



INNOVATIE ZUID / BKL ENGINEERING MAINTENANCE

BKL Engineering deed inspiratie op voor potentiële service-businessmodellen door deelname aan een innovatietraject binnen de roadmap servicebusiness van het programma Innovatie Zuid.

> Strategisch kader

Samenwerking in het programma Innovatie Zuid tussen de zuidelijke ontwikkelingsmaatschappijen en de Kamer van Koophandel om de innovatiekracht te versterken van MKB-bedrijven, onder andere met onderhoud- en serviceactiviteiten.

> Maatschappelijk rendement

Servicebusiness verlengt de life-cycle van producten en draagt zo bij aan duurzaamheid.

> Economisch rendement

Servicebusiness is de opmaat voor nieuwe, duurzame bedrijfsmodellen zoals remanufacturing. Servicebusiness is gebaseerd op langer lopende onderhoudscontracten, wat bedrijven minder gevoelig maakt voor conjunctuurschommelingen.

Partners

Innovatie Zuid: BOM, Impuls Zeeland, Liof, Kamer van Koophandel. Deelnemers innovatietraject: BKL Engineering, SPGprints, Bosch Rexroth, Alfa Laval Aalborg.

Rol BOM

Smeden van samenwerking, innovatie aanjagen, netwerk openstellen.

MARTIJN BIONDA >

TECHNISCH INSPECTIE MANAGER
BKL ENGINEERING B.V.

“Een leerzame uitwisseling, die ons prikkelde om nieuwe wegen te verkennen.” Zo blikt Technisch Inspectie Manager Martijn Bionda terug op de deelname van BKL Engineering aan een reeks mede door BOM Business Development georganiseerde sessies rond servicebusiness. Een belangrijke activiteit van BKL Engineering is het ontwikkelen, produceren en onderhouden van equipment op maat voor onderhoud aan complexe machines. “Onze specialistische focus is onze kracht. Maar we lopen serviceomzet mis omdat we niet ook algemener opereren. Daarvan zijn we ons door deelname aan het Servitization traject extra bewust geworden. We houden onze ogen en oren open om kansen die voorbij komen te grijpen.” >



“OGEN EN
OREN OPEN”



De bijeenkomsten vonden plaats in het kader van de roadmap servicebusiness binnen het programma Innovatie Zuid: een samenwerkingsverband van de zuidelijke ontwikkelingsmaatschappijen en de Kamer van Koophandel. Servicegeoriënteerde bedrijven werden aan elkaar gekoppeld en gingen onder leiding van een consultant met elkaar, bij elkaar op locatie, om tafel. BKL Engineering maakte deel uit van een cluster met SPGPrints, Bosch Rexroth en Alfa Laval Aalborg. "We deelden op niveau kennis en ervaring. De insteek was: hoe genereer je meer omzet uit je servicebusiness?" De bedrijven financierden het traject deels zelf.

Vertrouwen

BKL Engineering is een specialist. "Vooral in 'lift & shift' techniek. Denk aan hijskranen om modules van machines van onze klanten te vervangen." Onder andere ASML en FEI behoren tot de klantenkring. "We zijn goed thuis in High Tech en hebben ervaring in cleanrooms." Het resultaat is een trackrecord met langlopende klant-leverancier relaties. "Iets om trots op te zijn, kregen we terug van de andere deelnemers. En toch is er een keerzijde. Onze serviceactiviteiten hebben vooral betrekking op onze 'installed base'. Tegelijkertijd hebben we allround monteurs en keurmeesters in dienst

die veel breder inzetbaar zijn. Om dat potentieel te benutten moeten we ons businessmodel aanpassen – maar hoe? Gaan we als echte servicedienstverlener de boer op, dan verspelen we mogelijk het vertrouwen in ons als specialist."

Verder kijken

Er liggen kansen, zij het niet voor het oprapen, werd BKL Engineering gaandeweg steeds duidelijker. "Bosch Rexroth intensiveert serviceactiviteiten op de consumentenmarkt. Daar zijn wij niet actief. En we vliegen al helemaal niet de hele wereld rond zoals Alfa Laval, dat investeert in online monitoring in de marine

industrie. Inspirerend allemaal, maar lastig te vertalen naar het verruimen van onze business. Een beetje frustrerend ook, al overheerst het positieve hoor! De ambitie is definitief bij ons aangewakkerd om verder te kijken. Misschien kunnen we andere servicebedrijven opkopen en hun klanten tot de onze maken. Of voorzichtig, met de juiste launching customer, een leaseconstructie aangaan voor een pool van onderhoudstooling of voor een productielijn inclusief onderhoud. BOM Business Development kijkt en denkt met ons mee. Via het netwerk van de BOM komt mogelijk een geschikte partij in beeld." ■



INSPIREREND EN EEN
BEETJE FRUSTREREND