven Brainport, Het Holst Centre en TNO kijkt men naar toekomstige innovaties die voor de klanten van te De Budelse interessant zijn, zoals printed electronics met geleidende inkt. Een toepassing hiervan zijn verpakkingen die via NFC communiceren wanneer een verpakking van een pil geopend wordt. Dit kan van belang zijn om na te gaan of een patiënt de voorgeschreven medicijnen op tijd inneemt. Hierbij zoekt de drukker actief de samenwerking. Voor printed electronics startte men een samenwerking met Metafas en Boston Scientific International BV. **PM**