

## Nieuw ERP systeem voor de groep

# Watermark verbetert interne samenwerking Hittech Groep



Het is altijd interessant om te lezen hoe de buitenwereld tegen je aankijkt. Daarom citeren wij hierbij een artikel dat Watermark heeft opgemaakt naar aanleiding van de implementatie van Navision™. Voor Hittech is de implementatie van Navision™ een belangrijke pijler van de groepsstrategie

Watermark implementeert Microsoft Navision™ en haar Watermark Multisite-oplossing bij de Hittech Groep. Hittech is een groep van vijf Nederlandse bedrijven die alle actief zijn in de maakindustrie. Met deze implementatie wil Hittech één uniform ERP-systeem creëren zodat de bedrijfsprocessen binnen de verschillende bedrijven optimaal op elkaar zijn af te stemmen.



Marco Verloop, Project Manager bij Hittech, legt uit: "De implementatie van Navision™ vormt voor ons een belangrijk onderdeel van de groepsstrategie. Deze is erop gericht als groep totaaloplossingen aan te bieden, waarbij de afzonderlijke bedrijven allemaal specialist zijn op

hun eigen vakgebied en zelfstandig opereren. Ze werken echter intensief samen, zowel via onderlinge uitbesteding als met partners, in ons uitgebreide netwerk in binnen- en buitenland. De afgelopen jaren zijn we door overnames gegroeid tot de huidige omvang van vijf bedrijven."

De gestage groei van de onderlinge uitbesteding vergrootte de behoefte aan een uniform fundament, verduidelijkt Verloop: "Om de onderlinge

samenwerking optimaal op elkaar af te stemmen is dat fundamenteel essentieel. Voor ons hoort dat het ERP-systeem te zijn, maar in de huidige situatie heeft elk bedrijf een eigen systeem. Van die situatie willen we af. De bedrijven moeten hun eigen identiteit behouden, maar wel de bedrijfsprocessen optimaliseren zodat de onderlinge uitbesteding perfect verloopt."

De keuze voor Watermark en Navision™ als partner en als oplossing vond plaats na een uitgebreid selectieproces, waarbij de oplossingen van vier kandidaten onder de loep werden genomen. Belangrijkste reden voor Hittech's uiteindelijke keuze was de ervaring van Watermark in multisite-implementaties, aangezien het om vier implementaties op vijf locaties gaat. Daarnaast sluit de Watermark Metaaloplossing goed aan op de behoeften van Hittech.

Hittech's Project Manager vervolgt: "Ook met de mensen van Watermark klikte het meteen goed. Aan de ene kant kiezen we met hen voor de continuïteit van een Microsoft-partner, aan de andere kant zijn ze nog niet zo groot dat we geen persoonlijke aandacht krijgen. Integendeel zelfs, de omgang met de consultants verliep direct prettig. Onze organisaties sluiten goed op elkaar aan."

De implementatie van Navision™ op de vijf locaties, voor in totaal tachtig gebruikers, wordt naar verwachting eind 2007 afgerond. Volgens Verloop wil Hittech hier bewust de tijd voor nemen om tevens een aantal optimalisatieslagen te maken met dit project. De groep richt zich daarbij op versterking van de onderlinge samenwerking en verbetering en verdieping van haar kerncompetenties.



## Hittech Update

ESEF

Van 14 tot en met 17 maart 2006 neemt Hittech deel aan de Esef. In de nieuw ontworpen stand presenteren de vijf bedrijven zich als groep bij elkaar. Centraal in de stand staat de Nuna III, de zonnwagen van de TU Delft die de race door Australië zo glansrijk heeft gewonnen. Hittech leverde onderdelen voor de wielophanging. De Nuna III is bij uitstek een voorbeeld van krachtenbundeling, waarin vindingrijkheid, oplossingsgerichtheid, durf en creativiteit samenkomen. Waarin vooral ook de kracht van het team blijkt: een team dat zeer zelfverzekerd en succesvol gefunctioneerd heeft. Voor Hittech was het dan ook een plezierige uitdaging om mee te werken aan dit project.

NIEUWE WEBSITE: WWW.HITTECH.NL

Hittech heeft een nieuwe website gelanceerd met een helder en overzichtelijk design, waarin veel aandacht besteed is aan informatie, strategie en concrete voorbeelden van producten. Binnen het stramien van de groep hebben alle bedrijven een eigen presentatie met relevante bijbehorende informatie. Het ontwerp is van Art Profound – marketing & communicatie te Bergen, die het ontwerp heeft afgestemd op de meertaligheidseis die Hittech stelde. Daarom is de site opgeleverd met ondermeer een zeer toegankelijke en gebruikersvriendelijke content management applicatie. De teksten zijn in Nederlands en Duits. Een Engelse versie komt binnenkort beschikbaar. Neemt u gerust eens een kijkje op [www.hittech.nl](http://www.hittech.nl).

NIEUW BIJ HITTECH

### a. Nieuwe cleanroom bij Multin Hittech.

In december 2005 is een nieuwe cleanroom in bedrijf genomen, klasse 10.000, met een oppervlakte van 180-m<sup>2</sup>. Dit is bijna een verdubbeling van de bestaande cleanroom. De lay-out is optimaal, waardoor de processen goed en productief verlopen.

### b. Meetmachine bij Kemetech Hittech

Bij Kemetech Hittech is een nieuwe meetmachine aangeschaft en is een draaibank met aangedreven gereedschap besteld.

### c. Okuma Space Turn LB300 MW

Bihca Hittech heeft een nieuwe CNC draaibank besteld. Speciaal bedoeld voor het precisie segment High Performance (speciale materialen en met name ook het gehard nadraaien van producten. Na uitgebreide testen is de keuze op de bovengenoemde Okuma gevallen. Bihca Hittech heeft al een jarenlange ervaring op het gebied van precisiedelen. Met deze machine is een juiste stap gezet naar meer specialisme in bewerking van High Performance Materialen. Deze materialen hebben bijzondere eigenschappen, welke van grote invloed zijn op de verspaning alsook op de productnauwkeurigheid. De Okuma wordt daarom geheel aangepast aan de specifieke wensen van Bihca Hittech, zoals uitrusting Turcite geleidingen en verhoogde nauwkeurige ingave van 0,0001mm. Maar ook bijvoorbeeld een upgrade toerental van 4500 naar 6000 omw./min. Al met al een machine waarmee de Bihca Hittech strategie verder gestalte krijgt.



Hittech NL is een publicatie van Hittech BV, in-opdracht uitgegeven door Art Profound – marketing & communicatie.

Redactie  
dr ir C. Heijwegens, Peter Rijcken

Concept, vormgeving & fotografie  
Art Profound – marketing & communicatie, Bergen (NH)

HITTECH BV is specialized in hi-tech services and production for a wide range of branches, at-the-highest levels possible.

Geesterweg 4a, 1911 NB Uitgeest, The Netherlands  
T: +31 (0) 251 317 617 | F: +31 (0) 251 314 543  
E: [info@hittech.nl](mailto:info@hittech.nl) | I: [www.hittech.nl](http://www.hittech.nl)

# hittech

# Hittech NL

The News Letter of Hittech BV, The Netherlands

## Uitbreiding van mogelijkheden door overname Multin, geeft Hittech kop en staart Hittech versterkt de ontwikkel- en montagecompetenties



Met de overname van Multin BV heeft Hittech zijn strategische competenties aanzienlijk verbeterd en worden belangrijke vaardigheden, zoals de inkoopfunctie en ontwikkelcapaciteit, voor de toekomst verankerd. Zaken die behoorlijk van belang zijn in het alsnog toenemend internationale speelveld.

Maar ook op de korte termijn heeft deze overname natuurlijk direct al positief effect voor de klanten (vaak OEM). Hittech kan hierdoor immers in elke fase van de product-life-cycle worden ingehuurd of stappen kunnen zelfs volledig worden uitbesteed. Dat kan al in het voorstadium beginnen; vanaf het moment dat een klant een eerste idee heeft voor een apparaat of instrument. En dat loopt volledig door tot het moment dat het product helemaal gereed is voor verzending naar de eindklant. Hittech heeft dus als het ware

een kop en een staart gekregen. Dat sluit naadloos aan omdat Multin Hittech voor een belangrijk deel actief is in dezelfde markten als Hittech maar met andere diensten: ontwikkeling, engineering en assemblage van apparaten, complexe mechatronische machines en modules.

Een duidelijke versterking van de groep is zichtbaar op het gebied van supply-chain management en inkoop. Een competentie die verder wordt versterkt door de koppeling van de verschillende infrastructures tussen de bedrijven. Want doordat zowel ontwikkeling, als engineering en assemblage bij Multin in één organisatie voorhanden zijn, kan al in een vroeg stadium een gefundeerde uitspraak worden gedaan over de uiteindelijke kostprijs van het eindproduct. In tijden waarin er steeds meer nadruk ligt op de time-to market en waarin de

innovatie cycli zelfs extreem kort zijn geworden, biedt dit een zeer waardevol perspectief voor de klanten van Hittech. Multin Hittech is als leverancier van apparaten, systemen en instrumenten, goed bekend met de eisen en marktspecifieke engineering problemen. In het bijzonder in-de markt voor: semiconductors, medische apparaten en instrumenten, voor laboratoriumapparatuur, meet- en analysesystemen, agrotech en grafische apparatuur. Want daar is Multin Hittech al jaren zeer actief. Markten waar in de toekomst alleen nog maar meer aandacht naar uit zal gaan. Waarbij we door de sterke wederzijdse afhankelijkheid meer en meer in partnerschappen zullen ontwikkelen en de relatie met onze opdrachtgevers verder uitbouwen.

Multin Hittech is in 2005 opnieuw gecertificeerd voor ISO 9001 en voor de medische richtlijn ISO 13485 (2003). Deze laatste zware richtlijn is een belangrijk gereedschap voor Multin Hittech om succesvol in de medische markt te opereren. Het is duidelijk dat de processen bij Multin Hittech beheerst verlopen.

De integratie van Hittech Assembly in Multin Hittech is goed tot stand gekomen door de samenvoeging van Multin Hittech Zoetermeer en 's Gravenzande tezamen met Hittech Assembly te Delft. Met een nieuwe cleanroom en magazijn zijn er beduidend meer mogelijkheden ontstaan en is dit project zeer succesvol afgerond.

## C O L U M N

### dr ir C. P. Heijwegens – algemeen directeur Hittech BV

Is het niet schitterend om onderdeel uit te maken van een levendige en dynamische bedrijfstak als die waarin Hittech Groep zich beweegt? In-deze Hittech nieuwsbrief, wat ik graag richt tot al onze gewaardeerde relaties, treft u informatie aan over belangrijke ontwikkelingen vanuit onze groep. Over acties en interacties met onze omgeving en over een paar interessante achtergronden. Een helder beeld van de vele mogelijkheden die Hittech Groep u biedt of zou kunnen bieden.

We zien in de branche nog altijd een duidelijk consoliderende trend. Hittech heeft daarop de kans gegrepen om haar dienstenaanbod uit te breiden naar ontwikkeling via de overname van Multin BV, maart 2005. Tegelijk is onze assemblagecapaciteit flink versterkt en uitgebreid. Ook zijn we begonnen met de invoering van één gezamenlijk ERP-systeem binnen onze groep. Hierbij is gekozen voor Microsoft's Navision™. Ontwikkelingen die in deze nieuwsbrief nader zullen worden toegelicht.

Iedere keer geven wij de lezer ook graag een kijkje achter de schermen. Deze keer worden Multin Hittech en-Bihca Hittech nader in beeld gebracht. En het is interessant om te lezen hoe wij voor één van onze belangrijkste klanten nauw samenwerken. Project MPP Hittech en Gieterij Nunspeet Hittech; een heel concrete vorm van ketenintegratie. Ik wens u veel succes toe en vooral ook interessewekkend leesplezier!



News Letter 06/1

# Project:

## MPP Hittech BV en Gieterij Nunspeet Hittech BV

Korte doorlooptijd; onmiddellijke typegoedkeuring.

### De ontwikkeling van een explosievaste behuizing.

In dit project is een behuizing ontwikkeld voor toepassing in-de offshore, die explosieveilig moest zijn.

De-buitenafmetingen van de samengestelde behuizing zijn ongeveer 30 cm x 35 cm x 42 cm

Een-belangrijke eis was dat het huis een druk van 30 Bar moest kunnen weerstaan.

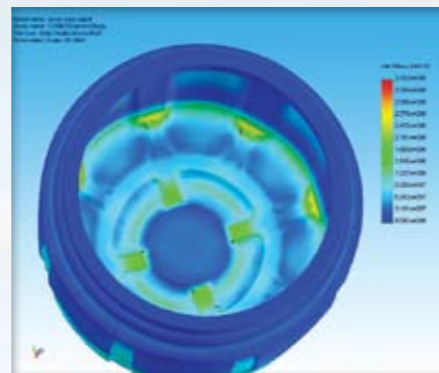
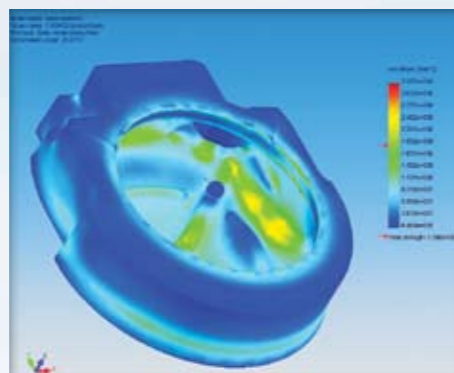


In samenwerking met de klant is het traject doorlopen vanaf concept ontwerp tot en met het complete eindproduct. Omdat zowel Gieterij Nunspeet Hittech als MPP Hittech veel ervaring hebben op het gebied van explosievaste behuizingen, kon de klant in het hele traject ondersteund worden.

Dit traject bestond uit de volgende-stappen:

- Met behulp van het voorontwerp van de klant heeft Gieterij Nunspeet Hittech de sterkteberekeningen uitgevoerd. Aan de hand van deze berekeningen, giettechnische en bewerkingstechnische verbeteringen heeft de gieterij het 3D CAD model geoptimaliseerd.

Aan de hand van het geoptimaliseerde CAD model zijn de modellen aangemaakt. Zoals tegenwoordig zeer gebruikelijk is zijn de modellen en kernbakken uitgereest met behulp van de 3D tekeningen.



- Nadat de proefgieting gedaan was zijn de gietstukken uitvoerig gecontroleerd op maatvoering, homogeniteit, treksterkte, hardheid en materiaalsamenstelling.
- Bij MPP Hittech zijn vervolgens de gietstukken bewerkt en was het moment gekomen om te controleren of de sterkte voldoende was. Op de afpersinrichting bij MPP Hittech is een barsttest gedaan. Hierbij wordt de druk geleidelijk opgevoerd tot uiteindelijk het niveau bereikt wordt waarbij scheurvorming optreedt. De eerste scheur ontstond bij 40 bar. Hiermee werd aan de gestelde eisen voldaan.
- Na bovenstaand traject kon de klant moeiteloos een type goedkeur tegemoet zien.
- De laatste fase was het adviseren in en aanbrengen van een laksysteem dat voldoet aan Shell offshore-specificaties. Deze oppervlakte behandeling bestaat uit een chromateerlaag en een laksysteem dat aangebracht wordt in laagdikte van ongeveer 200 µm.

Het eindresultaat mag er zijn. Direct -in één keer- goedgekeurde behuizing die in een relatief korte tijd op-de markt gezet kon worden.

# hitech

Vet- en stofvrije aflevering, toleranties kleiner dan 0,01 mm, manipulatierobots.

## Gereedschappen maken ligt ten grondslag aan-huidige hoge precisie-uitdagingen



Al meer dan 25 jaar vervaardigt Bihca Hittech B.V. mechanische (precisie) onderdelen en modules t.b.v. OEM's in Nederland, België en Duitsland. Bihca is gevestigd te Winterswijk en is daar nog bekend onder de 'oude' naam Bihca Precision B.V.

In de ruime en goed geconditioneerde productiehal, wordt er bij Bihca met uiterste precisie een aantal competenties uitgeoefend, waaronder:

- frezen en draaien van enkelstuks en kleine series (tot ong. 250 stuks/serie)
- draad- en zinkvonken van voorkomende producten en/of gereedschappen
- vlak-, profiel- en rondslijpen van onderdelen.

Bihca heeft vanuit zijn verleden als gereedschapmaker een grote affiniteit met nauwkeurige plaats- en vormtoleranties, geharde en bijzondere materialen en kleine onderdelen. De accountmanagers van Bihca hebben de huidige en toekomstige behoefte goed in kaart gebracht. Dit verleden geprojecteerd op de actuele zich ontwikkelende behoeften, heeft geleid tot een aantal strategische terreinen die door Bihca als volgt worden gedefinieerd:

1. Precisiedelen met plaats- en vormtoleranties van 0.01 mm of kleiner, vooral indien verschillende verspanende bewerkingen

aan hetzelfde product uitgevoerd dienen te worden.

2. Onderdelen van (high-)performance materialen als hastelloy, Ni-legeringen als invar en inconel, wolfram/tungsten, duplex-typen, titanium en hardbare cq, geharde materialen.
3. Minidelen met bewerkingen en afmetingen kleiner dan 10 mm en nauwkeurigheden geringer dan 0.01 mm.

Naast het uitgebreide geavanceerde machinepark beschikt Bihca uiteraard over zeer gekwalificeerde medewerkers. Daarmee worden optimale en efficiënte oplossingen gerealiseerd voor klanten in diverse industrieën. Het is de combinatie van goed getrainde en ervaren vakmensen die –begeleid door interne protocollen- met de nodige creativiteit een uniek product neerzetten.

Naar aanleiding van vraag uit de markt is Bihca ruim 15 jaar geleden gestart met de assemblage van (mechanische) modules. Waarvoor in 1995 ook een klasse 10.000 cleanroom in gebruik is genomen.

De onderdelen t.b.v. de cleanroom-assemblage worden in de eigen wasstraat gewassen. Een aantal vooraanstaande klanten in Nederland en Duitsland heeft deze installatie onvoorwaardelijk voor hun onderdelen vrijgegeven. Ook in de assemblageruimte worden voor een aantal klanten nauwkeurige modules in kleinere serie (tussen 5 en 250 stuks/serie) geassembleerd, getest en JIT geleverd.

Ten behoeve van inkoop en logistiek van alle componenten beschikt Bihca over een goed ingewerkt team ondersteund door een over de volledige breedte ingezet ERP-systeem.

Bihca's unieke sterke punten komen maximaal tot uitdrukking indien onderdelen en/of modules vervaardigd dienen te worden door inzet van verschillende competenties. Waar 'kleinere' branchegenoten vaak veel zaken uit handen moeten geven, kan Bihca in eigen beheer, of binnen de eigen Hittech-groep uitvoeren. Hiernaast heeft Bihca de beschikking over een breed netwerk van partners, in Nederland en Oost-Europa waar desgewenst specifieke uitbestedingen en inkoop kunnen plaatsvinden. Waarborgen van afgesproken prijs, levertijd en kwaliteit zijn hierdoor bijna dagelijkse zekerheden geworden.



In the Picture