

## EFFICIËNTER EN SNELLER PRECIES DAT MAKEN WAT DE MARKT WIL, VERGT KETENSAMENWERKING

# TWEE KANTEN VAN DEZELFDE MEDAILLE

Lean – processen efficiënt inrichten door ze in flow te laten verlopen met minimale verspillingen – zingt al geruime tijd rond in de Nederlandse maakindustrie. Agile – snel en flexibel reageren op wisselende omstandigheden en eisen, bekend van de scrum-methode voor softwareontwikkeling – doet nu ook zijn intrede. Op het eerste oog lijken ze haaks op elkaar te staan en verschillende domeinen te bestrijken, productie respectievelijk productontwikkeling. Bij nadere beschouwing kunnen ze echter uitstekend worden gecombineerd en dienen ze uiteindelijk hetzelfde doel: waarde creëren voor de klant. Logisch dus om de hele keten, klanten zowel als toeleveranciers, daarbij te betrekken.

DOOR HANS VAN EERDEN

**C**anon Océ is voorloper met een gecombineerde lean-agile aanpak: de eigen processen én die van toeleveranciers zo inrichten dat de producten zo effectief en efficiënt mogelijk worden ontwikkeld en gemaakt, om de beste innovaties zo snel mogelijk naar de markt te brengen. De invoering van dit *leagility*-concept werd ondersteund door Q-Consult Progress Partners uit Waardenburg. Partner Remko Tieman ziet dat het nog uitzondering is. 'In de Nederlandse maakindustrie is men vooral bezig met procesoptimalisatie: productie lean inrichten en veel standaardiseren. De organisatie rond research en ontwikkeling kun je wel degelijk ook lean inrichten, maar de methoden daarvoor worden nog niet veel gebruikt. In r&d wil men met agile

### 'Agile is een variant van lean voor omgevingen waar de klantvraag nog niet zo helder is'

aan de slag. "Lean werkt in productie, maar hier bij ons is het agile, dat is heel anders", klinkt het dan. Terwijl het eigenlijk nuanceverschillen zijn. Bij lean probeer je alles visueel te maken, zodat de flow in productie goed zichtbaar wordt. Agile gaat vooral over het complexe voortraject, dat je transparant wilt maken om kortcyclisch te kunnen reageren en leren. Door gezamenlijk een hoger doel te formuleren en de organisatie goed in te richten, kun je flexibel reageren en het proces meer loslaten. Daardoor hoef je veel dingen niet meer te doen, zoals het maken van complete

productspecificaties, dikke pakken papier die niemand meer leest. Bij Océ kwamen we voor die documenten op 40 procent reductie. Vanwege het kortcyclisch werken waren die niet meer nodig. Is bepaalde documentatie toch vereist, dan kun je die acuut alsnog vastleggen.'

### KLANTWAARDE REALISEREN

Jannes Slomp, lector World Class Performance aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN), kan zich in Tiemans redenering vinden. 'Agile is een variant van lean voor omgevingen waar de klantvraag nog niet zo helder is, waar je relatief dynamisch moet zijn. In feite draait alles om het realiseren van klantwaarde, zonder al te veel verspillingen. In het ene geval moet je meer agile zijn, in sprints pas je je voortdurend aan de klantvraag aan. In het andere geval richt je de

productie lean in. Bij veel variatie in de klantvraag, kun je met QRM (*Quick Response Manufacturing*, red.) nog wel de nodige flexibiliteit inbouwen om de gevraagde doorlooptijden te halen. Lean, QRM en agile zijn niet strijdig met elkaar, ze

vullen elkaar vooral aan en hun tools komen sterk overeen. Toyota (grondlegger van *lean manufacturing*, red.) ontwikkelde zijn hybride auto Prius in anderhalf jaar, terwijl daar normaal gesproken vier jaar voor staat. Daarbij werkten ze met een scrum-achtige methodiek, waarin crossfunctionele teams elke week bij elkaar kwamen om af te stemmen. Binnen QRM heb je de Quick Response Office-cellen, waarin crossfunctionele groepen het gehele voortraject voor productfamilies bestrijken. Dat kun je ook zien als een vorm van agile organiseren.'

## THEMA

### LEAN EN AGILE, SAMEN MET DE KETEN

Een toekomstbestendige onderneming moet niet alleen agile zijn – flexibel kunnen reageren op veranderende (markt)omstandigheden – maar ook lean – om kosten te verlagen en kwaliteit te verhogen. Hoe maak je je organisatie agile én lean? Natuurlijk is dat een kwestie van het veranderen van de interne cultuur en meer dan ooit gaat het alle afdelingen aan. R&D evenzeer als Productie. En evengoed de klant met wie samen ontwikkeld wordt, als de toeleverancier. Want je kunt alleen snel reageren op de klantvraag als de klant goed forecast en de leverancier de componenten tijdig levert. Maar in hoeverre is die informatie-uitwisseling in de keten te optimaliseren? In hoeverre moet een bedrijf onzekerheid accepteren? Welke softwaretools zijn inmiddels voorhanden? Welke leveranciers rekenen het tot hun core-business hun klant lean te maken? En zijn lean en agile wel verenigbaar met veilig?

- 'De Nederlandse maakindustrie is vooral bezig met procesoptimalisatie.'
- 'Lean, QRM en agile vullen elkaar vooral aan.'
- 'Agile is in een project de grootste mogelijke stappen zetten.'
- 'Onze leverbetrouwbaarheid ligt nu tussen de 92 en 96 procent.'

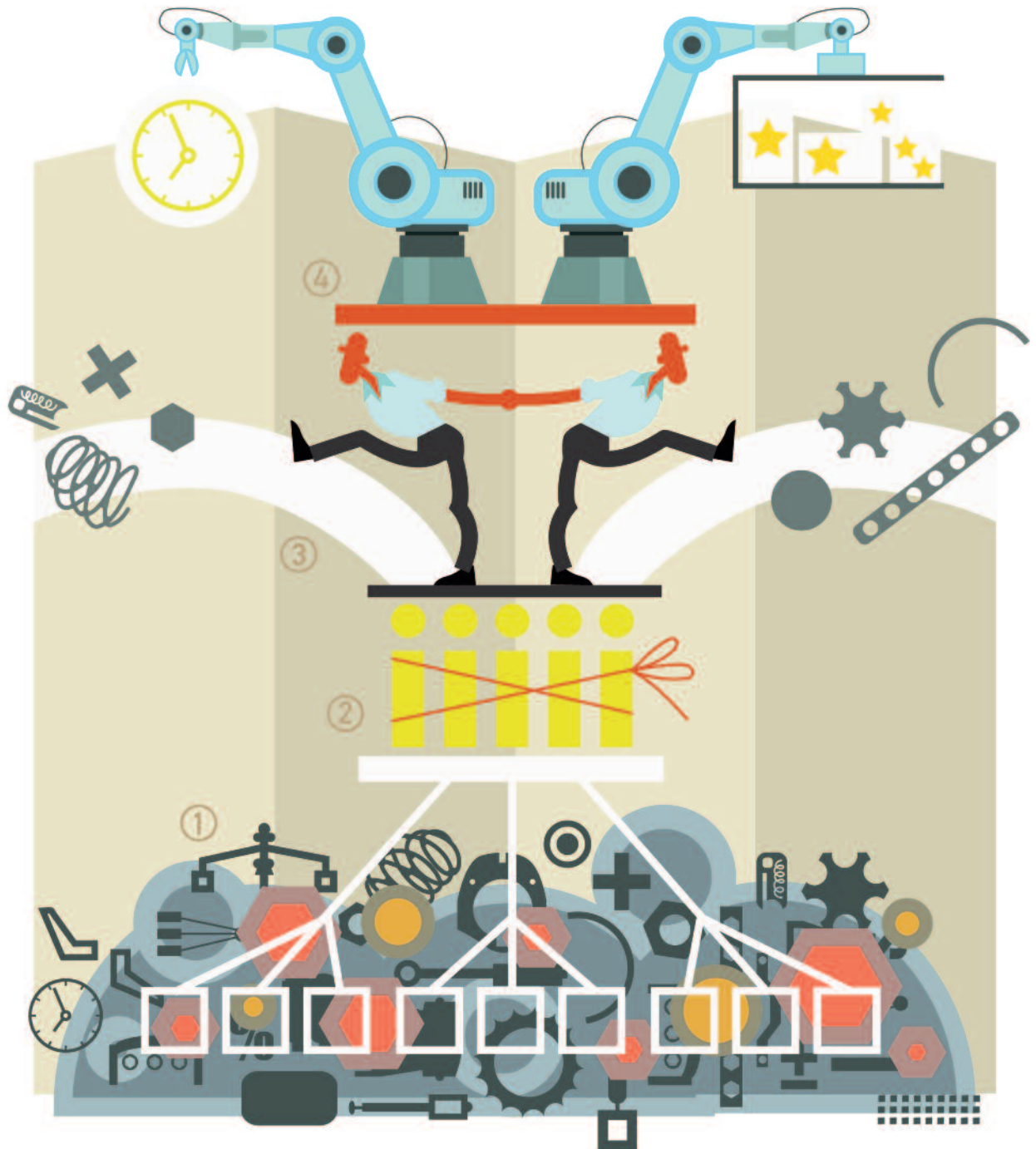
### 'GEZOND BOERENVERSTAND'

De benadering die Settels Savenije hanteert, omschrijft cto Sven Pekelder als 'gezond boerenverstand'. De Eindhovense bedrijvengroep werpt zich tegenwoordig op als 'leverancier van totaaloplossingen voor technologieklanten', met hightech engineering, fijnmechanische productie (Bakker Fijnmetaal), PLM (product life cycle management) en sinds een jaar ook systeemintegratie en -assemblage. 'We stappen vaak samen met de klant in het ontwikkelschuitje op een moment dat hij nog niet precies weet wat hij moet vragen. Dat maakt het natuurlijk lastig en betekent dat er een dialoog op gang moet komen. Wij leveren een systeemarchitect en gaan gewoon aan de gang, vanaf het allereerste conceptontwerp, uiteraard onder controle van de klant. Op het raakvlak tussen de disciplines zijn er vaak nieuwe ontwikkelingen waar je toch een keer mee aan de slag moet met een machinebouwpet op: iets in prototype maken, uitzoeken wat werkt en

wat niet. Dat is voor ons agile: in een project de grootst mogelijke stappen zetten. Dat hoeven niet per se grote stappen te zijn, je moet doen wat je nog kunt overzien. We werken liefst in korte slagen, met veel interactie met de klant.' Het doel is beheersbaarheid en voorspelbaarheid af te dwingen, vult director operations Ron van Oosterhout aan. 'Dat doe je door het project op te knippen in behapbare brokken. Je zit in een wereld waar je soms geen idee hebt waar je je precies bevindt, want dat moet je juist uitzoeken. Dan kun je vervolgstappen zetten en die koppel je terug naar de klant. Die *loop* zorgt voor beheersbaarheid en geeft de klant controle. Hij wil niet horen van onvoorspelbaarheid, maar zeggen dat je iets niet weet, maakt het weer wel voorspelbaar; dan kun je samen besluiten om iets wel of niet uit te pluizen. Je kunt wel plannetjes maken, maar niet in één keer het hele plan.'

### ONZEKERHEID ACCEPTEREN

Deze manier van werken typeert de Nederlandse high-tech, aldus Pekelder en Van Oosterhout. 'De hele regio werkt nu projectmatig bij de ontwikkeling van complexe machines: projecten logisch opknippen in delen die je al snapt en delen die je nog moet uitzoeken, elkaar de ruimte gunnen met een stuk onzekerheid om te gaan.' Pekelder: 'Als Settels Savenije onderscheiden wij ons door de hoge mate van onzekerheid die we durven te accepteren.' Bovendien beheerst de groep tegenwoordig de overgang van agile ontwikkeling naar lean productie en assemblage. 'Time-to-market is allesbepalend, dus moet je het hele traject zo lean mogelijk inrichten, zodat je snel kunt acteren op wat je leert in ontwikkeling. Onze sterke punten als ontwikkelclub trekken we door naar productie.' Van Oosterhout: 'Wij zijn uitgegroeid tot *one-stop shop*: vroeger leverden wij de technische productdocumentatie aan een maakpartij, nu verwerken we die zelf. Maar wel met een lean bezetting. Vanuit onze projectgedreven aanpak bepalen we telkens waar we zelf kosten moeten maken en waar niet. Wij zijn niet echt een productiebedrijf dat met tussenvoorraden en andere kostenposten werkt die we weer moeten reduceren.' Wel gaat Settels Savenije de komende tijd flink groeien (zie kader). 'Minder dan 25 procent van wat we afgelopen jaar hebben geëngineerd,



Illustratie: Josje van Koppen

hebben we zelf ook in elkaar gezet, dus daar zit groeipotentie.'

### VIRTUELE CELLEN

Groeipotentie is ook wat het al genoemde QRM de Nederlandse maakindustrie belooft. In zijn HAN-lectoraat focust Jannes Slomp op QRM in mkb-productiebedrijven. 'Het is de *high mix, low volume*-variant van lean.' QRM kent een structuur van werkcellen die elk een aantal gerelateerde bewerkingen bundelen en een beperkt aantal afhankelijkheden met andere cellen kennen. Elke order doorloopt een aantal cellen; de volgorde wordt bepaald door de beschikbare capaciteit in opvolgende cellen. Dat zorgt voor een evenwichtige belasting van de cellen, flexibiliteit in productie en ruimte voor spoedorders – agile. Op de werkvloer is dit wel vastgelegd in fysiek afgescheiden cellen – inflexibel dus. In het streven naar optimale agility werkt Slomp het concept van

virtuele cellen uit. 'Binnen een functionele layout definieer je cellen die passen bij de actuele vraag. Je analyseert bijvoorbeeld de vraag voor de komende week en gaat medewerkers en machines van verschillende functionele afdelingen in virtuele cellen toewijzen aan de bijpassende orders.' De logistieke stromen gaan dan wel meer kriskras over de werkvloer, erkent hij, maar de impact daarvan valt volgens hem mee. Belangrijker vindt hij dat een eenvoudig te doorgronden cellenstructuur wordt gebruikt die medewerkers greep op de orderflow verschaft, en dat het virtuele karakter ervan de flexibiliteit verder vergroot.

### FUNDAMENT OP ORDE

De propositie van (de combinatie van) lean en agile is helder, maar voor implementatie doemen de nodige obstakels op, meldt Remko Tieman. 'Bij agile moeten we vaak duidelijk maken dat het niet aan ICT en software is voorbehouden. Het

gaat er vooral om dat je de communicatie goed inricht: met de juiste mensen op het juiste moment de juiste beslissingen nemen. En dat geldt net zo goed in de maakindustrie. Bij implementaties van lean merkt Tieman vaak dat de ambities wel hoog zijn, maar bedrijven het fundament niet op orde hebben. ‘Dan worden stappen overgeslagen. Men wil een lean-methode als Six Sigma gaan toepassen, maar beschikt nog niet over de benodigde datavoorziening. Of men wil meteen met lean aan de slag, maar slaat de trainingen op dit gebied over die juist nodig zijn om draagvlak te creëren. Voor Océ hebben wij bijvoorbeeld trainingen verzorgd voor hun mensen en die van toeleveranciers. En lean-experts van Océ zijn naar klanten en toeleveranciers gegaan. Vanuit het fundament – mensen, competenties, data, enzovoort – kun je het naar de hele keten opbouwen.’

### MODULARISEREN

Gepokt en gemazeld in die ketenbenadering is Frank Jan Evers, die in de Nederlandse machinebouw een ‘agile’ carrière doorloopt. Telkens pakt hij een vergelijkbare uitdaging op: de projectmatige bouw van speciaal machines omturnen naar de flowmatige assemblage van *customized* machines opgebouwd uit standaardmodules. ‘Daardoor moet een bedrijf z’n potentie, die er tot nog toe niet uitkwam, waarmaken en schaalbaar kunnen groeien.’ Sinds vorig jaar is hij manager operations bij Heering in Vaassen, specialist in geconditioneerd transport van eendagskuikens. Op een standaardvrachtwagen bouwt Heering een speciale transportbak plus conditioneerunit (voor temperatuur en ventilatie). ‘Met 35 medewerkers maken we er nu ongeveer vijftig per jaar. Dat aantal willen we verdrie- of viervoudigen. De opgave is de specificaties en functies helder te krijgen, zodat we kunnen modulariseren en een eenduidige prijslijst opstellen. Parallel daaraan zijn we een traject voor productverbetering ingegaan om de schaalbaarheid te verbeteren. Voor de koelunit bijvoorbeeld hebben we nu nog negen versies, met allemaal veel

verschillende componenten. We moeten toe naar één koelsysteem dat alle varianten vervangt.’ Bij Heering ligt de focus nu op het lean inrichten van de assemblage, maar in de praktijk van de projectmatige bouw moet het bedrijf nog vooral agile acteren op veranderende klantwensen. ‘Je moet een balans vinden tussen het snel anticiperen van agile en het efficiënt werken van lean met veel volume en weinig variatie. Hoe sterker je marktpositie en productportfolio, hoe meer je heel lean kunt zijn. Heb je nog geen slim gemodulariseerd portfolio, dan zul je veel orderaanpassingen moeten kunnen doorvoeren. Heering kan het zich nog niet permitteren heel erg lean te zijn, maar dat gaat wel gebeuren als we door de modularisatie in de volumes komen.’

### DISCIPLINERENDE WERKING

Heering assembleert de units, maar maakt ook nog dingen zelf. Daar wil het vanaf, meldt Evers. ‘Na de zomer lanceren we een nieuw product, waarvoor we de keten bij de ontwikkeling hebben betrokken. We zaten in de stuksproductie, maar willen in flow series gaan produceren en dat maakt het voor toeleveranciers natuurlijk interessanter. Daarvoor gaan we een *milkrun* organiseren, om hun onderdelen en modules rechtstreeks bij ons aan de lijn aangeleverd te krijgen, zodat we geen magazijn meer nodig hebben. Over deze stap praat ik met toeleveranciers. Zij moeten begrijpen waar wij mee bezig zijn en wij moeten hun specifieke expertise kunnen toespitsen op wat wij nodig hebben.’ Evers pleit ervoor om de keten zo vroeg mogelijk te betrekken bij de omslag naar lean. ‘Je kunt het wel eerst zelf willen regelen, maar dan begin je nooit, want intern heb je het nooit helemaal op orde. Hoe eerder je met de keten start, hoe beter het wordt.’ Dat kan namelijk intern ook een disciplinerende werking hebben, illustreert hij. ‘Bij een vorige werkgever ging een leverancier zijn producten op een slimme manier gestructureerd aanleveren, terwijl voorheen de losse delen op pallets arriveerden en bij ons kriskras op de werkvloer en zelfs het parkeerterrein kwamen te staan. Daardoor werden wij weer gedwongen om ze slimmer de fabriek in te krijgen en netjes in volgorde op te stellen. Eigenlijk structureerde de leverancier ons proces.’

### ROEPEDE IN DE WOESTIJN

Evers’ filosofie wordt onderschreven door directeur Dick Scholtus van Ales Metaaltechniek en Ales Assemblage (samen veertig medewerkers) in Rheden. In 2011 startte Ales al een *smart customization*-project samen met klant KWH Holland. De fabrikant wilde de productie van zijn fruitteeltspuitssystemen efficiënter, goedkoper en met kortere doorlooptijden uitbesteden. Ales definiëerde een modulaire productarchitectuur, bouwde een productconfigurator en richtte een opschaalbaar productieproces voor KWH in. Dit ‘succesverhaal’ heeft Ales herhaald voor andere klanten en Scholtus blijft op zoek naar oem’ers voor wie hij de productie efficiënt kan organiseren. In eerste instantie houden ze vaak de boot af. ‘Dan zeggen ze dat ze niet op deze manier bij ons kunnen uitbesteden, maar bedoelen dat hun pro-

ductarchitectuur niet op orde is. Dat kunnen wij dus regelen door hun product te modulariseren, waardoor ze de productie met minder variëteit aan onderdelen en een kortere doorlooptijd eenvoudig bij ons neer kunnen leggen.’ Als *one-off* wordt de machine dan wat duurder, maar in de repeat juist veel goedkoper, aldus Scholtus. ‘Mijn vingers jeuken soms: laat me jullie productarchitectuur onder handen nemen en er een prachtig rendabel bedrijf van maken. Maar ik voel me vaak nog een roepende in de woestijn.’

### A- EN B-STROOM

Ales kan zijn claim waarmaken doordat het zich lang geleden al is gaan toeleggen op lean/QRM. ‘Toen we als metaalbouwer onze klanten meer dienstverlening wilden bieden door modules als hapklare brokken op basis van *rolling forecast* te gaan leveren, nam het onderhanden werk bij ons op de werkvloer schrikbarend toe. Daarom ben ik gaan kijken hoe we beter op behoefte van de klant konden gaan produceren en meer omzet met dezelfde mensen behalen.’ Ales heeft dat gerealiseerd door in zijn grote, langwerpige fabriekshal met een variëteit aan bewerkingsmachines (voor kanten, lassen, enzovoort) twee productiestromen in te richten. De A-stroom is de ‘snelweg’ waarop in flow de standaardmodules en -producten worden gemaakt. Alles wat daar niet in past – de uitzonderingen, de echte specials, de

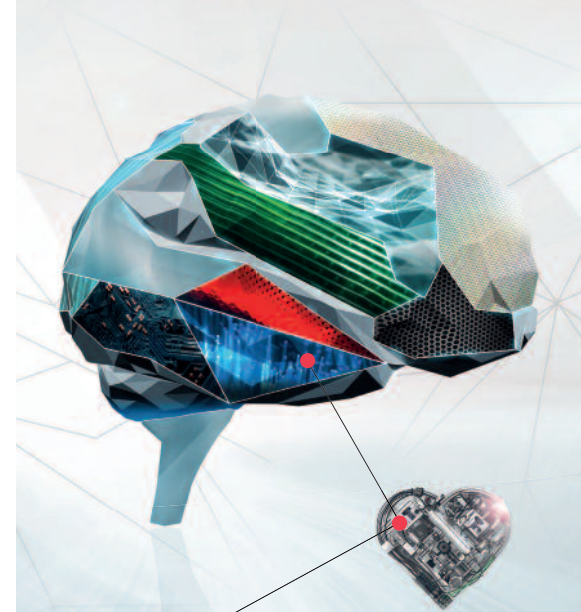
## ‘Eigenlijk structureerde de leverancier ons proces’

fouten in de A-stroom, enzovoort – gaat de B-stroom in. Die is op te vatten als een aparte QRM-cel, uitgerust met alle benodigde bewerkingsmachines, en kan opeens gaan meedraaien in de flow, mits het werk in die cel nog enigermate is te plannen. Daarvoor stelt Ales voorwaarden en wat daar niet aan voldoet, valt buiten elke planning. Maar inmiddels is tot 99 procent van de orderstroom in flow afgedekt. ‘Belangrijkste winst is de betere voorspelbaarheid van productie, waardoor geen fluctuaties in de nacalculatie optreden. Vroeger werd een fout weggemoffeld en in de lopende productie hersteld, waardoor de flow werd opgehouden; nu wordt het een herstelorder voor de QRM-cel. Het rendement op de QRM-cel is extreem laag, vanwege te veel startkosten, maar de rest van de productie, de A-stroom, wordt niet meer verstoord. Onze leverbetrouwbaarheid ligt nu tussen de 92 en 96 procent.’

Wat ook bijdraagt zijn de milkruns langs toeleveranciers én klanten. ‘Wij halen ’s morgens snij- en draaiwerk op bij toeleveranciers en ’s middags brengen wij gereed product naar de klanten. Daardoor kunnen we de flow zelf beheersen en

## LEAN EN SMART INDUSTRY

Lean is in de maakindustrie al decennia bekend. Sinds een jaar of vier is het echter Industrie 4.0 en Smart Industry wat de klok slaat, met de opkomst van slim geautomatiseerde en gedigitaliseerde producten, processen en businessmodellen. In wezen draaien beide benaderingen om het bestaansrecht van de maakindustrie in Nederland, c.q. West-Europa, namelijk efficiënt en slim producten ontwikkelen en produceren. Jannes Slomp vindt het ‘onbegrijpelijk’ dat er binnen de smart industry-beweging zo weinig aandacht is voor lean. ‘Waarom is er geen thema ‘Smart Lean’, waarin gekeken wordt hoe Smart Industry lean produceren kan ondersteunen. Aan de HAN zijn wij in verschillende projecten nadrukkelijk bezig met Smart Lean. Als je processen smart wilt inrichten, doe je dat ook lean. Zonder lean is het niet smart.’



**B** innovating automation

## THE SMART CONNECTION

Wij doen dit door het leveren van hoogwaardige producten, service als ook netwerk oplossingen. Waar u als producent nog niet aan heeft gedacht, heeft Balluff al voor u ontwikkeld.

Dit om uw productie proces zo optimaal mogelijk te laten verlopen.

Ons uitgebreide pakket bestaat onder andere uit:

Sensors, RFID, Vision, Optical Identification, Safety, Industrial Networking en Connectivity.

**Balluff is klaar voor de smart industry, u ook?**

Balluff B.V.  
Europalaan 6a  
5232 BC 's-Hertogenbosch  
Nederland  
Tel. +31 73 6579702  
Fax +31 73 6579786



[www.balluff.nl](http://www.balluff.nl)

meer volume door de fabriek halen. Het was niet eenvoudig om toeleveranciers daarin mee te krijgen. Zij moeten kiezen of ze alleen maken wat wij die dag nodig hebben of toch zelf op voorraad produceren, omdat dat voor hen efficiënter is. Een aantal van hen kon of wilde niet meekomen, reden waarom wij zijn geschicht.'

### DIGITALISERING

Een toeleverancier die ook zelf het initiatief neemt om de keten lean en agile te organiseren, is De Cromvoirtse in Oisterwijk. Het bedrijf (zestig medewerkers) van de compagnons Ronnie van den Hurk en Janwillem Verschuren ontwikkelde zich van handelsbedrijf tot aanbieder van een breed pakket aan metaalbewerking en manifesteert zich als een voorloper in *smart industry*. 'Wij leveren als het ware een bouw pakket van metalen onderdelen die exact in elkaar passen volgens ontwerp van de klant. We willen met onze service meer toegevoegde waarde leveren en onderscheiden ons door snel kleine series tegen de prijs van massaproductie te leveren. Omdat de series kleiner worden, de doorlooptijden almaar korter moeten en het aantal orderregels toeneemt, is voor de beheersbaarheid van ons proces digitalisering niet meer weg te denken. Wij hebben al tien jaar een webportal.' Het hart van het bedrijf is een geautomatiseerd magazijn met liefst duizend palletplaatsen voor ingangsmateriaal (plaat) en (half)fabricaat, met daaromheen meerdere lasersnijders in 24/7-operatie (in het weekend onbemand).

### SAMEN SLIMMER ORGANISEREN

Flexibiliteit en snelheid zijn ook bij De Cromvoirtse de trefwoorden, aldus Van den Hurk. 'Hoe kleiner de orders, hoe flexibeler we ermee kun-



De Cromvoirtse heeft ook het sorteren van de plaatuitslagen die van de snijmachine (rechts achter het magazijn) afkomen al geautomatiseerd (links). Foto: De Cromvoirtse

nen omgaan. En dat geldt ook voor onze klanten.' In de eigen Academy worden regelmatig klanten uitgenodigd om hun engineering en de werkvoorbereiding en planning van De Cromvoirtse op elkaar af te stemmen. 'Voorbeeld: een klant bestelde bij ons tegelijk alle driehonderd delen voor een machine die hij in drie weken bouwde. Als wij die hadden geleverd, moest hij ontzettend veel uitsorteren en had hij veel voorraad op de werkvloer liggen. We zijn samen gaan kijken hoe we dit slimmer konden organiseren. Nu leveren we op verschillende momenten telkens de delen die hij nodig heeft voor de modules die hij dan opbouwt: minder uitzoeken, minder voorraad en facturen die gemiddeld later komen. Het zorgt bij de klant voor een hogere efficiëntie en betere flow en diezelfde flow organiseren we ook in eigen fabriek.'

Uniek is De Cromvoirtse met zijn 'restanten'. 'Wij wachten nooit totdat we een optimale ordergrootte hebben om platen efficiënt te kunnen snijden. Bij ons gaan halve platen die overblijven terug het magazijn in; gemiddeld liggen daar 1.200 restanten. We hebben samen met een Duitse leverancier software en een gripper ontwikkeld om restanten te handlen. Als iedereen alleen maar standaardoplossingen aan elkaar knoopt, kan niemand zich meer onderscheiden.' Zo is een eigen calculatiemodule gekoppeld aan het standaard-ERP-pakket en is het sorteren van plaat-uitslagen achter de snijmachine, dat overal nog vooral handmatig gebeurt, voor een deel al geautomatiseerd.

De nieuwste uitdaging is het robotiseren van enkelstuksproductie aan de kantbank. Geautomatiseerd series kanten is al bekend, maar bij enkelstuks zijn er twee struikelbokken: de benodigde programmeertijd en de omsteltijd voor de grippers. De Cromvoirtse neemt in het Smart Industry Fieldlab Flexible Manufacturing deel aan een pilot waarin precies deze twee issues worden aangepakt: programmeertijd naar nul en een flexibele gripper die uiteenlopend gevormde producten kan hanteren. Almaar efficiënter en flexibeler. ●

[www.qcpp.nl](http://www.qcpp.nl)  
[www.han.nl/lean](http://www.han.nl/lean)  
[www.sttls.nl](http://www.sttls.nl)  
[www.heeringholland.com](http://www.heeringholland.com)  
[www.alesmetaaltechniek.nl](http://www.alesmetaaltechniek.nl)  
[www.decromvoirtse.nl](http://www.decromvoirtse.nl)

### ROADMAP SETTELS SAVENIJE

Settels Savenije gaat volgens zijn roadmap alle activiteiten huisvesten op Strijp-T, voormalig Philips-territorium in Eindhoven. In het najaar starten de bouwwerkzaamheden voor de uitbreiding van het TAQ-complex met 4.200 vierkante meter als de volgende stap in het op één locatie samenbrengen van R&D, Supply Chain Management, Assembly & Test en Precision Parts Manufacturing. Dat laatste betreft Bakker Fijnmetaal, sinds 2010 onderdeel van Settels Savenije. Afgelopen december is het belang in Bakker vergroot naar 100 procent. In het verlengde daarvan wordt de bedrijfsnaam aangepast – de verhuizing van Settels Savenije Precision Parts vanuit Son naar Strijp-T is voorzien vanaf voorjaar 2019.

