

KOPPELING BOSCH REXROTH EN APEX DYNAMICS VOOR BEIDE BEDRIJVEN IDEAAL

‘ALS JE ELKAAR GOED KENT, GUN JE ELKAAR WAT’

Voor de DISCA'22 (de Dutch Industrial Suppliers & Customer Awards van Link Magazine) had Bosch Rexroth zijn toeleverancier Apex Dynamics genomineerd in de categorie Best Parts & Process Supplier. Een wereldspeler in aandrijftechniek die de producent van relatief bescheiden (maar cruciale) onderdelen op een voetstuk zet? Dat vraagt om een nadere uitleg. ‘Bedrijven willen graag submodules, niet alleen componenten, maar oplossingen. En dan wordt het al snel meer dan alleen een motor of alleen een tandwielkast. Dan lever je pas echt toegevoegde waarde.’ Een worstenbroodjesverhaal.

DOOR ALEXANDER PIL

‘Uiteraard werken we nauw samen met onze klanten.’ Dat zegt Arjan Coppens, managing director van Bosch Rexroth in Boxtel. ‘Maar zo’n zelfde relatie gaan we ook aan met onze toeleveranciers. En dat gaat niet altijd over win-win. Want je kiest een leverancier niet alleen omdat hij altijd op tijd levert of omdat hij de laagste prijs heeft. Dat moet natuurlijk ook, maar het moet vooral klikken. Bij Rexroth bevalt ons de manier van werken van Apex Dynamics heel goed. Regelmatig sturen we klanten rechtstreeks naar Apex, omdat zij de beste oplossing bieden.’

Voor Apex Dynamics is de samenwerking met Bosch Rexroth heel strategisch. Toen directeur Thom van Oss in 2008 begon met de Nederlandse vertegenwoordiging van de Taiwanese specialist in tandwielkasten, zocht hij direct naar dit soort strategische partners. ‘Kijk, we leveren



‘Samenwerken gaat om open communicatie en een persoonlijke benadering’, vindt Arjan Coppens van Bosch Rexroth (rechts). Foto’s: Bosch Rexroth

slechts een kleine component in een aandrijflijn’, zegt hij bescheiden. ‘Dus we zagen al snel in dat het ondoenlijk was om alle machinebouwers in de Benelux af te gaan om daar onze spullen aan de man te brengen. Daarom hebben we gelijk de verbinding gezocht met fabrikanten en leveranciers van servomotoren. Want onze producten komen in 95 procent van de gevallen op een servomotor.’

COMPLETE OPLOSSING

De link met Bosch Rexroth was snel gelegd. ‘Ik kende daar een paar mensen van vroeger, dus ik ben eens een bak koffie gaan drinken’, vertelt Van Oss. Rexroth heeft weliswaar een aantal tandwielkasten in zijn pakket, maar het portfolio van Apex Dynamics is veel uitgebreider. Coppens: ‘We hadden alleen grotere tandwielkasten in ons assortiment, en die waren minder nauwkeurig. Klanten vroegen ons steeds vaker om een totaaloplossing en die konden we dan niet leveren omdat de goede tandwielkast ontbrak. Voor ons kwam de vraag van Apex dus exact op het goede moment.’ Ook voor Apex Dynamics was de koppeling ideaal. ‘Wat kost het meeste moeite in het verkoopproces? Binnenkomen bij de klant’, beantwoordt

Van Oss zijn eigen vraag. ‘Voor vertegenwoordigers van Rexroth was dat veel makkelijker dan voor Apex Dynamics dat destijds een compleet nieuwe naam was in de markt. Dus laat de vertegenwoordigers van Rexroth tien minuten langer in zo’n gesprek blijven zitten en ook even over de tandwielkast praten, waarna ze een complete oplossing kunnen leveren. Voor iedereen is dat beter. Rexroth was een van de eerste die daarvan de toegevoegde waarde inzag.’

Een officieel contract hebben Apex Dynamics en Bosch Rexroth niet. ‘Natuurlijk hebben we afspraken gemaakt over leverings- en betalingsvoorwaarden, maar het is een samenwerking. Als je doet wat je belooft, en het gaat op een prettige manier, dan is zo’n papiertje in de la totaal niet relevant’, vindt Van Oss.

IETS EXTRA'S

Ook voor de klanten van Apex Dynamics en Rexroth biedt de samenwerking toegevoegde waarde. ‘En dat zit ’m er niet alleen in dat ze de onderdelen op hetzelfde moment aangeleverd krijgen. Het wordt pas echt interessant als we subassemblages leveren’, stelt Coppens. Van Oss

LEES VERDER OP PAGINA 81

- ‘We hebben gelijk de verbinding gezocht met fabrikanten en leveranciers van servomotoren.’
- ‘Klanten vroegen ons steeds vaker om een totaaloplossing.’
- Vertegenwoordigers van de twee bedrijven bezoeken klanten regelmatig gezamenlijk.
- ‘De kleinere projecten hebben het meest baat bij onze samenwerking.’

vult aan: 'Hier in Helmond kunnen we de motoren en tandwielkasten aan elkaar bouwen, vaak in opdracht van Rexroth. Die samenwerking heeft zijn vruchten zeker afgeworpen, want Rexroth kan iets extra's bieden met onze volledige range tandwielkasten en intussen ook tandheugels en rondsels.'

Overigens blijft Apex Dynamics in dit verhaal de specialist in tandwielkasten. 'Het zou vreemd zijn als Rexroth zelf de vragen zou beantwoorden over onze componenten', vindt Van Oss. 'Natuurlijk weten ze er inmiddels behoorlijk wat van, maar voor heel specifieke vragen schakelen ze uiteraard ons in.'

ECHT SAMENWERKEN

Vertegenwoordigers van de twee bedrijven bezoeken klanten ook regelmatig gezamenlijk. 'We hebben allebei de insteek dat als we iets niet goed doen, we het dan samen oplossen; ieder neemt dan zijn verantwoordelijkheid', aldus Coppens. Naar elkaar wijzen is er dus niet bij. Van Oss: 'Het is fijn dat ze in Boxtel verder denken dan het ene tandwielkje dat kapot is. Want de oorzaak kan heel ergens anders liggen. Misschien is de belasting wel te groot of de motor te zwaar.'

Van Oss herinnert zich een applicatie waar de tandwielkasten maar bleven sneuvelen. 'Toen we ze terugkregen, konden we een aantal dingen niet verklaren', vertelt hij. Nader onderzoek bij Bosch Rexroth in Duitsland wees uit dat er een kleine uitlijnfout zat in de combinatie van de twee onderdelen, waardoor het in de tandwielkast misging. 'Samen hebben we dat toen voor de klant opgelost', zegt Van Oss.

Klantgericht, maar niet klantgezwicht, omschrijft Van Oss de omgang met de markt. 'We zijn eerlijk, zowel Apex Dynamics als Bosch Rexroth. Als het niet kan, dan kan het niet en dat zullen we ook zeggen. En als er problemen met de levertijd zijn, wat in het verleden ook wel eens is gebeurd,

dan zoeken we een alternatief. Als dat betekent dat het een ander merk tandwielkast is of een serвомotor van een andere fabrikant, dan is dat maar zo. Altijd in overleg en zo lang de klant ermee is geholpen.'

LUNCH & LEARN

Beiden haasten zich te zeggen dat het vrijwel nooit verkeerd gaat, maar geven ook toe dat juist op dat soort momenten de kracht van de samenwerking wordt onderstreept. 'Dan leer je elkaar pas echt kennen', aldus Coppens, die vindt dat er nog wel wat meer bij komt kijken. 'Het gaat ook om open communicatie en een persoonlijke benadering.'

Van Oss: 'Niet alleen productkennis, maar ook de mensen kennen. Bij wie kun je waarvoor terecht?'

andere landen werken? Van Oss ziet dat niet zo snel gebeuren: 'Ik ben net terug van een bezoek aan onze fabriek in Taiwan. Als ik daar vertel dat we samenwerken met een wereldspeler als Rexroth, staan ze met hun oren te klapperen. Dat vinden ze toch wel mooi. Maar in het buitenland is zo'n samenwerking een stukje lastiger. Zelfs in België waar we ook zaken doen, is het al anders georganiseerd.'

Coppens: 'We zijn in Nederland echte handelaren en verbinders. We vinden het normaal dat als je iets samen kunt oppakken, je er dan ook samen de schouders onder zet.' Dat heeft ook te maken met het feit dat er in Nederland veel speciaalmachinebouw gebeurt. 'Dat maakt dat bedrijven graag submodules willen, niet alleen componenten, maar oplossingen. En dan wordt het al snel

'SAMENWERKING MET LEVERANCIER GAAT NIET ALTIJD OVER WIN-WIN'

Veel van die contacten worden onderhouden tijdens producttrainingen. 'Lunch and learn, noemen we dat. Dan zorgt Arjan voor de koffie en ik voor de worstenbroodjes. We bespreken applicaties uit het veld, brengen kennis over en leggen gelijk het contact. Als ik dan bijvoorbeeld op de WoTS op de Bosch Rexroth-stand ben, merk ik dat de samenwerking heel veel verder gaat dan een paar artikelnummertjes bij je bestellen. Je wordt door iedereen begroet alsof je bij de standbezetting van Rexroth hoort.'

KLAPPERENDE OREN

Zou een verbond zoals Apex Dynamics en Rexroth in Nederland hebben gesloten, ook in

meer dan alleen een motor of alleen een tandwielkast. Dan lever je pas echt toegevoegde waarde.'

De zakenpartners zien dat klanten het begrijpen. 'Omdat we nauw samenwerken, hebben klanten meer vertrouwen; ze kunnen risico's uitsluiten, omdat we niet naar elkaar wijzen. Dat is natuurlijk wat waard en daarom zijn klanten bereid iets meer te betalen voor zo'n aandrijflijn, die over het algemeen niet hun corebusiness is.'

DRIEHOEKVERHOUDING

Van Oss omschrijft het als een driehoeksverhouding, met Rexroth, Apex Dynamics en de klant. 'Als wij iets horen bij een klant wat voor Rexroth interessant is, geven we dat door. En andersom ook. Dat gebeurt uiteraard wat vaker, want we zijn veel kleiner en leveren uiteindelijk maar een bescheiden component in de hele applicatie.' Openheid en overleg maakt dat de relatie blijft bloeien. 'We hebben het bijvoorbeeld ook over het transport', zegt Coppens. 'Onze onderdelen komen vooral uit Duitsland en Oost-Europa. Die van Apex Dynamics uit Taiwan; dat is toch een ander verhaal.'

'Grotere orders gaan via zeevracht en dat vraagt wat meer planning', vult Van Oss aan. 'De grote opdrachten zijn natuurlijk mooi, maar vooral de kleinere projecten hebben het meest baat bij onze samenwerking. De klant die een machine ontwikkelt en snel een tekening wil hebben, of advies nodig heeft over een aandrijflijn. We weten dan direct bij welke motor welke tandwielkast hoort en daarmee is hij direct geholpen.' ●

- www.apexdyna.nl
- www.boschrexroth.nl



'Je moet niet alleen de producten goed kennen, maar ook de mensen erachter', zegt Thom van Oss van Apex Dynamics (links).