

Bosch Rexroth makes your dream come true

Young Professionals dragen bij aan veiligheid Lufthansa in Boxtel

De interactieve bedrijfsbezoeken die worden georganiseerd voor Young Professionals hebben aan belangstelling niet te klagen. Voor het bezoek aan Bosch Rexroth in Boxtel op 27 juni jl. hadden zich zo'n 40 deelnemers aangemeld. De mensen van Bosch hadden zich er uitgebreid op voorbereid. We hebben er geleerd dat de krant lezen goed is, maar niet te vaak. En dat je mag dromen maar er zelf aan moet werken om ze waar te maken. En dat je Bosch terugvindt in je keuken, auto en bij Lufthansa. Een middag om met plezier op terug te kijken!

Duitser in Nederland

De heer Jörg de la Motte, general manager van Bosch Rexroth in Boxtel, daagt de zaal graag uit. "Is Bosch wereldwijd groter of kleiner dan Philips?" Na wat heen en weer raden onthult hij de cijfers. Bosch is met een omzet van ruim 50 miljard Euro en 300.000 medewerkers twee keer zo groot als Philips. "En dat was ooit andersom" verklaart hij. Een ontwikkeling waar ze in Duitsland trots op zijn. Jörg de la Motte is Duitser. En ja, met een verre Franse achtergrond. Maar hij werkt nu al weer een jaar of vier in Nederland. Spreekt ook goed Nederlands. Maar als hij met zijn gezin op stap is nemen zijn kinderen het over. Bosch richt zich in grote lijnen op drie marktsegmenten: Automotive, Industrial Goods en Consumer Goods. Dat Automotive met 59% een groot deel van de omzet voor zijn rekening neemt zal niemand verbazen.



Jörg de la Motte: wereldspeler in Boxtel

Maar op 50 miljard blijft er dus heel wat over voor de beide andere segmenten. Waaronder Bosch Rexroth in Boxtel. Bosch Rexroth richt zich op aandrijf- en besturingstechniek. Veel

hydrauliek. Maar ook pneumatiek, elektrische of mechanische aandrijvingen, linear motion en montagetechniek. Je komt systemen van Bosch Rexroth onder meer tegen in de baggerindustrie, offshore, scheepsbouw, een veelheid aan machines, simulatoren maar ook bijvoorbeeld in het Bolshoi theater in Moskou, waar Bosch Rexroth de beweegbare podia realiseerde. Engineering to order dus. Veel maatwerk en projecten. Maar ook R&D. Want technici van Bosch moeten kennis hebben van de applicaties van de klant. En dat loopt van materiaalkunde tot motion control.

Eén stap voorop

Na zijn welkomstwoord en toelichting droeg de heer de la Motte het woord over aan de heer Michiel Peters. De heer Peters is CEO van Vanderlande Industries. Hij maakt deel uit van het Bestuur van HTSP (High Tech Systems Platform) en is in die rol boegbeeld voor de initiatieven die worden ontplooid voor Young Professionals. Hij draagt instroom en ontwikkeling van mensen binnen de techniek een warm hart toe. Ooit gestart als fysicus is Michiel Peters gepromoveerd binnen zijn vakgebied en heeft gewerkt als consultant.



Michiel Peters: Droom waarmaken

Daarna koos hij voor de industrie en vond een plek bij Fokker Elmo, leverancier van

elektrische bekabelingssystemen voor de luchtvaartindustrie en gevestigd in Hoogerheide. “Daar heb ik geleerd dat we in Nederland kunnen winnen als we steeds minstens één stapje op onze concurrenten voor kunnen blijven”. Een goed voorbeeld daarvan is de bijdrage die Fokker Elmo levert aan de bekabeling van de Airbus A380. Dit cruciale systeem was aanvankelijk binnen het Airbus consortium niet geslaagd en leverde een uitleveringsvertraging van twee jaar op. “Toen ik gevraagd werd door Vanderlande Industries had ik maar nauwelijks van het bedrijf gehoord. Dat is meteen ook het probleem waar we in de technologische industrie mee te maken hebben. We maken ons niet zichtbaar genoeg. Want wie ons leert kennen verwondert zich en wil daar bij horen”. Om die reden omarmt Michiel Peters de bedrijfsbezoeken die binnen HTSP over en weer worden georganiseerd. “Door elkaar te ontmoeten en elkaars werkterreinen te verkennen leer je dat er altijd toekomst is in de techniek. Lees de kranten, maar laat je niet ontmoedigen door negatieve sentimenten. De unieke combinaties die we in Nederland kennen tussen technisch vernuft en ondernemerschap helpt ons op vele terreinen toonaangevend te zijn en te blijven. Op wereldmarkten en in nichemarkten. Blijf dromen over jouw volgende stap in de techniek. En maak hem waar!”



Veel belangstelling

In zijn dankwoord aan Michiel Peters benadrukte de heer de la Motte dat maakindustrie vraagt om mensen met opleidingsniveaus die naadloos op elkaar aansluiten. Van vakman tot design engineer. Dat konden we met eigen ogen gaan zien. In groepen van circa 10 personen werden we door de fabrieken geleid. Imposante cilinders met slimme coatings lagen klaar om op transport naar de klant te worden vervoerd. Om soms voor tien jaar letterlijk onder te

duiken offshore en hun werk te *blijven* doen. Voor sommige transporten zal hier en daar wel een lantaarnpaal moeten wijken. Een heel ander beeld gaven de simulatoren voor diverse toepassingen. Hydraulische of elektrische aansturing? Beide systemen hebben hun kenmerken en worden dus per klantvraag afgewogen.

Realistische klantvraag

Daar mochten de deelnemers in groepen over gaan nadenken tijdens de case study. Deze werd ingeleid en begeleid door Maarten Schalkx en Jeroen Brands. Technici met als achtergronden de TU Eindhoven en Fontys Hogeschool. System Engineer en Process Development Engineer.



Aan de slag!

Zij daagden de groepen uit met een realistische klantvraag. In dit geval vroeg Lufthansa Training om het offreren van een control unit en een Hydraulische Power unit ten behoeve van een simulatiesysteem dat moet worden ingezet om evacuatie trainingen vanuit een Airbus A380 te kunnen uitvoeren. Kernvragen daarbij waren: bieden we een hydraulisch of elektrisch systeem aan? En, kiezen we voor een duplicaat van een reeds bestaand –maar afwijkend- systeem aan dat eerder is ontwikkeld en gebouwd voor Boeing 747? Daarbij moesten de teams rekening houden met de uitgangspunten van Bosch Rexroth: Veiligheid, Quality, Risk, Cost, Scope en Planning.

Zweet op het voorhoofd

Een uitdagende case. Want in een dergelijk project komt alles bij elkaar. De klant met zijn specifieke technische eisen maar ook persoonlijke voorkeuren. De verkoper, die in

ieder geval de order wilt scoren. En het technisch projectteam dat de order moet kunnen engineeren, bouwen, installeren en in gebruik stellen binnen de daarvoor afgesproken tijdslimiet en met voldoende financiële marge. Een voorbeeld dat niet op zich staat. Zo liet Jeroen weten: "We hebben de London Eye precies op tijd voor het millennium in beweging gekregen. Met het zweet op het voorhoofd maar met in acht neming van datgene waar we voor staan!" Na precies 30 minuten werd de teams gevraagd hun proposal te presenteren en de argumenten voor hun keuzes toe te lichten. Jeroen en Maarten koppelden na afloop terug hoe Bosch deze casus in de praktijk heeft opgelost. Boeiend en leerzaam!



Nancy Geurse: motor achter de schermen



Internationale kenniswerkers

Geanimeerd!

Lilian Seegers, HR Manager, bood de gasten nog een drankje aan. Daarbij kwamen we links en rechts in geanimeerde gesprekken terecht. Over studeren en promoveren. Over werk en loopbaan. Over de positie en rol van internationale kenniswerkers. Zo hadden we mensen uit India, Bangla Desh, Iran, Servië en Colombia in ons midden. Daarbij werden er goede suggesties naar voren gebracht over nieuwe ontwikkelingen vanuit het HTSP Young Professional netwerk. Nancy en ondergetekende pakken dat zeker op!

Een afspraak staat in ieder geval vast. We treffen elkaar weer op 31 oktober bij FEI Company in Eindhoven!

Jos van Erp
FME-CWM



Noteer alvast en schrijf je in via :
nancy.geurse@fme.nl

FEI Company, Eindhoven. 31 oktober 14.00 uur

NB: bij voldoende belangstelling uit Twente (minimaal 15 personen) organiseren we natuurlijk een VIP bus met voldoende drankjes voor de terugweg ☺

Kijk ook eens op de vernieuwde website:
www.htsp.eu