

## NIEUW PARTNERNETWERK CONTROL TECHNIQUES MOET RELATIE DISTRIBUTEUR-EINDGEBRUIKER VERSTEVIGEN

# ‘WIJ OP DE ACHTERGROND, ERIKS OP DE VOORGROND’

Tijdwinst, focus en duidelijkheid. Zie daar in een notendop de beoogde voordelen van het nieuwe partnernetwerk van Control Techniques, een merk van Nidec Netherlands. Afspraken met negen distributeurs staan zwart op wit en bieden landelijke dekking voor de verkoop van frequentieregelaars aan alle Nederlandse eindgebruikers. Zo ook aan de kartonfabriek van Solidus Solutions Board in Coevorden, waar ze hun drives van Control Techniques afnemen via ERIKS Nederland.



Van links naar rechts: Ronald Hoogeveen (ERIKS), Tom Hajee (Control Techniques), Wim Tamminga (ERIKS), Stephan Kroezen en Henk Potgieter (beiden Solidus Solutions Board) op de kartonproductievloer. Foto's: Guido Hansman

DOOR JAN BROEKS

**D**e productielocatie van Solidus Solutions Board in de Drentse vestingstad ademt historie. Hier wordt al sinds het begin van de vorige eeuw massief karton geproduceerd. Maar vergis je niet, vertelt projectengineer Henk Potgieter, Solidus Solutions is wel degelijk een bedrijf van deze tijd. Verduurzaming staat hoog op de agenda, met onder andere de bouw van een installatie die het afvalwater in de nabije toekomst anaeroob gaat voorzuiveren. En een term als smart industry? Die is ook hier bekend, zegt Potgieter. ‘We willen zo veel moge-

lijk informatie uit ons proces halen. Waar moeten we op anticiperen, wat kan nog beter? Onze productie draait volcontinu; we doen er alles aan om het proces zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.’ Een schone taak dus voor de technische dienst, die hier in Coevorden zestien personen telt. Eén van hen is Stephan Kroezen. In 2012 begonnen als monteur, is hij binnen de fabriek inmiddels verantwoordelijk voor procesautomatisering. Veel kunnen Kroezen en zijn collega's zelf, maar zo veelzijdig als het productieproces bij Solidus Solutions is, zo veelzijdig is ook alles wat daar deel van uitmaakt. Al die producten, al die componenten: ze weten er bij Solidus Solutions veel,

maar niet altijd alles van, stelt Kroezen. ‘Daarom is het fijn om samen te werken met partners die je snel verder kunnen helpen.’

### LANGDURIGE SAMENWERKING

Procesoptimalisatie, stilstand voorkomen waar dat kan: bij Solidus Solutions vertrouwen ze op distributeurs die meer doen dan alleen het leveren van een product.

Is iets defect, loopt een configuratie niet zoals gewenst? Dan is het voor de technische dienst prettig te kunnen bellen met een partij die het reilen en zeilen binnen het bedrijf kent, die weet hoe de processen in elkaar steken, aldus Kroezen. ‘Voor ons is ERIKS één van die partners. We werken al lang samen met het bedrijf, ook voor die momenten wanneer de situatie er echt om vraagt.’

Het zijn voor Kroezen en Potgieter dan ook geen onbekenden die deze ochtend bij hen op bezoek zijn. Namens ERIKS Nederland betreft dit application engineer Wim Tamminga en sales- en productmanager Ronald Hoogeveen. Ook Tom Hajee, accountmanager

distributie bij Control Techniques, is erbij. Reden voor het bezoek is een gesprek over het nieuwe partnernetwerk van Nidec Netherlands, gericht op de verkoop van de drives van Control Techniques aan Nederlandse eindgebruikers. Tot de negen distributeurs van dat netwerk behoort ook ERIKS, dat vanuit de vestiging in Groningen heel Nederland en daarmee ook Solidus Solutions in Coevorden bedient.

### ZICHT OP TOTALE PROCES

Behalve door zelf oem'ers en system integrators te belevaren, komen de drives van Control Techniques via distributeurs bij de eindgebruiker. Het is juist dat derde kanaal waar het netwerk zich op richt. Hajee: ‘Elke eindgebruiker kon bij ons

terecht, ongeacht of het nu ging om een storing in een drive of om een nieuwe regelaar. Een distributeur kan meer business uit een klantvraag halen.' Neem bijvoorbeeld een eindgebruiker als Solidus Solutions, stelt Hajee. 'Hier draait het om zo veel meer dan alleen onze drives. Stel dat een regelaar stukgaat, gaat het dan alleen om dat product? Onze distributeurs kunnen die vraag veel beter beantwoorden dan wij.'

Tamminga en Hoogeveen horen de woorden van Hajee instemmend aan. 'Is een nieuwe drive echt wat de klant nodig heeft?', vraagt Tamminga zich hardop af. 'Bij ERIKS hebben we zicht op het totale proces bij de klant, dat is onze onderscheidende kracht.' De tijd van alleen leveren is in elk geval allang voorbij, stelt Hoogeveen. 'We leiden op en investeren daar ook in. Bovendien bieden we ondersteuning bij een product. Zodat een drive vooral een onderdeel van een proces wordt, waarmee je van alles kunt.'

### ZEKERHEID EN OVERZICHT

Het nieuwe netwerk is niet de eerste kennis-making tussen Nidec en de negen distributeurs. Integendeel, verduidelijkt Hajee. 'Met veruit de meeste distributeurs, onder wie ook ERIKS, werken we al langer samen. Maar wie deed precies wat? Met dit netwerk hebben we dat duidelijk omschreven. Zie de overeenkomst als een besteding van wat al goed liep, met zekerheid en overzicht voor beide partijen.'

Met het nieuwe netwerk onderstreept Control Techniques de strategische afweging om zelf meer

op oem'ers en system integrators te focussen. Een keuze waarmee ze bij ERIKS blij zijn, vertelt Tamminga. 'Voor ons komen er meer mogelijkheden op de vervangingsmarkt. We kunnen ons meer gaan richten op verkoop en vervanging bij eindgebruikers in alle takken van de industrie.' Ook is volgens Hoogeveen sprake van een verschuiving bij de technische dienst van veel bedrijven. 'De aandacht ligt inmiddels vooral bij het proces, veel minder bij een specifiek product. Dus vullen wij dat aan, met de kennis van in dit geval een drive.'

### DOORVERBINDEN

Overzicht, focus, onderling vertrouwen. Met het nieuwe netwerk moet het mes aan twee kanten snijden. Maar hoe werkt dat vanaf nu in de praktijk? Wat als een eindgebruiker toch direct contact opneemt met Control Techniques? Hajee: 'Dan vragen we aan diezelfde klant of we 'm kunnen doorverbinden met een lokale partner. Speerpunt voor de eindgebruikers worden onze distributeurs.' Zo heel veel verandert er voor Solidus Solutions dus niet, merkt Kroezen op. 'Want zelf hadden we



Wim Tamminga van ERIKS bij een drive van Control Techniques in de fabriek van Solidus Solutions Board in Coevorden.

al heel weinig contact met Control Techniques. Hebben we een vraag over een drive, dan bellen we bijna altijd direct met ERIKS.' Het is een opmerking die Hajee doet glimlachen. 'Want dit is precies wat ik hoopte te horen. Zoals het hier gaat, zo moet het netwerk bij eindgebruikers in heel Nederland gaan uitpakken. Staan wij op de achtergrond, dan is het goed. Laat vooral ERIKS z'n waarde hier toevoegen. Dat werkt het snelst, dat is het meest efficiënt. Ook voor de eindgebruiker.' ●

- [www.nidec-netherlands.nl](http://www.nidec-netherlands.nl)
- [www.eriks.nl](http://www.eriks.nl)
- [www.solidus-solutions.com/nl/](http://www.solidus-solutions.com/nl/)

**Trusting in experience.  
Benefitting from innovation.  
Advancing sensor technology.**

Optimale oplossingen, afgestemd op uw behoeften: Ervaar state-of-the-art technologieën en innovaties met industriële sensoren en systemen van Pepperl+Fuchs – het maakt de weg vrij naar volledig gekoppelde productieprocessen voor de toepassingen van de toekomst.

[www.pepperl-fuchs.com](http://www.pepperl-fuchs.com)

Your automation, our passion.

**PFH** PEPPERL+FUCHS