

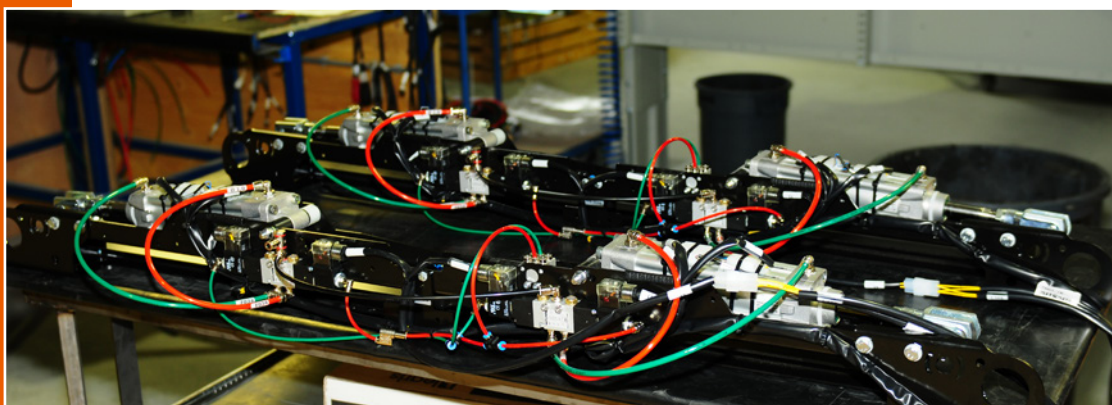
Ventura Systems kiest voor betrouwbare partners die meedenken en meedoen.

Kleine partij van wereldformaat

“Wil een klant een vierkante bus bouwen, dan bedenken wij vierkante deuren”

Ventura Systems uit Bolsward bouwt deuren voor bussen, metro's en trams. Niet zo maar deuren, maar deursystemen van de hoogste kwaliteit. Met de gehele wereld als afzetmarkt lijkt er geen eind te komen aan de jarenlange groei. Maar hoe doet Ventura dat? En welke eisen stellen ze aan hun toeleveranciers?

In gesprek met Kees v.d. Veen, inkoopmanager bij Ventura, wordt al snel duidelijk dat het veelal om de men sen draait die meewerken aan de totstandkoming van het product. Beter gezegd; aan de scala van producten. Bij Ventura wordt namelijk alleen op bestelling gewerkt. De wens van de klant is leidend. V.d. Veen: “Wil een klant een vierkante bus bouwen met vierkante wielen? Dan maken wij vierkante deuren voor hem. En ook nog in de gewenste kleuren.”



Ontwikkeling

Ventura is 18 jaar geleden opgericht door Jeroen de Nooijer. Een visionair met een duidelijke missie, die tot op de dag van vandaag leidend is binnen het bedrijf. Ventura moet in productontwikkeling de beste zijn. De beste ideeën moeten op papier komen en vervolgens op de beste manier en in de kosteninteressantste regio's van de wereld gemaakt worden. Van der Veen zegt hierover: “Wij willen steden veroveren. Wij hebben Londen, Berlijn, Singapore, Milaan, Florence, delen van Madrid en ga zo maar door. Daar ligt de focus. Daar wordt een hele hoge kwaliteit gevraagd. De bussen kennen een hoog frequent gebruik, ze vervoeren dagelijks veel passagiers, die vaak in en uit gaan, waardoor de bussen vaak moeten stoppen.”

De lat ligt dus hoog en niet in de laatste plaats door het bedrijf zelf. De doelstellingen die geformuleerd zijn bieden enig houvast naar de toekomst toe.

Ventura wil;

- De beste ter wereld zijn;
- Hanteert hiervoor een bepaalde marge;
- Rekent op een bepaalde omzetgroei per jaar.
- Werkt in harmonie met het personeel.
- En streeft naar een leveringsbetrouwbaarheid van 99% met maximaal 1% klachten.

Ventura legt zichzelf hiermee een 'innovatieplicht' op. Om leidend in de markt te zijn op gebied van kwaliteit, maar ook nog eens kostenintensief te produceren vraagt om A-producten met een lange levensduur. In andere landen kan goedkoper geproduceerd worden. Het aantal bussen in Azië groeit nog flink, maar in Europa blijft het gelijk. Nu zijn het vooral nog pneumatisch (op lucht) aangedreven deuren, maar elektrisch wordt steeds belangrijker. Elektrisch is groener en heeft daarmee de toekomst. De innovatie is dan ook daarop gericht. Ventura wil blijvend voorop lopen. Nu is 95 % pneumatisch en slechts 5% elektrisch. De verwachting is dat dit over 10 jaar wel eens omgedraaid kan zijn.



Verskillende wensen

De diversiteit aan klantwensen is terug te vinden in het onderscheid elektrische/ pneumatische aandrijving, in de hoogte en breedte van de deuren en de kleur waarin ze geleverd moeten worden. In wezen is het 'Venturaproduct' de aandrijving; de 'bak techniek die boven de deur hangt'. De elektrische motoren of pneumatische cilinders die een beweging op gang brengen die uiteindelijk de deurbladen doen openen. Ventura doet zelf de marketing en sales, productontwikkeling en assemblage. Toeleveranciers leveren op afroep onderdelen tot en met complete modules kant en klaar.

Van der Veen: "Samen met MetaalPlus hebben we gezocht naar een optimalisatie van de deurstangen, het onderdeel waar de deurenbladen aan hangen en deze verbinden met die bak techniek. Ook deze zogenaamde 'doorshafts' zijn er in veel verschillende uitvoeringen. Ventura heeft de productieonderdelen en halffabricaten tot en met complete modules volledig uitbesteed. De eindassemblage en kwaliteitscontrole doet Ventura zelf. Als zogenaamd kop-staartbedrijf stelt Ventura dus hoge eisen aan haar toeleveranciers. MetaalPlus heeft bewezen aan deze hoge eisen te voldoen en is een belangrijke partner in de verdere ontwikkeling van het product en het proces."

De klanten van Ventura zijn bussenbouwers in Nederland, Groot-Brittannië, Polen, maar ook in Azië. Door een actieve marktbenadering en het blijvend leveren van de beste kwaliteit, blijft het bedrijf meedoen als wereldspeler. Ventura onderscheidt zich middels continue innovatie van producten, maar ook van processen. Kortere doorlooptijden en kortere levertijden door slimme logistiek. Een herhaalorder is nu in zes weken leverbaar, maar er wordt samen met toeleveranciers gezocht naar mogelijkheden om dit terug te brengen naar vier weken. Hiermee bieden zij de bussenbouwers de extra flexibiliteit waar de markt om vraagt.

Nu zijn er zelfs al Chinese bussenbouwers die door hun klanten voorgeschreven Venturaproducten moeten toepassen. Deze positie moet verder uitgebreid en versterkt worden.

"Wij zijn een kop-staartbedrijf. Onze leveranciers bouwen onderdelen en leveren kant en klaar op afroep"

“Deurstangen
groeien nu eenmaal
niet aan de boom.
Die moeten gemaakt
worden!”

Nadeel hiervan is dat dit het inhaalproces van de Chinezen alleen maar meer op gang brengt. “Bijvoorbeeld; Arriva koopt een bus bij een busbouwder. Vaak is dit in Nederland, maar we hebben ook al bussen uit China gehaald. Daar zijn de busfabrieken 10x zo groot als de fabrieken in Europa. Op dit moment zijn dit nog geen A-producten, maar het ontwikkelt zich wel snel tot een A tegen lagere kosten. Daarom is Ventura naast innovatie ook constant op zoek naar een kostprijsverlaging.”

Standaardisatie in maatwerk

Ondanks dat de wens van de klant leidend is en de variatie in deuren groot, zoekt Ventura wel naar standaardisatie. Seriematige productie om zoveel mogelijk klantwensen te combineren. De planning is nooit vol. “Als een klant volgende week vraagt, dan krijgt hij volgende week geleverd.” Dit vraagt veel van de organisatie. “Een strikte organisatie met ruimte voor flexibiliteiten”, aldus Van der Veen. “Bijvoorbeeld deurstangen die gemaakt moeten worden. Ze groeien nu eenmaal niet aan de boom. Voor de inkoop betekent dit dat wij met onze leveranciers een frame afspreken waarbinnen we onderdelen van herhaalorders geleverd krijgen. Dit zijn vaste frames met een bepaald commitment daarbij (omzettechnisch of aantaltechnisch). Zo bewerkstelligen wij een aanzienlijke doorlooptijdverkortung. Hiervoor is maximale transparantie met je leverancier noodzakelijk; over en weer. Wij geven dat en wij eisen dat terug.”

Ventura is een ordergestuurd bedrijf. Er is niets op voorraad. Ze vormen een ‘magere’ organisatie, waarbij alles vanuit Bolsward aangestuurd wordt. Het bedrijf maakt gebruik van ‘LEAN-thinking’. Deze methode dient ervoor om verspillingen in de gehele organisatie te elimineren. Mensen gaan hun werk anders optimaliseren, maken afspraken met afdelingen onderling en gaan volgens deze standaards werken, waardoor er processen ontstaan waarbij foutkansen worden gereduceerd.

DNA

De mensen maken het verschil bij Ventura. Circa 80 medewerkers leveren per jaar ongeveer 10.000 deuren af. Daar zit de kracht van het bedrijf. Iets dat niet gemakkelijk te kopiëren is door de concurrentie. Maar er wordt wel veel van ze gevraagd. Werkend in teams met een zelfsturend karakter en veel zelfstandigheid. Zo zijn er werknemers die gepokt en gemazeld zijn in het engineersvak, maar daarnaast ook goed in staat zijn om commercieel te denken. Maar ook op de andere afdelingen vind je het enthousiasme terug waarmee dit bedrijf de wereld veroverd.

Voorop staat dat iedere medewerker zich in beginsel zelf moet redden. “Als je niets zegt kijkt niemand naar je om. Maar als je om hulp vraagt staat iedereen voor je klaar!” Ook hier speelt transparantie en wederzijds vertrouwen een grote rol. Samen staan voor dat ene doel; de beste deurenleverancier van de wereld worden. Omdat er zoveel van het personeel wordt gevraagd, is het belangrijk dat iedereen de passie voor het bedrijf deelt. “Deuren stromen door ons bloed; ze zijn een onderdeel van ons DNA.”

Nieuwbouw

En de ontwikkelingen gaan door. Onlangs heeft het bedrijf haar intrek genomen in een nieuw groter pand. Aan de overkant van de straat wel te verstaan, maar nog altijd vertrouwend op dezelfde bedrijfsfilosofie. Met meer ruimte om nog meer deuren te kunnen leveren. Het vertrouwen in de toekomst is onomstotelijk groot. Door te innoveren en continue de kwaliteit van dienstverlening te verbeteren blijft Ventura wat ze wil zijn; de beste deurenbouwer van de wereld.

“Deuren stromen bij
ons door het bloed.”