

BOOST

JAAR **MAGAZINE**

2023-2024

‘Ik denk dat we allemaal verantwoordelijk zijn voor duurzaamheid. Of je medewerker of ondernemer bent.’

Menko Eisma - TRUMPF Nederland BV

‘Afwachten gaat niets veranderen. Innoveren en investeren in de juiste oplossingen hebben wél impact.’

Maurice Ditewig - Hellebrekers
Lid kopgroep BOOST Smart Industry

BOOST

smart
industry

BOOST

robotics

BOOST

circulair



GERT HARM TEN BOLSCHER, GEDEPUTEERDE OVERIJSEL:

'De maakindustrie is een belangrijke sector in Oost-Nederland. Daar is in de eerste plaats vakmanschap voor nodig. Daarnaast is digitalisering en verduurzaming van de maakindustrie belangrijk om de productiviteit te verhogen en een bijdrage te leveren aan de maatschappelijke uitdagingen op het gebied van circulariteit. Door de inzet van Smart Industry innovaties in producten en processen blijft onze maakindustrie concurrerend en is onze regio aantrekkelijk voor bedrijven en huidig en toekomstig talent.

Smart Industry lijkt over technologie te gaan, maar het gaat vooral om mensen. Hoe goed zijn bedrijven in staat om nieuwe technologieën te adopteren en deze te vertalen naar de processen binnen hun bedrijf? Dat is mensenwerk en dit vereist aandacht voor de ontwikkeling van vaardigheden en het begeleiden van medewerkers. Dat komt allemaal samen in EDIH BOOST Robotics.'

'Gelderland kent veel maakbedrijven. Van productiebedrijven tot wereldspelers, met prachtige voorbeelden in de digitale en circulaire economie. Om concurrerend te blijven is het van belang dat ondernemers stappen zetten naar een digitale en duurzame toekomst. Dit is niet alleen belangrijk voor de individuele ondernemers maar voor de hele provincie. Want ondernemers zorgen voor inkomen en banen. En die zijn nodig voor een welvarend, schoon, veilig en gezond Gelderland. Daarom ondersteunen we als provincie Gelderland ondernemers bij deze omslag naar een slimme en schone industrie via BOOST. Want Gelderland kan niet zonder ondernemers.'

HELGA WITJES, GEDEPUTEERDE GELDERLAND



MENSENWERK

De jaarwisseling is voor mij een moment van reflectie. Terugblikken op het afgelopen jaar en vooruitkijken naar het nieuwe jaar. Ik denk dan vooral na over de mensen in mijn omgeving. Wat voor jaar was het voor mijn gezin, familie, vrienden en voor mezelf? En hoe verging het mijn collega's, samenwerkingspartners, opdrachtgevers, zakelijke relaties? Het gaat bij mij altijd om mensen, het contact en de verbinding met elkaar. Verwachtingen, successen, teleurstellingen en soms ook verdriet met elkaar delen. Maar ook waardering uitspreken en altijd proberen het samen beter te doen. 2023 was een mooi jaar, dat veel te snel ging. 'Time flies when you are having fun', geldt zeker voor mij, ook als ik denk aan BOOST. Want wat hebben we samen veel mooie dingen gedaan!

Zo begon 2023 met de lancering van EDIH BOOST Robotics. Een langjarige samenwerking tussen partijen die een bijdrage leveren aan het innoveren, digitaliseren en verduurzamen van producerende bedrijven. Dankzij de inzet van alle consortiumpartners en de proactieve houding van de innovatiemakelaars van RCT Gelderland, Kennispoort en Novel-T, is dit project voortvarend gestart. Er zijn bij meer dan 60 productiebedrijven Smart Industry assessments uitgevoerd. Hiermee hebben we een goed beeld gekregen van de status en de ambities van deze bedrijven. Een mooi startpunt voor de doorontwikkeling van deze bedrijven en de producerende industrie in Oost-Nederland. Chapeau!

De samenwerkende partners in Oost-Nederland organiseerden goed bezochte kennisbijeenkomsten over thema's die voor ondernemers relevant zijn. In lijn met de missie van BOOST om te komen tot een relevante, slimme en schone industrie in Nederland. Denk aan het Tech event for Smart Industries in Teuge en Dare to be Circulair in Deventer. Plus de vele andere bijeenkomsten waar ondernemers graag naar toe kwamen voor inspiratie, kennis of contacten. Dank daarvoor aan alle partners van BOOST!

Voor 2024 en verder, willen we als BOOST en partners nog relevanter zijn voor ondernemers. We gaan de geïnventariseerde behoeften van bedrijven vertalen naar passende diensten binnen onze EDIH BOOST Robotics. Ook willen we meer gebruik maken van onze 'local champions', de lokale en regionale aanbieders van Smart Industry diensten.

Belangrijke thema's komend jaar zijn cyberweerbaarheid, kunstmatige intelligente (AI en ML) en Smart Working. En hoewel ze alle drie even belangrijk zijn, toch even extra aandacht voor Smart Working. Want dat gaat over de mensen in onze werkomgeving. Hoe nemen we ze mee naar toekomstige vormen van samenwerken en de adaptie van nieuwe technologieën? Hoe borgen we kennis en hoe laten we verschillende generaties goed samenwerken en floreren? Ook hierbij gaat het om contact en verbinding. Om verwachtingen te delen, successen te vieren en te leren van teleurstellingen. We hebben in Oost-Nederland een uniek mix aan mensen, kennis en technische faciliteiten.

Alle ingrediënten zijn dus aanwezig om samen van 2024 een succes te maken.



Robin Burghard
Projectleider EDIH BOOST Robotics

INHOUD

- 1** Voorpagina
- 2-3** Voorwoord
Robin Burghard
Projectleider BOOST
Gert Harm ten Bolscher
Helga Witjes
- 4-5** Inhoudsopgave
- 6-7** U bent aan slag
Maurice Ditewig
Lid kopgroep BOOST
- 8-9** Resultaten 2023



BOOST ROBOTICS

- 10-12** 1 jaar EDIH
- 13** BOOST Smart Industry voucher
- 14-19** **BOOST Smart Industry assessment: meer inzicht in digitalisering - praktijkverhalen**
Sepawand
Suplacon
VMT Companies
- 20-21** Wat zijn de mogelijkheden na het Smart Industry Assessment?

BOOST CIRCULAIR

- 22-23** **Businesscase EuroMouldings en SenS Interclean:**
Circulariteit in kunststof verpakkingen
- 24-25** Wat is circulariteit?
- 26-27** **Businesscase TRUMPF Nederland BV:**
Levensduur verlengen door circulair ondernemen



BOOST SMART INDUSTRY

- 28** De Green Deal, een uitdaging of een kans?
- 29** Routekaart Remanufacturing
- 30-31** Help ik ben gehackt!

- 32** Agenda
- 33** Colofon



“ONDERZOEK WAT VOOR UW ORGANISATIE DE JUISTE OPLOSSING IS EN NEEM DIE EERSTE STAP RICHTING DIE OPLOSSING. DAT HOEFT NIET METEEN EEN GROTE STAP TE ZIJN, MAAR NEEM HEM WEL.”



U BENT AAN SLAG

Jaren geleden heb ik een beleggingsverzekering afgesloten. Het is zo'n vergeten polis waarvan ik ieder jaar via de mail een overzicht van de stand van zaken ontvang. "Oh ja, die heb ik ook nog", denk ik dan. Maar langzaam maar zeker zakt de mail weer naar beneden in de ongelezen berichten. Dit jaar opende ik het document wel, toch nieuwsgierig naar de waarde van de polis. Het was ongeveer wat ik had verwacht. Ik scrollde door naar de volgende pagina waar een schatting stond voor het komende jaar. Dit was niet verwoord in één bedrag, maar in drie opties: één met een pessimistische, één met een neutrale en één met een optimistische voorspelling. Heel graag zou ik willen dat die laatste voorspelling uitkomt, maar hier heb ik geen invloed op. De polis is wat het is en het is afwachten wat de waarde volgend jaar is.

Gezien alle bijzondere externe factoren waar we als sector mee te maken hebben (gehad), lijkt het bijna alsof we ook geen invloed meer hebben op de toekomstige waarde van ons bedrijf. We hebben te maken met een onomkeerbare vergrijzing, een getrek aan 'onze' medewerkers binnen en buiten de sector, een chronisch tekort aan grondstoffen én de hieraan gerelateerde stijgende kosten. Tel de torenhoge energie-prijzen daarbij op en het lijkt alsof alles ons overkomt en we op al deze factoren geen invloed hebben. En hierbij leg ik de nadruk op het woord 'lijkt'. Want invloed hebben we zeker, maar dan moeten we er wel wat voor doen. Door zaken in onze sector anders (lees slimmer) aan te pakken, kunnen we een verandering in gang zetten. Afwachten gaat niets veranderen. Innoveren en investeren in de juiste oplossingen hebben wél impact.

Een oplossing voor het feit dat kennis verdwijnt, is het digitaal vastleggen van die kennis. Handig voor nu, omdat kennis naar andere sectoren verdwijnt en handig voor later, omdat we vergrijzen. Geen personeel om productiewerk te verzetten? Het automatiseren van bepaalde handelingen

- denk aan de inzet van AGV's voor het verplaatsen van dozen of cobots die 24/7 repetitieve handelingen uitvoeren - kunnen al vele handen schelen. Invloed hebben op de schaarste van grondstoffen? Het automatiseren van de processen speelt hierbij een belangrijke rol: hoe minder handmatige handelingen, hoe minder fouten er worden gemaakt. Hoe minder fouten, hoe minder verspilling. Doet dat wat aan de kosten van de grondstoffen zelf? Niet direct, maar minder hoeven inkopen, scheelt op de langere termijn wel. Tot slot de hoge kosten voor energie, we hebben er allemaal, zowel zakelijk als privé mee te maken. Hier geldt met name 'meten is weten' en ook hier speelt investeren in digitaliseren en automatiseren een rol. Digitaliseren van het planningsproces bijvoorbeeld zorgt voor een geoptimaliseerde inzet van bestaande productielijnen, waardoor een fabriek efficiënter kan opereren. Of denk aan gebouwautomatisering die energieverbruik monitort en automatisch waar nodig schakelt om zo energie te besparen.

Van de pessimistische waarde van mijn polis werd ik niet vrolijk, wel van het optimistische. Aan zo'n polis kunnen we niets veranderen. Gelukkig hebben we wel invloed op heel veel andere zaken, maar dan moet wel die eerste stap gezet worden.

Onderzoek wat voor uw organisatie de juiste oplossing is en neem die eerste stap richting die oplossing. Dat hoeft niet meteen een grote stap te zijn, maar neem hem wel.

U bent aan slag.

Ik wens u een voorspoedig en bovenal gezond 2024 toe!

Maurice Ditewig
Directeur Industriële Automatisering at Hellebrekers
Lid kopgroep BOOST Smart Industry



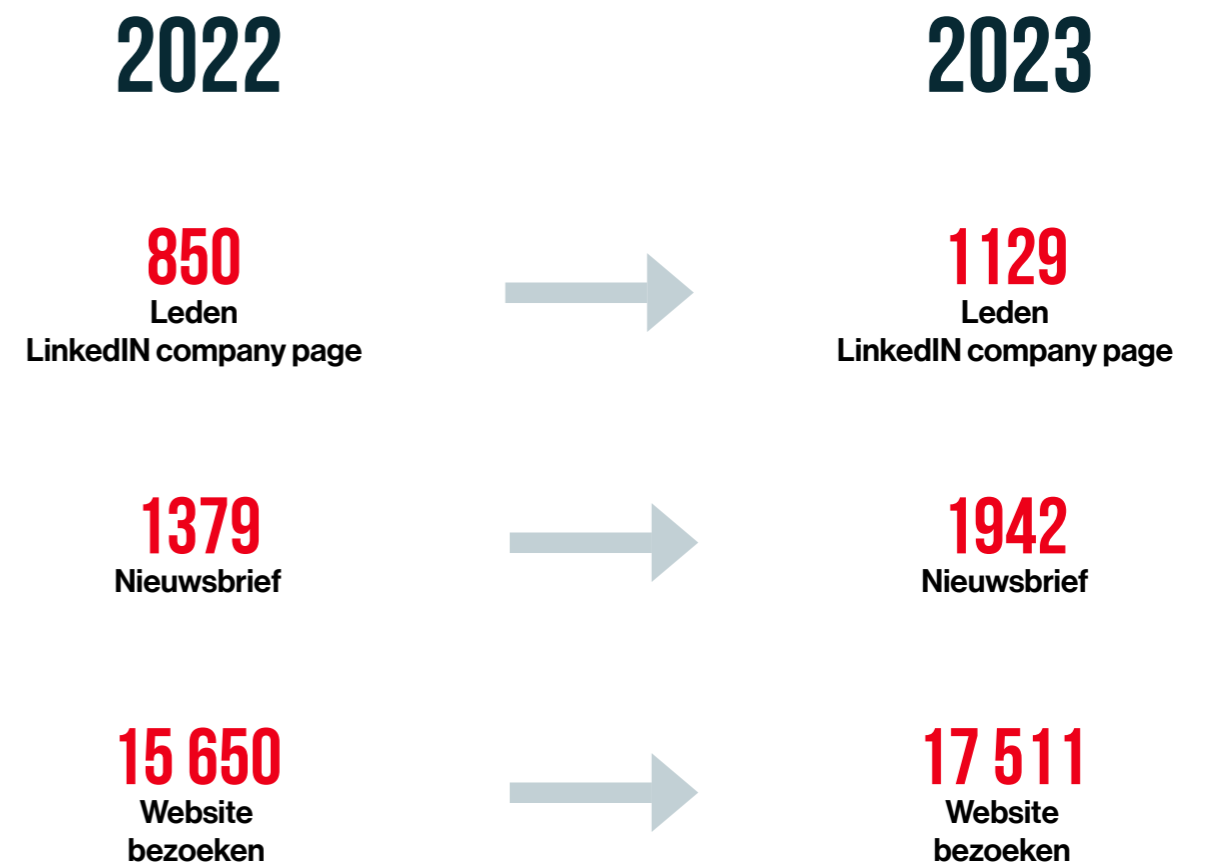
RESULTATEN 2023



Deze activiteiten zijn een samenvoeging van de activiteiten van BOOST Smart Industry, BOOST Circulair en Koninklijke Metaalunie/ Teqnow

DOEL PER JAAR	KPI'S EDIH	2023
500	Nieuwe contacten	499
250	Kennismaking gesprekken	175
50	Assessments	59

GROEI BOOST CONTACTEN



1 JAAR EDIH!

Per 1 januari 2023 is de voormalige HUB BOOST Smart Industry opgegaan in de Europese Digitale Innovatie Hub (EDIH) BOOST Robotics East NL. Het is nu één van de vijf industriële EDIH's in Nederland. Deze maakt deel uit van een Europees netwerk van digitale innovatiehubs. Het hoofddoel van EDIH BOOST Robotics is om bedrijven in Oost-Nederland te ondersteunen bij het versnellen van digitalisering en verduurzaming.

Bij EDIH BOOST Robotics kunnen ondernemers terecht voor advies over kennis en vaardigheden, testfaciliteiten (test-before-invest), financiering en internationalisering. Bedrijven worden geadviseerd en begeleid door innovatiemakelaars, onder andere van Kennispoort Regio Zwolle, RCT Gelderland en Novel-T. Eén van de instrumenten om te starten met digitaliseren is het [Smart Industry Assessment](#).



SAMEN MET DE WERKPAKKETTREKKERS BLIKKEN WE TERUG OP HET JAAR 2023!

SJOERD KEIJSER, WERKPAKKETLEIDER PROACTIVE INNOVATIONS BROKERS,

deelt zijn positieve ervaringen van het afgelopen jaar: "We hebben een veelbelovende start gemaakt met EDIH BOOST Robotics. Inmiddels hebben we meer dan 60 bedrijven ondersteunt met het Smart Industry assessment. Innovatiemakelaars van RCT Gelderland, Kennispoort Regio Zwolle en Novel-T nemen dit assessment af. Het omvat een uitgebreide vragenlijst waarmee je gestructureerd door de negen transformatiedomeinen van digitalisering gaat.

Vanuit die transformatiedomeinen kijk je naar waar je als organisatie staat en wat je grootste ambities zijn op het gebied van digitalisering. En daar zit meteen ook de uitdaging voor ons. We moeten ervoor zorgen dat er een goed aanbod komt bij de vraag van ondernemers, zodat we ze gemakkelijk kunnen doorverwijzen. Hopelijk maken we die match in 2024 nog beter.



GIJS BEUMKES, WERKPAKKETLEIDER TEST BEFORE INVEST,

over zijn inzichten: "Met Test Before Invest begeleiden we bedrijven op het gebied van robotisering, automatisering en digitalisering. Je kan hierbij denken aan haalbaarheids- en benchmarkstudies met betrekking tot nieuwe digitale technologieën op de markt.

Het eerste jaar EDIH beschouw ik als een opbouwjaar. Aanvankelijk was het een uitdaging om de unieke specialisaties van elk fieldlab volledig te doorgronden. Gedurende het jaar hebben we echter aanzienlijke vooruitgang geboekt in het verduidelijken en samenbrengen van deze specialisaties. Dit heeft geresulteerd in een stevige

basis, waardoor we nu met vertrouwen en efficiëntie de meest geschikte projecten koppelen aan het juiste fieldlab.

Voor 2024 is mijn ambitie om met onze EDIH een nog groter aantal bedrijven te ondersteunen. Ik kijk ernaar uit dit met trots te kunnen delen. Kijkend naar het nationale EDIH-netwerk, ben ik ervan overtuigd dat wij een leidende positie zullen innemen. Dit bereiken we door een gezamenlijke aanpak, waarbij we onze krachten bundelen en ons volledig inzetten. Met deze strategie kunnen we samen talrijke bedrijven optimaal ondersteunen bij hun innovatie-uitdagingen."



ALEXANDER JANSEN, WERKPAKKETLEIDER VAN SKILLS EN TRAINING,

blijkt vooruit: "De innovatiemakelaars hebben afgelopen jaar een groot aantal assessments uitgevoerd waarbij heel veel vragen en behoeften van bedrijven zijn vastgelegd. Behalve het door leiden van individuele vragen naar experts, willen we in 2024 de slagkracht van de EDIH vergroten. Zo gaan we workshops ontwikkelen en aanbieden om aan de collectieve vraag vanuit bedrijven te voldoen. Hierbij kan je denken aan de workshops Lean Robotics, Proces Mining, Cybersecurity en introductie over de inzet van Cobots. Met onze onderwijspartners bedienen we niet alleen de

technische kant van de bedrijfsvoering, maar ook bijvoorbeeld HRM en digitale veiligheid. Bij de workshops snijdt het mes aan drie kanten: studenten, docentonderzoekers en bedrijven buigen zich gezamenlijk intensief over een onderwerp.

Naast de inhoudelijke branchegerelateerde workshops willen we onze kennis ook delen tijdens grootschalige evenementen, waarbij het draait om bewustwording om nu echt aan de slag te gaan met digitalisering."



ALEX VAN GELDROF, WERKPAKKETLEIDER SUPPORT TO FIND INVESTMENT,

blijkt terug op 2023: "We hebben inmiddels 14 bedrijven bijgestaan bij financieringsvraagstukken. De samenwerking via de EDIH helpt ons doordat financieringsvragen met betrekking tot digitalisering nu vanuit elke partner komen. We spelen ze dan direct door naar de persoon met de juiste kennis. Ongeacht of die expert werkzaam is bij Novel-T, Kennispoort Regio Zwolle, Health Valley of Oost NL. Die flexibiliteit is heel waardevol en maakt het voor ondernemers makkelijk om direct de juiste kennis aan boord te krijgen en snel verder geholpen te worden."



Er zijn ook nog veel uitdagingen en kansen voor de komende jaren.

De uitkomsten van het assessment bieden ondernemers een richting. Maar, om vanaf dat punt te komen tot grotere investeringen, is een lang proces. We gaan het komende jaar ons best doen om de koppeling met de innovatiemakelaars en de bedrijven te versterken en om dat proces te versnellen. In de tussentijd blijven we in 2024 ondernemers helpen met hun financieringsvragen en maken we ons hard voor het vergroten van de investeringen in digitalisering"

KAROLIEN DE BRUINE, WERKPAKKETLEIDER INTERNATIONALE ECOSYSTEMS AND NETWORKS,

vertelt haar ervaringen in het afgelopen jaar: "Het werkpakket internationale netwerken focust op het faciliteren van verbindingen met andere Digital Innovation Hubs in Europa, waarvan er momenteel bijna 200 zijn."

Het afgelopen jaar beschouw ik als bijzonder productief. We hebben diverse nieuwe samenwerkingen tot stand gebracht, zoals met de Vlaamse EDIH, de EDIH vanuit Baden-Württemberg, de EDIH van Catalonië en de EDIH van Noord-Denemarken. Onze inspanningen waren met name gericht op het opbouwen van relaties. Daarnaast hebben we gezamenlijk met het Enterprise Europe Network (EEN) een bijeenkomst georganiseerd. Tijdens deze sessie zijn bedrijven geïnformeerd over de digitaliseringsdiensten van de verschillende EDIHs. Er was de mogelijkheid tot matchmaken tussen de 40 deelnemende bedrijven onderling en de EDIHs. Ook hielpen we bedrijven bij deelname aan nieuwe Europese projecten op het vlak van digitalisering.

En we hebben tijdens verschillende Europese evenementen meer dan 600 organisaties geïnformeerd over ons aanbod op Robotics and sensing in de maakindustrie voor tech, food en medtech.

De EDIH is een schot in de roos met een specifiek en toegewijd Europees programma in de regio op digitalisering specifiek voor de doelgroep MKB. Iets wat nieuw is voor de Europese Commissie. Door de samenwerking met het Rijk en de regio hebben we hiermee echt iets in handen om de komende jaren veel bedrijven te ondersteunen bij hun digitaliseringsvragen en maatwerk te leveren.

Ik ben het meest trots op de manier waarop we als consortium en met de partners in Europa samenwerken. We staan klaar om de volgende stap te zetten en voor het midden- en kleinbedrijf in onze regio passende digitaliseringsdienstverlening uit andere Europese regio's te organiseren."



VOUCHER VOOR EEN DIGITALE EN CIRCULAIRE INDUSTRIE

Subsidie voor mkb-ondernemingen in Overijssel om stappen te zetten op het gebied van digitalisering en/of circulair ondernemen.

WAARVOOR

Voor de volgende activiteiten:

A: Het uitvoeren van digitaliseringsactiviteiten voor een onderneming die in Overijssel is gevestigd.

Hiervoor moet u een Smart Industry Assessment laten uitvoeren. Deze is gratis.

B: Het uitvoeren van circulaire activiteiten voor een onderneming die in Overijssel is gevestigd.

Hiervoor moet u een CIRCO-track of de werkplaats circulair organiseren van Saxion volgen.

Een aanvrager kan twee keer subsidie aanvragen, één keer voor activiteit A en één keer voor activiteit B. Een verbonden onderneming van een moeder-dochter-zuster onderneming wordt gezien als één aanvrager.

Voor beide activiteiten geldt een maximale bijdrage van € 10.000,-

VOOR ONDERNEMERS IN GELDERLAND: BOOST SMART INDUSTRY VOUCHER 2024

De vouchers kunt u inzetten voor diensten van derden om uw ontbrekende externe kennis en expertise (een dienst) op het gebied van Smart Industry te onderzoeken. Het doel is het in beeld te brengen van de mogelijkheden voor verdere digitalisering van bedrijfsprocessen of producten, met als resultaat een proof of concept en/of een gedegen adviesrapport.

De voucher bedraagt maximaal 50% van de kosten met een maximum van €10.000,-. Oost NL is een van de BOOST-partners en introduceert deze vouchers in nauwe samenwerking met BOOST en RCT Gelderland.

De aanvragen lopen via de makelaars van RCT Gelderland



[MEER INFO](#)

De partners van BOOST Robotics:



BOOST Smart Industry Assessment: MEER INZICHT IN DIGITALISERING

Het BOOST Smart Industry Assessment helpt je als je wilt starten met digitalisering, maar niet weet waar te beginnen. Het geeft je inzicht in jouw digitale stand van zaken op dit moment. Ook als je wilt weten welke onderwerpen voor jouw bedrijf kansen bieden, is een assessment een goed hulpmiddel. Het benoemt je ambities en kan je helpen om met je bedrijf een volgende stap te zetten om slimmere producten, een hogere kwaliteit te leveren, flexibeler en winstgevender te worden. Je krijgt inzicht in de huidige situatie van je bedrijf en waar je op het vlak van digitalisering naar toe wil. Het brengt focus aan, omdat duidelijk wordt welke onderwerpen de grootste kansen bieden. En, niet onbelangrijk: het zorgt voor draagvlak. Door het assessment met meerdere mensen uit je bedrijf in te vullen, kom je beter tot de kern en kun je gezamenlijk een richting kiezen.

ERVARINGEN DELEN

Sepawand in Nijverdal, Suplacon in Emmeloord en VMT Companies in Culemborg zijn drie van de bedrijven die afgelopen jaar gebruik gemaakt

hebben van het Smart Industry Assessment. Sepawand is al meer dan vijftig jaar actief in de ontwikkeling, levering en installatie van systeemwanden en deuren. De verplaatsbare wanden van Sepawand bieden een duurzame oplossing voor het optimaliseren van ruimtes binnen bedrijven en instellingen. Suplacon is gespecialiseerd in de toelevering van plaatwerkproducten. Het bedrijf richt zich met name op het produceren van half-fabricaten en compleet samengestelde producten, zoals frames en behuizingen voor machinebouwers. De corebusiness van VMT Companies is metaalbewerking in de breedste zin van het woord. Denk aan plaatwerk, verspaning, oppervlaktebehandeling,

constructie en eindmontage. Vrijwel alles wordt in eigen beheer geproduceerd, waarbij innovatie voorop staat. VMT levert aan machinebouwers, maar bijvoorbeeld ook aan de meubelindustrie. Fred Mak (directeur Sepawand), Gerard van de Guchte (account director Suplacon) en Robbin van der Kraats (Product Owner en IT Manager VMT Companies) delen hun ervaringen met het assessment.

AANLEIDING

Hoewel alle drie bedrijven al behoorlijke stappen hebben gezet op het gebied van digitalisering, zagen ze voldoende aanleiding om deel te nemen aan een assessment. Mak (Sepawand) zegt daarover: 'De centrale vragen bij ons

'DAT JE VEEL GEAUTOMATISEERD HEBT, WIL NIET ZEGGEN DAT DAARMEE ALLES PERFECT VERLOOPT.'

ROBBIN VAN DER KRAATS (PRODUCT OWNER EN IT MANAGER VMT COMPANIES)



waren: waar staan we nu met Sepawand en waar willen we naartoe? Zelf heb ik een duidelijk beeld van waar ik naar toe wil. Het is echter ook boeiend om te ontdekken hoe anderen daarover denken. Daarom heb ik het management team het assessment ook laten invullen. Dit resulteerde in vijf verschillende uitkomsten. Op basis van de resultaten hebben we intern gediscussieerd over ons werkelijke vertrekpunt en ons beoogde eindpunt. Zo hebben we gezamenlijk onze digitaliseringsdoelstellingen geformuleerd.' Van de Guchte (Suplacon) vertelt dat Suplacon al ver is met digitalisering, maar hij besloot het assessment af te nemen om tot nieuwe inzichten te komen. Samen met innovatiemakelaars Ilona Koo-

men en Martijn Drost van Kennispoort Regio Zwolle doorliep Van de Guchte de negen transformatiegebieden. 'We lopen voorop op het gebied van digitalisering. Toch waren we nieuwsgierig waar we nog konden verbeteren en waar onze blinde vlekken lagen. En we wilden ons enthousiasme rondom digitalisering nog verder aanwakken. Vanuit het BOOST Smart Industry Assessment werd ons een uitgebreide scan beloofd, en die belofte is waargemaakt.' Jan Willem Vos van RCT Gelderland suggereerde Van der Kraats (VMT) om deel te nemen aan het assessment. Van der Kraats: 'Dat je veel geautomatiseerd hebt, wil niet zeggen dat daarmee alles perfect verloopt. Het doel van onze deelname was om antwoord te krijgen op de vraag of we de goede stappen aan

het zetten zijn. Klopt wat we nu doen, met wat we willen bereiken en zo nee, wat moeten we dan anders doen?'

RESULTATEN SEPAWAND

Drie van de vijf belangrijkste aandachtspunten die voor Sepawand uit het assessment kwamen, zijn het verder digitaliseren van het productieproces, meer aandacht voor voorraadbeheer & inkoop en de ontwikkeling van een klantenportaal.

Mak: 'Voor het digitaliseren van ons productieproces hebben we inmiddels de eerste stappen gezet. Ons werkvoorbereidingsprogramma was sterk verouderd. Daarom hebben we er vorig jaar voor gekozen om een nieuw tekenpakket aan te schaffen. Dit pakket gebruiken we nu voor ongeveer 80% van onze activiteiten. De volgende fase is om vanuit dit programma de machines aan te sturen. Om de digitalisering op de werkvloer te integreren, evalueren we de vereisten voor de werkplekken. Welke hardware is nodig om dit efficiënt te laten verlopen? Daarbij komt ook de financiële planning en projectbewaking om de hoek kijken. We hebben dit al redelijk op orde. Ik streef ernaar om het nog verder te perfectioneren, maar dit zijn wat kleinere stappen.' Een ander aandachtspunt betreft het voorraad-



beheer en de inkoop. Momenteel is er onvoldoende zicht op de voorraad. 'Over het algemeen hebben we 80% van de materialen op voorraad. We gaan meestal uit van een gemiddeld aantal materialen per week. Als dit een keer afwijkt, ontstaat er een probleem. Bovendien hebben we niet altijd zicht op de levertijd van bestelde materialen. Wanneer een wand niet in één keer compleet is, stopt de productie en montage. Onze wens is om het voorraadbeheer volledig geautomatiseerd te laten verlopen, zodat we continu en automatisch op de hoogte zijn van de actuele voorraadsituatie.' Ook aan de

verkoopzijde valt winst te behalen. 'We werken aan de ontwikkeling van een klantenportaal. Met dit portaal hebben wij demogelijkheid om alle relevante tekeningen, handleidingen en garantievoorschriften te uploaden. Ook kan de klant het systeem aangeven wanneer hij bijvoorbeeld een wand wil verplaatsen. Hierdoor hoeft hij niet meer te bellen, hoeven wij niks te sturen, maar kunnen we verwijzen naar het klantenportaal.'

RESULTATEN SUPLACON

Van de Guchte 'Tijdens het assessment voerden we een serieus vraaggesprek. Het was interessant om te ontdekken

dat ons ambitieniveau niet verwijderd is van ons huidige niveau. Het is eigenlijk maar één stapje verder. Uit het assessment kwamen drie punten naar voren waarmee we verder aan de slag konden. Ten eerste het reduceren van het onderhanden werken, ten tweede het verbeteren van de scholing van medewerkers, en ten slotte het verbeteren en voorspelbaar maken van de detailplanning.'

Het streven is om het onderhanden werk op de werkvloer te verminderen door een verbeterde afstemming tussen machinegroepen. Dit resulteert

in minder onduidelijkheid, meer overzicht en minder discussies op de werkvloer. Voor dit project werkt Suplacon samen met een student van de Rijksuniversiteit Groningen en Dr. Martin Land, een expert in industriële planning en control concepten. Aandachtspunt twee, scholing van medewerkers is belangrijk met het oog op de hightech klanten. De focus hierbij ligt op het dichterbij brengen van normen, standaarden en verwachtingen bij medewerkers en het beschikbaar maken van kennis en informatie wanneer dit nodig is. Suplacon is een samenwerking gestart met Regionale Opleidingen Centra (ROC's) en andere bedrijven in de regio om bedrijfsbreed in kaart te brengen hoe medewerkers op alle niveaus het best kunnen worden opgeleid. Dit omvat onder andere de rol van HRM, de directie en teamleiders. De betere voorspelbaarheid van de detailplanning moet ertoe leiden dat helder is wanneer een product op een machine wordt verwerkt. Hierdoor kan Suplacon klanten automatisch informeren over eventuele leveringsproblemen. Het doel is om deze communicatie met klanten en toeleveranciers te automatiseren,



zodat realtime informatie over levertijden beschikbaar is.

RESULTATEN VMT COMPANIES

Van der Kraats: 'Een van de aandachtspunten die uit het assessment naar voren kwam, was machineonderhoud. Dat had bij ons niet de hoogste prioriteit, toch zeker niet als ik het vergelijk met de aandacht die we hebben voor digitalisering. Daar hebben we actie op ondernomen door preventief onderhoud in te plannen en de registratie van stilstand-storingen en onderhoud te verbeteren.' Een andere aanbeveling die uit het assessment

kwam, was om meer te doen met de data die VMT verzamelt tijdens het productieproces. 'We meten veel, maar met de gegevens die we daarmee verzamelen, doen we niet genoeg. Door structureel meer informatie uit de gegevens te halen en daar ook wat mee te doen, kunnen we de kwaliteit van het proces verder verbeteren. En dan gaat het over zaken als verminderde doorlooptijden en afkeur. De kwaliteit van het eindproduct voor de klant is goed, maar binnen ons eigen proces kunnen we nog slimme stappen zetten. Als we data die we verzamelen beter koppelen aan



bijvoorbeeld afkeurregistratie, kunnen we pro-actiever opereren en voorkomen dat dit bij nieuwe producten ook voorkomt.' Een aanbeveling die nog niet op korte termijn gerealiseerd kan worden, is de koppeling van het eigen ERP-systeem aan dat van leveranciers of klanten. 'Niet alle ERP-systemen zijn eenvoudig te koppelen. En dat vraagt dan weer maatwerk. Dat is nog wel een uitdaging.' Verder hebben Van der Kraats en zijn collega's bezoeken gebracht aan andere bedrijven die bezig zijn met digitalisering en kwaliteitszorg. 'Zeer inspirerend en leerzaam, net zoals ons bezoek aan Perron038 in Zwolle. De wijze waarop hier gewerkt aan technologie, spreekt me erg aan. Denk aan methodiekmetingen, kwaliteits-metingen, de ontwikkeling van nieuwe productie-methoden en de mogelijkheden om te testen. Dat ook het onderwijs betrokken is bij Perron038 maakt het extra interessant.'

POSITIEVE ERVARINGEN

Het BOOST Smart Industry Assessment dat begeleid werd door innovatiemakelaar Jeroen Wevers van Novel-T, heeft Sepawand veel opgeleverd. 'Eind 2024 doen we dezelfde sessie opnieuw. We evalueren dan of we vooruitgang hebben geboekt en of

het nodig is onze doelen bij te stellen. Hopelijk wordt dan duidelijk zichtbaar dat we al verschillende stappen in de juiste richting hebben gezet', aldus Mak.

Van de Guchte heeft het BOOST Smart Industry Assessment als zeer positief ervaren. 'Het assessment overtrof de verwachtingen, met meer diepgang dan aanvankelijk gedacht. De scan was uitgebreid en werd zorgvuldig uitgevoerd door innovatiemakelaars Ilona Koomen en Martijn Drost van Kennispoort Regio Zwolle. Zij zijn bekend zijn met de markt

en de uitdagingen. Dankzij hun expertise konden we een goed beeld schetsen van de positie van Suplacon, ook in vergelijking met andere bedrijven. Dit stelde ons in staat om een stap verder te kijken en nieuwe inzichten op te doen.'

Van der Kraats is ook zeer te spreken over het assessment en de ondersteuning die hij gehad heeft van Jan Willem Vos van RCT Gelderland. 'De ondersteuning die we van hem krijgen, is een toegevoegde waarde voor het assessment.'



TIPS VOOR ANDERE ONDERNEMERS

Zowel Mak, Van de Guchte en Van der Kraats bevelen deelname aan het assessment van harte aan. Mak voegt daar het volgende advies aan toe: 'Kijk samen als team naar waar je momenteel staat. Wanneer je het daarover eens bent, kun je vervolgens bepalen waar je naartoe wilt. Zorg ervoor dat het hele team betrokken is, zodat je niet alleen de kar hoeft te trekken. Stel gezamenlijk strategische doelen vast en beschrijf de stappen die nodig zijn om deze doelen te bereiken. Dit kan betrekking hebben op taakverdeling, budget en tijdsplanning. Hoeveel tijd ga je investeren en wanneer wil je het traject afronden?' Van de Guchte heeft ook nog een tip: 'Een cruciale stap in het digitaliseringsproces is het aanstellen van iemand met aanzien binnen het bedrijf, die dit proces met aandacht volgt. Deze persoon dient als aanjager, omdat grote veranderingen niet vanzelf gaan. Verandermanagement is een onmisbaar aspect. Het is essentieel om dan iemand te hebben die het vermogen bezit om medewerkers te enthousiasmeren. Daarnaast is het belangrijk om stappen te zetten wanneer veranderingen nodig zijn. In ons geval ondervonden we wat weerstand tegen digitalisering, daarom is het aan te raden om bij voorkeur iemand vanuit de directie aan te stellen. Deze persoon

moet niet alleen het project omarmen, maar zich er ook intern hardvoor maken. Een effectieve aanpak is om te beginnen met de mensen die vooroplopen en enthousiast zijn over de verandering. Neem kleine, haalbare stappen om de acceptatie van de digitalisering te vergemakkelijken. Begrijp dat digitalisering niet slechts een technologische verandering is, maar ook een verschuiving in de bedrijfscultuur vereist. Stimuleer een omgeving waarin innovatie omarmt wordt en waar medewerkers worden aangemoedigd om bij te dragen aan het succes van het digitaliseringsproces.'

Van der Kraats: 'Voor je start met digitaliseren, moet je eerst de angsten bij je medewerkers wegnemen. Een software-pakket heb je zo aangeschaft. Waar het om gaat, is het implementeren ervan en het realiseren van een cultuuromslag in je bedrijf. Dat vraagt tijd en aandacht. Verwacht niet dat je na een maand alle slagen gemaakt hebt. Het eerste half jaar zullen er nog regelmatig zaken fout gaan. Dat hoort erbij. Een fabriek digitaliseren is een langetermijnplan. Deel dat langetermijndoel ook met je medewerkers, zodat ze weten wat je voor ogen hebt. Neem ze daarin mee.'

**BENIEUWD NAAR DE HELE
INTERVIEWS?
JE LEEST ZE OP ONZE SITE!**

SEPAWAND

VMT COMPANIES

SUPLACON

WAT ZIJN DE MOGELIJKHEDEN NA HET SMART INDUSTRY ASSESSMENT?

TEST BEFORE INVEST

Het Smart Industry Assessment geeft een bedrijf inzicht in de koers voor de toekomst. De geformuleerde ambities vormen het uitgangspunt voor de kansen en het aanbod van EDIH BOOST Robotics. Door digitaliseringsdoelen helder te hebben, is de ondernemer beter in staat om potentiële projecten en kansen te herkennen die aansluiten op zijn visie.

Aan de hand van de technology scan wordt de route naar de specifieke doelen en behoeften van het bedrijf vastgesteld. Door het krachtige ecosysteem voor Robotics & Sensing, met 11 fieldlabs en kennisinstituten, kan dit een pad zijn in de vorm van vaardigheidstrainingen of ondersteuning bij het bepalen van strategie en investering. Maar ook maatwerk voor een project over een van de volgende onderwerpen behoort tot de mogelijkheden.

Technology Benchmarking

Doortastende assessments voor geavanceerde digitaliseringsmogelijkheden.

Haalbaarheidsstudie

Het nut en de haalbaarheid van het implementeren van specifieke digitaliseringsoplossingen wordt onderzocht.

Technology Assessment

Aanpassen en integreren van digitalisering binnen de productieomgevingen van het bedrijf.

Technology Testing

Valideren en finetunen van state-of-the-art digitaliseringsoplossingen.



Co-funded by
the European Union

DE KRACHT VAN EUROPA

In 2023 zijn de vijf European Digital Innovation Hubs (EDIHs) van Baden-Württemberg, Catalonië, Oost-Nederland, Vlaanderen en Noord Denemarken een samenwerking aangegaan om de dienstverlening aan het MKB in hun regio's te versterken.

Bij de officiële start van de samenwerking hebben de EDIHs afgesproken om gezamenlijk op te trekken. Ze zullen waar mogelijk hun dienstverlening bundelen, activiteiten en evenementen organiseren ter ondersteuning van de digitale transformatie in het MKB en tegelijkertijd hun ondersteunende ecosysteem in de vijf regio's versterken.

EDIH BOOST Robotics EASTNL is gespecialiseerd in digitalisering en robotisering in de sectoren Manufacturing, Medtech en Agrifood. EDIH AICS uit Baden-Württemberg beschikt over AI labs en expertise op het gebied van cybersecurity. DIH4CAT uit Catalonië heeft daarnaast ook nog een focus op additive en advanced manufacturing. Ook Vlaanderen is gespecialiseerd in digitalisering in de maakindustrie en is net als EDIH AddSmart North Denmark gespecialiseerd in dienstverlening voor industriële en productiebedrijven. De EDIHs zijn onderdeel van het Europese programma Digital Europe.

FINANCIERING VAN INNOVATIE

In een persoonlijk adviesgesprek krijg je van de financieringsexpert inzicht in de mogelijkheden van financiering, passend bij je situatie en wensen. Jullie bespreken verschillende financieringsmogelijkheden. Denk hierbij aan risicokapitaal, eigen vermogen of het aantrekken van vreemd vermogen. Ook mogelijke subsidies en vouchers komen aan bod. Aan het eind van het gesprek heb je inzicht in de financieringsmogelijkheden die het beste passen bij jouw situatie.

VOORBEELDCASUS:

Trigolign ontwikkelt een apparaatje om sneller en makkelijker wieluitlijning bij auto's te controleren. Een goede wieluitlijning is van groot belang omdat daarmee bandenslijtage, uitstoot van bandenfijnstof en brandstofverbruik verminderen.

"Als ondernemer is het best moeilijk om de weg te vinden in het land van subsidies en financiering. Als je eenmaal een ingang hebt gaat het goed.

Om voor een commissie te kunnen pitchen moet je een compleet businessplan hebben en een heldere pitch."

Eén van de partners van BOOST Robotics heeft Trigolign geholpen om de aanvraag 'investor ready' te maken. Met hulp van de partner heeft Trigolign een ondernemersvriendelijke lening gekregen bij Startup Fonds Gelderland. Via de innovatiemakelaars van RCT Gelderland is een BOOST Digitalisatie voucher verkregen.



VOOR MEER INFORMATIE OF EEN VRIJBLIJVEND
ADVIESGESPREK NEEM HIER CONTACT MET ONS OP



CONTACT

EuroMouldings en SenS Interclean:

CIRCULARITEIT IN KUNSTSTOF VERPAKKINGEN

Op het eerste oog misschien niet voor de hand liggend: een producent en een gespecialiseerd reinigingsbedrijf die circulair samenwerken. Maar SenS Interclean uit Hengelo en EuroMouldings uit Nijverdal doen dat en zien vooral veel voordelen.

EEN LOGISCHE SAMENWERKING

Harald Buitenhuis is operationeel directeur bij SenS Interclean. Hij werkt hier ruim 18 jaar. Erwin Wevers werkt sinds acht jaar bij EuroMouldings. Hij is kunststof-technoloog en verantwoordelijk voor duurzaamheid en kwaliteit. 'De samenwerking van SenS met EuroMouldings, lag eigenlijk wel voor de hand', aldus Harald Buitenhuis. 'We maken beide sinds een aantal jaren onderdeel uit van de AST Groep. EuroMouldings als producent van verpakkingen en wij als reiniger ervan.

We zijn gevestigd in dezelfde regio en werken voor dezelfde klanten. Die kopen hun nieuwe jerrycans en vaten bij EuroMouldings. Daarna komen ze bij ons om ze te laten reinigen. En als er bij ons sprake is van afkeur, bijvoorbeeld omdat de verpakkingen niet door de lekkagetest komen, vermalen wij deze. Het recyclaat gaat daarna naar EuroMouldings.'

Erwin Wevers: 'Zo'n drieënhalve jaar geleden zijn we gestart met deze samenwerking. We hebben in eerste instantie onderzocht hoe we afgekeurde verpakkingsmaterialen kunnen hergebruiken. We kwamen tot het vermalen en het gebruiken van het verkregen granulaat bij de productie van nieuwe jerrycans. Zo maken we nu met een oude verpakking weer een nieuwe verpakking. Onze nieuwe jerrycans bestaan voor 30% uit gerecyclede grondstoffen. In de toekomst willen we naar 50% tot 70% toe.'

DE KERN VAN CIRCULAIR ONDERNEMEN

Buitenhuis: 'De basis van onze activiteiten is circulair: het stimuleren van hergebruik van kunststof verpakkingen door deze schoon te maken. Hierdoor hoeven er minder nieuwe verpakkingen geproduceerd te worden. Verder zijn we met onze klanten altijd in gesprek over de vraag of ze wel de passende verpakkingen en de juiste etiketten gebruiken.'

Bij EuroMouldings zien we het circulair ondernemen vooral terug in het gebruik van recyclaat bij de productie van nieuwe producten. Maar, zo vertelt Wevers: 'Bij ons zijn de gesprekken met onze klanten over nieuwe, herbruikbare verpakkingen ook erg belangrijk. Zodat we met het toekomstige hergebruik bij de productie al rekening kunnen houden.'

STAPPEN GEZET OP DE R-LADDER

De R-ladder is geen onbekend begrip voor beide heren. 'Onze corebusiness is gericht op re-use. Dat doen we door in te zetten op repair en refurbish. Door onze samenwerking met EuroMouldings voegen we daar sinds een aantal jaren ook recycling aan toe. Maar pas als we vaststellen dat re-use niet meer mogelijk is,' aldus Buitenhuis. 'We stimuleren onze klanten ook om verpakkingen te hergebruiken.' Volgens Buitenhuis is het circulaire businessmodel dat het beste bij SenS past dat van tussenbater: 'We reinigen verpakkingen die weer terug gaan naar dezelfde klant, maar we kopen ook gebruikte verpakkingen in, reinigen deze en verkopen deze weer aan andere klanten.'

'Bij EuroMouldings wordt er naast re-use en recycling ook aandacht gegeven aan rethink, zoals redesign en reduce. Wevers: 'Wij kijken voortdurend of het mogelijk is om onze producten lichter te maken door minder grondstoffen te

gebruiken. Zonder daarmee concessies te doen aan de functionaliteit. Dat lichter maken kan ook door de vorm aan te passen. Daarbij zien we verschil tussen klanten die actief zijn in business-to-business markt en klanten die zich richten op de consument. Bij die laatste speelt de vorm en de kleur van de verpakking een veel grotere rol. Die zijn soms dusdanig onderscheidend dat een consument in de winkel al aan de vorm van de verpakking kan zien welk merk het is. Al zie ik daarin ook wel een verschuiving optreden en wordt ook hier meer gekeken naar het verduurzamen van de verpakking.' Volgens Wevers kan EuroMouldings het beste worden gekarakteriseerd met een klassiek duurzaam businessmodel. 'Met name bij de jerrycans en de andere grote verpakkingsmiddelen die we produceren, bieden we hoogwaardige en duurzame producten aan met een lange levensduur van zo'n vijf tot tien jaar.'

GELD EN OVERTUIGINGSKRACHT

Voor SenS Interclean vroeg de stap naar circulair ondernemen een grote investering. In geld en in gesprekken met potentiële klanten. 'Voor sommige klanten is het niet vanzelfsprekend om verpakkingsmateriaal te hergebruiken. Omdat wij geloven in circulariteit, adviseren wij onze klanten om toch voor hergebruik te gaan. We laten ze dan testen met reinigen, zodat ze zelf ervaring kunnen opdoen. Daarnaast hebben we natuurlijk ook flinke investeringen gedaan in onze apparatuur.' En dan was er nog een andere uitdaging, misschien wel de grootste volgens Buitenhuis: 'Toen wij begonnen, werden verpakkingen nog niet veel gespoeld. Het is echter heel eenvoudig om cans of containers van een klant in te nemen, te spoelen en weer terug te leveren aan deze klant. Hier gaat er dan weer hetzelfde product in. Het wordt anders als je verpakkingen uit de markt terugneemt en deze weer verkoopt aan een ander. Want dan heeft het materiaal dat in de verpakking gezeten heeft, veel invloed op andere gebruiksmogelijkheden. Dat houdt in dat we bij aankoop van deze verpakkingen goed kijken of er ook weer een afzetmarkt voor is.' Innovatie in zijn algemeenheid is voor SenS van groot belang, vertelt Buitenhuis: 'Kijk alleen al naar water-, stroom- en gasverbruik waar we economischer en duurzamer mee om willen gaan. Het zoeken naar nieuwe oplossingen vind ik erg interessant.'

Bij EuroMouldings lag de uitdaging op een ander vlak, zo vertelt Wevers: 'Wij hebben ervaring op moeten bouwen

met de inzet van gerecyclede grondstoffen. Denk bijvoorbeeld aan het bijstellen van verhoudingen en machines of het signaleren van vervuiling. Ook voor onze medewerkers was en is het continu leren.' Innovatieve maatregelen richten zich hier vooral op het verder verbeteren van de kwaliteit van de producten en het vergroten van het aandeel gerecyclede grondstoffen. 'Zo zijn we al heel ver met het ontwikkelen van een drielaags fles. Hierbij worden de binnen- en buitenzijde gemaakt van virgin grondstoffen en het middendeel van recyclaat. Waarbij dit niet leidt tot een zwaarder product.'

OVER DE BEDRIJVEN

SENS INTERCLEAN, ONDERDEEL VAN CLEANING TWENTE

SenS Interclean behoort tot één van de grootste reinigers van kunststoffen en metalen verpakkingen in Nederland. Hiervoor gebruikt SenS Interclean geautomatiseerde machines. Daarnaast beschikt SenS Interclean ook over een gecertificeerd drukinspectiestation. Hier worden verpakkingen gerepareerd, herkeurd voor UN-certificatie en getest op lekkage. Voor de reiniging van het afvalwater heeft SenS op eigen terrein een geavanceerde biologische afvalwaterzuivering. Sinds 2019 maakt het bedrijf deel uit van de AST Groep.

EUROMOULDINGS

EuroMouldings is producent van kunststof verpakkingen, zoals jerrycans, flessen en containers. Sinds 2018 maakt EuroMouldings deel uit van AST. AST is marktleider in de productie van kunststof jerrycans en vaten met een UN-certificering.

BEKIJK HIER DE VIDEO VAN EUROMOULDINGS EN SENS INTERCLEAN!



WAT IS CIRCULARITEIT?

Circulariteit wordt vaak verward met recycling of duurzaamheid. Maar circulariteit gaat veel verder dan dat. Zo heeft de Nederlandse overheid als doel om in 2050 een 100% circulaire economie te zijn. Hierbij is het idee dat er in de circulaire economie geen afval bestaat, omdat dit wordt gezien als grondstof van nieuwe producten. Dit betekent dat grondstoffen niet meer eindig zijn, maar onderdeel van een continu proces van hergebruik en recycling. Grondstoffen moeten zo lang mogelijk gebruikt worden, zodat er voor een nieuw product zo min mogelijk nieuwe grondstoffen nodig zijn. De waarde van grondstoffen, onderdelen en producten blijft zo langer behouden. Het doel van circulariteit is om de impact op het milieu te minimaliseren, efficiënter om te gaan met schaarser wordende grondstoffen en tegelijkertijd economische groei en welvaart behouden.

WAT IS CIRCULAIR ONDERNEMEN?

Circulair ondernemen is een bedrijfsmodel waarbij bedrijven circulair te werk gaan door grondstoffen en materialen zo efficiënt mogelijk te gebruiken en afval te minimaliseren.

Bedrijven die circulair ondernemen proberen hun economische activiteiten en processen dusdanig in te richten dat ze passen in een circulaire economie.

WAAROM IS CIRCULARITEIT BELANGRIJK IN DE MAAKINDUSTRIE?

De maakindustrie is een belangrijke speler in de wereldeconomie. Het heeft een aanzienlijke impact op het milieu. Door de groeiende welvaart wereldwijd, ontstaat schaarste van grondstoffen, wordt afval een steeds groter probleem en krijgt de impact op het milieu steeds meer negatieve gevolgen. De maakindustrie draagt hierin naar zichzelf én de wereld de verantwoordelijkheid om slimmer om te gaan met grondstoffen. Circulariteit in de maakindustrie is noodzakelijk om minder effect te hebben op het milieu, economische groei te stimuleren én toekomstbestendig te produceren. Door circulair te ondernemen kunnen bedrijven kosten besparen, nieuwe inkomstenbronnen creëren en bijdragen aan een duurzamere wereld.

De circulaire economie wordt met name toegespitst op grondstofverbruik of systeemverandering. Bij de toespitsing op grondstofgebruik, wordt vaak gebruikgemaakt van de 3R-benadering.

HET 3R-MODEL

- Reduce** > minimaal grondstofgebruik
- Re-use** > maximaal hergebruik van producten en onderdelen
- Recycle** > hoogwaardig hergebruik van grondstoffen

In het geval van systeemverandering worden de volgende elementen benadrukt:

- Gesloten kringloop** > afval vormt de grondstof voor nieuwe producten
- Hernieuwbare energie** > hernieuwbare energie afkomstig van natuurlijke bronnen die continu worden aangevuld
- Systeemdenken** > actie, reactie is van grote invloed



DE R-LADDER: WAT IS HET EN WAT KUN JE ERMEE?

Naast de 3R-benadering wordt er ook veelvuldig gebruikgemaakt van de R-ladder. De R-ladder is een model dat gebruikt wordt om de circulaire prestaties van een bedrijf te meten en te verbeteren. De "R" in R-ladder staat voor de verschillende stappen die een bedrijf kan nemen om circulair te worden, zie afbeelding:



BRON: GROENE METROPOOL REGIO ARNHEM-NIJMEGEN

Met behulp van de R-ladder kan een bedrijf zien waar het nu staat en waar nog verbeteringen mogelijk zijn om hoger op de ladder te komen. Dit kan helpen om een circulaire strategie te ontwikkelen en stappen te nemen om de circulaire prestaties van het bedrijf te verbeteren. Daarnaast kan de R-ladder ook gebruikt worden om bedrijven te vergelijken en te beoordelen op hun circulaire prestaties.

MEER WETEN OVER CIRCULAIR ONDERNEMEN? KIK DAN HIER



De partners van BOOST Circulair:



TRUMPF Nederland BV: LEVENSDUUR VERLENGEN DOOR CIRCULAIR ONDERNEMEN

TRUMPF Nederland BV maakt onderdeel uit van het Duitse TRUMPF. Dit 100-jarige familiebedrijf telt 18.000 medewerkers en ruim 70 dochterondernemingen. In Nederland heeft TRUMPF vestigingen in Hengelo, Eindhoven-Veldhoven en Spankeren. TRUMPF kent verschillende divisies: de divisie lasersnijmachines, waarvan de meeste klanten TRUMPF ook kennen. Belangrijk is de divisie EUV (extreem ultraviolet licht) voor de productie van computerchips, met ASML als grote klant.

Menko Eisma is algemeen directeur bij TRUMPF Nederland BV. Hij werkt inmiddels ruim 25 jaar bij het bedrijf. Hij vertelt over het belang van circulair ondernemen voor TRUMPF.

LAGERE AFSCHRIJVINGEN

'In Spankeren krijgen gebruikte TRUMPF machines een tweede leven. Op het moment dat we begonnen met het opknappen van oude machines, ontstond een interessant businessmodel. Ons uitgangspunt was dat we de restwaarde van onze verkochte machines hoog wilden houden. Die hogere restwaarde is interessant voor de koper, die gedurende de levensduur van de machine relatief gezien minder af hoeft te schrijven. Wat weer een

positieve impuls is om een machine van ons te kopen. Voor ons loont het vervolgens om een machine terug te kopen, op te knappen en weer te verkopen. Ons circulair ondernemen kwam dus voort uit bedrijfseconomische overwegingen. Daarnaast hebben we als marktleider ook een stuk maatschappelijke verantwoordelijkheid. Dat betekent dat je ook op het gebied van circulair ondernemen voorop moet willen lopen.'

STAPSGEWIJS ONDERNEMEN

'De afgelopen tijd wordt er steeds meer gesproken over de R-ladder. Ik denk dat je als ondernemer niet altijd de theoretische stappen volgt die de ladder benoemt. Wij zijn bijvoorbeeld gestart met remanufacturing, zonder de stappen daarvoor echt bewust te hebben gevolgd. Natuurlijk, als het nodig is repareren we onze machines ook. En ja, we denken bij de ontwikkeling van nieuwe machines ook na over mogelijkheden om op locatie

onderdelen eenvoudig te vervangen. Onlangs hebben we met onze Duitse collega's gesproken over de vraag hoe we bij de ontwikkeling van nieuwe machines al rekening kunnen houden met de mogelijkheden van refurbishing en remanufacturing. Ik verwacht dat het vervangen van onderdelen in de toekomst steeds eenvoudiger wordt. Zodat de basismachine kan blijven staan.'

DUURZAAM ONDERNEMEN ZOU SNELLER MOGEN GAAN

'Ik denk dat we allemaal verantwoordelijk zijn voor duurzaamheid. Er zijn best al veel duurzame stappen gezet, maar het zou wat mij betreft sneller mogen gaan. Een deel van onze relaties omarmt het idee van circulair en duurzaam werken nog niet. Ik zie hier en daar ook scepsis en angst voor het onbekende. We hebben het bijvoorbeeld over digitalisering, automatisering en smart-industry toepassingen. En dan komen wij op de

markt met gebruikte machines die al een paar jaar oud zijn. Dan kan ik me die vraagtekens wel voorstellen. Want hoe smart is zo'n oudere machine dan?'

DUURZAAMHEID IN ACTIE

'De machines die we vanuit heel Europa hier binnen krijgen, zijn gebruikt, dat is zichtbaar. Als ze hier weggaan, zien ze er als nieuw uit, en zijn ze ook technisch niet van een nieuwe machine te onderscheiden. We hebben onderdelen vervangen, gerepareerd of schoongemaakt en de hele machine opnieuw afgesteld. Repareren heeft daarbij bij ons de voorkeur boven vervangen. We merken ook dat de aandacht voor circulariteit op een positieve manier het denken binnen onze organisatie verandert. Bij onze vestigingen in Nederland, maar ook bij de hoofddirectie in Duitsland. De CEO van TRUMPF heeft onlangs een bezoek gebracht aan de vestiging in Spankeren en bevestigt dat wat we hier doen veel toekomstperspectief heeft. Wij waren de eerste vestiging die gestart is met refurbishment. Inmiddels zijn er hiervoor ook vestigingen in Amerika en Azië.'

VERANDEREND BEDRIJFSMODEL

'Wij hanteren een klassiek duurzaam bedrijfsmodel: wij bieden een hoogwaardig product, met een lange levensduur, waarbij verkoop de klassieke inkomensbron is. Onze aftersales, met 24/7 online service waarmee we direct toegang hebben tot geplaatste machines, draagt bij aan ons kwaliteitsimago. We zien dat er een toegenomen vraag is naar onze producten. Voor sommige van onze machines bestaat een wachtlijst. Die wordt onder andere veroorzaakt omdat ook wij last hebben van haperingen in de toelevering van componenten. Dat leidt tot de vraag: hebben jullie alternatieven? De vraag naar gebruikte machines ontstond dus voor een deel vanuit schaarste en voor een deel vanuit

de wens om duurzamer te werken.'

REFURBISHEN LEIDT TOT SCHOLING

'De economische levensduur van onze machines is gemiddeld vijf tot zeven jaar, afhankelijk van de gebruikte technologie. De technische levensduur is veel langer, die loopt soms op tot 20 jaar. Wat we merken, is dat elektronische onderdelen voor deze oudere machines bijna niet meer verkrijgbaar zijn. Daar komt ook nog iets anders bij: toen we startten met het refurbishen van oude machines, zagen we dat we moesten werken aan het kennisniveau van onze mensen op het gebied van oudere technologieën. Onze trainingsfaciliteiten zijn ingericht voor de nieuwste technologieën. Door het renoveren van oudere machines, zijn we nu in staat om onze mensen te scholen op oudere technieken. Die bijscholing is een hele mooie bijvangst van het circulair werken. En aangezien het lastig is goed geschoolde technische mensen te vinden, is het belangrijk dat wij scholing kunnen verzorgen voor zowel nieuwe als oude technieken.'

KLEIN BEGINNEN

'Aan collega-ondernemers die willen starten met circulair ondernemen geef ik de tip mee om klein te beginnen. Zorg dat je eerste stap een succes kan zijn, dat motiveert jezelf en je medewerkers. Op die manier is circulair ondernemen ook leuk. Wacht daarbij niet tot morgen, maar begin vandaag.'



DE GREEN DEAL, EEN UITDAGING OF EEN KANS?

Steeds meer bedrijven worden geconfronteerd met effecten als gevolg van de concrete uitwerking van de Green Deal in wetgeving.

WAAROM DE GREEN DEAL?

De Europese overheid heeft ambitieuze doelstellingen geformuleerd om de impact van klimaatverandering te beperken. Streeft Europa streeft naar een reductie van 55% van de CO2 uitstoot in 2030, met het doel om in 2050 uiteindelijk het eerste klimaatneutrale continent te zijn. Europa legt de nadruk op een duurzame en autonome economie, met een focus op grondstoffen.

CSRD-REGELGEVING

Een belangrijk onderdeel van de Green Deal is de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Deze richtlijn verplicht grote ondernemingen in Europa om te rapporteren over hun duurzaamheidsprestaties, waaronder milieu-, sociale verantwoordelijkheid- en governancekwesties. Voor grotere bedrijven met meer dan 250 medewerkers, of met een omzet vanaf 40 miljoen euro, betekent dit dat ze worden verplicht om zaken rondom duurzaamheid, zoals CO2, materiaalgebruik en energiegebruik, aantoonbaar moeten

bijhouden en verbeteren. Dit wordt verplicht gecontroleerd door een accountant. Zonder goedkeurende verklaring van de accountant kan de jaarlijkse duurzaamheidsrapportage niet gedeponereerd worden. Een erg belangrijke 'license to operate' dus. Hoewel veel MKB-bedrijven niet direct onder deze wetgeving vallen, worden ze indirect geconfronteerd met de eisen van hun klanten. Die zijn namelijk verplicht om informatie te verzamelen over duurzaamheidsaspecten in de keten. Hierdoor moeten ook kleinere bedrijven data verzamelen over de herkomst van de grondstoffen en de duurzaamheid van de processen.

HOE OM TE GAAN MET DEZE REGELGEVINGEN?

Om voorbereid te zijn op de bovenstaande regelgevingen, is het belangrijk om de benodigde data te verzamelen en het administratieve proces op orde te krijgen. Vervolgens is het van belang om de regelgeving voor zowel je eigen bedrijf als die voor je klanten te begrijpen, de risico's voor de toeleveringsketen te identificeren en inzicht te krijgen in toekomstige kosten. Het verkrijgen van deze data stelt je niet alleen in staat om te voldoen aan de regelgeving, maar biedt ook inzicht in je bedrijfsprocessen, materiaalverbruik en andere relevante aspecten.

DIT JAAR ORGANISEERT BOOST MEERDERE BIJENKOMSTEN GERICHT OP HET OMGAAN MET DE GREEN DEAL. ONDER ANDERE OP 12 MAART IN ZWOLLE. HOUD ONZE AGENDA IN DE GATEN VOOR MEER INFORMATIE.



IN DE PRAKTIJK

In 2022 is ASML, fabrikant van chipmachines, gestart met het inschatten van de CO2-uitstoot die voortkomt uit de goederen en diensten in hun toeleveringsketen. De volgende stap is het verzoek aan toeleveranciers om informatie te verstrekken over hun eigen emissies aan ASML. ASML is een grote opdrachtgever voor vele tientallen Nederlandse toeleveranciers in Oost-Nederland. Deze toeleveranciers kopen op hun beurt ook weer materialen in bij Nederlandse bedrijven. Hierdoor heeft ASML aanzienlijke invloed op de Nederlandse industrie.

ROUTEKAART REMANUFACTURING EEN TWEEDE TOEKOMST VOOR DE MAAKINDUSTRIE

In een tijdperk waarin duurzaamheid en kostenbesparing centraal staan in de maakindustrie, is de integratie van remanufacturing een strategische keuze om meer waarde te blijven halen uit eigen machines en producten. Een initiatief, gestart in de regio Brabant, vormt een blauwdruk voor bedrijven die hun bedrijfsmodel willen uitbreiden om beter voorbereid te zijn op onverwachte schommelingen in de beschikbaarheid van grondstoffen, materiaalprijzen en logistieke ketens.

WAT IS REMANUFACTURING?

Remanufacturing is het proces waarbij gebruikte producten, componenten of onderdelen worden hersteld of vernieuwd tot een staat en met een positionering die past bij een sterk Nederlands merk. Voor bedrijven in de maakindustrie biedt remanufacturing veel voordelen. Het stelt bedrijven in staat om kosten te besparen op grondstoffen en productie, terwijl de levensduur van hun producten wordt verlengd. Daarnaast speelt het in op de groeiende vraag naar duurzame productiepraktijken, een factor die steeds belangrijker wordt. Elk bedrijf zou zich moeten afvragen wat er gebeurt wanneer producten bij hun klanten economisch of technisch afgeschreven zijn. In veel gevallen is er een levendige tweedehandsmarkt waar de oorspronkelijke fabrikant niet van meeprofiteert. In andere gevallen worden producten afgeschreven en verwijderd, terwijl er nog componenten zijn die een tweede leven verdienen.

ROUTEKAART

In de Routekaart Remanufacturing worden bedrijven in beeld gebracht die de keuze voor remanufacturing al gemaakt en geïntegreerd hebben, óf die op het punt staan om dat te doen. Er wordt inzicht gegeven in de voordelen en mogelijkheden. Maar ook in de praktische drempels die geslecht moeten worden om deze ontwikkeling binnen de eigen bedrijfsvoering door te voeren. We hebben ook aandacht voor dienstverleners die van remanufacturing hun verdienmodel hebben gemaakt.

Deze bedrijven hebben geen eigen product, maar nemen het gehele proces voor remanufacturing op zich. Samenwerking met externe dienstverleners opent de deur voor ondernemers die de interne capaciteit of expertise missen, of die simpelweg hun primaire processen niet willen onderbreken of aanpassen. Deze dienstverleners brengen gespecialiseerde kennis en ervaring in en zorgen ervoor dat zelfs kleinere bedrijven kunnen profiteren van remanufacturing zonder significante voorinvesteringen. Ons team werkt nauw samen met regionale bedrijven en specialisten met kennis van het onderwerp. De opdracht voor dit initiatief ligt bij Oost NL als ontwikkelingsmaatschappij voor Oost-Nederland, in nauwe samenwerking met de partners van BOOST Circulair. Door de krachten te bundelen met het in Brabant uitgevoerde onderzoek komen we tot een versterking van en aanvulling op de daar al bestaande routekaart.

STIP OP DE HORIZON

Dit initiatief moet inzicht geven in de voor- en nadelen van remanufacturing. Het biedt handvatten aan bedrijven die meer grip willen krijgen op de materialen in hun eigen keten. Tijdens het uitvoeren van de interviews verkennen we welke ondersteuning ondernemers nodig hebben als zij stappen willen zetten. De toekomst van de maakindustrie ligt in innovatieve en duurzame productiepraktijken. Remanufacturing is een strategische keuze die bedrijven stabiliteit biedt. Door deel te nemen aan dit initiatief, kunnen bedrijven in de maakindustrie de weg vrijmaken voor een duurzamere, kostenefficiënte en concurrerende toekomst.

**INTERESSE?
NEEM CONTACT OP MET
ALEX VAN GELDROP**



CONTACT

HELP IK BEN GEHACKT!

Bedrijven zijn een steeds interessanter doelwit voor cybercriminelen, want ze werken met (en zijn afhankelijk van) steeds grotere hoeveelheden data. Het verlies of niet beschikbaar zijn van die data levert problemen op voor de bedrijfsvoering, de continuïteit en het imago. Kwaadwillenden misbruiken deze afhankelijkheid graag op slinkse wijze en plakken een flink prijskaartje op teruggave of herstel van gestolen data. Ook de mkb-maakindustrie is met enige regelmaat de klos. Toeleveranciers in de keten worden hier steeds vaker mee geconfronteerd. De vraag is niet zozeer of het bedrijf wordt gehackt, maar wanneer...

Belangrijk startpunt voor het werken aan cyberweerbaarheid is weten waar je met je bedrijf staat. Aangezien cyberweerbaarheid en IT-security ingewikkeld is, verdient het de aanbeveling om samen met een gespecialiseerde partner te werken aan dit inzicht.

Het verdient aanbeveling dit toe doen met een andere partij dan je eigen IT-dienstverlener. Zo verzekert je jezelf van een onafhankelijk en objectief advies.

Het snelste resultaat behaal je door het laten uitvoeren van een cyber security scan. Tijdens deze scan zal een cybersecurityspecialist volgens een vast programma de kwetsbaarheden in je organisatie blootleggen.

Maakbedrijven hebben als kenmerk dat er naast administratieve processen op kantoor, ook processen in de fabriek plaatsvinden, veelal met apparaten en machines. Door verdere digitalisering vloeien in die maakbedrijven IT-computernetwerken en industriële netwerken voor operationele technologie (OT) meer en meer samen. De combinatie van IT en OT brengt extra risico's met zich mee en vraagt om aanvullende expertise van de cybersecurityspecialist.

DRIE TIPS OM TE BEGINNEN MET CYBERSECURITY BINNEN JE BEDRIJF:

- 1 **Verschillende accounts, verschillende wachtwoorden:** klinkt als een no-brainer, maar het komt nog steeds voor, vooral bij het management, dat hetzelfde wachtwoord voor meerdere accounts en systemen wordt gebruikt. Gebruik een wachtwoord met minimaal 12 tekens.
- 2 **Houd je software up-to-date:** Zie je een update klaar staan in een programma, systeem of besturingssysteem? Installeer deze zo snel mogelijk. Updates betekenen dat er een kwetsbaarheid is hersteld, waardoor je zonder deze update kwetsbaar bent. Hackers gaan op zoek naar gebruikers die de update nog niet hebben gedaan. Tip: vaak kun je instellen dat updates automatisch worden geïnstalleerd.
- 3 **Gebruik multi-factor authenticatie (MFA):** Bouw een extra stap in om belangrijke systemen in te komen met multi-factor authenticatie (MFA). Je moet dan naast je wachtwoord invoeren nog een andere handeling doen: een code invoeren uit een sms, uit een codegenerator of een som oplossen. Deze extra stap zorgt ervoor dat je het risico op een hack verkleint.



**OP 15 FEBRUARI EN 5 MAART ORGANISEREN WIJ
EEN BIJeenKOMST OVER CYBERWEERBAARHEID**

15 FEBRUARI

5 MAART



AGENDA 2024

Ook dit jaar organiseren wij samen met onze partners veel inhoudelijke workshops, sessies en inspirerende evenementen. Wil je op de hoogte gehouden worden van al onze activiteiten? Schrijf je dan in op onze nieuwsbrief of kijk hier voor het meest recente overzicht.

INSCHRIJVEN NIEUWSBRIEF

Hier alvast een aantal highlights:

BIJENKOMST 'HELP IK BEN GEHACKT'. CYBERWEERBAARHEID MKB MAAKINDUSTRIE
15 Februari - Almelo

WORKSHOP LEAN ROBOTICS - ROBOTS EFFECTIEF INZETTEN
27 Februari - Arnhem

BIJENKOMST 'HELP IK BEN GEHACKT'. CYBERWEERBAARHEID MKB MAAKINDUSTRIE
5 Maart - Ede

IQ TECH EVENT
7 Maart - Coevorden

CSRD - DEALEN MET DE GREEN DEAL
12 maart - Zwolle

DRIELUIK INNOVATIE WERKGEVERSCHAP BIJENKOMST 1
21 maart - Rijssen

TEQNOW PRODUCTIE INNOVATIE BIJENKOMST 'SLIM DATAGEBRUIK'
26 maart - Nijverdal

MEER WETEN OVER BOOST!

Boost | Het Smart Industry netwerk van Oost-Nederland

038 - 3033336

Info@boostsmartindustry.nl

www.boostsmartindustry.nl

[LinkedIn Company page](#)

PROJECTLEIDER EDIH BOOST ROBOTICS

Robin Burghard

Robin@boostsmartindustry.nl

MARKETING, COMMUNICATIE EN EVENTS

Annet van Limburg

Annet@boostsmartindustry.nl

COLOFON

BOOST jaarmagazine is een uitgave van BOOST Smart Industry

REDACTIE

Annet van Limburg, BOOST Smart Industry

Robin Burghard, BOOST Smart Industry

Lotte Schrijvers, BOOST Smart Industry

Jean-Jacques Jouret, Jacquet communicatie en marketing advies

FOTOGRAFIE

Shutterstock/ Pexels/ Ruud Hofman/ Guifi B.V./ Suplacon/ Sepawand/ VMT productions/ TRUMPH/ Euromouldings/ SenS interclean/ Groene Metropool Regio Arnhem-Nijmegen/ Vecteezy

VIDEOGRAFIE

Stijn Huijgen

VORMGEVING

Lotte Schrijvers

COPYRIGHT

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever worden gekopieerd in welke vorm dan ook.



