CEBEO INDUSTRY • Winter 2022 • Jaargang 4 • Editie 6

CEBEO INDUSTRY

SERVICE DEVELOPMENT

HOME | BUILDINGS | INDUSTRY

PARTNERS

Cebeo, Schneider Electric en Siemens zetten alle krachten bij om klanten maximaal te ontzorgen.

PRODUCTIE

Kant-en-klare stuurborden als één geheel geleverd.

24 UUR-SERVICE

"We zeggen nergens bij voorbaat 'neen' tegen. In principe kan alles."

cebeo
A Sonepar Company

6 EDITIE

Een uitgave van
CEBEO NV

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL:
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

VERANTW. UITGEVER:
Régis André
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

HOOFDREDACTIE:
Robbe Vanhoutte

REDACTIE:
Bart Vancauwenberghe

SECRETARIAAT:
Julie Delannay

VERTALING FRANSE EDITIE:
Yamagata Europe

VORMGEVING:
An Stragier,
Remark Reclame

DRUK:
GBL, Kortrijk

BESTE LEZER

Services zijn het peper en zout van uw en onze business. Klanten die nood hebben aan uiterst performante elektrotechnische installaties en machines, verwachten terecht dat ze niet alleen worden voorzien van prima producten, maar dat die ook dankzij specifieke dienstverlening een absolute meerwaarde hebben.

Net daarom zet Cebeo de jongste jaren almaar harder in op dynamische dienstverlening. Krachtige ondersteuning is een product op zich geworden, waar klanten almaar meer belang aan hechten. De verdere ontwikkeling van diensten met toegevoegde waarde staat dan ook met stip aangeduid op ons prioriteitenlijstje.

Dat doen we in eerste instantie zelf, bijvoorbeeld via logistieke diensten. Ons eigen distributiecentrum speelt op dat vlak een cruciale rol. We zijn de klok rond bereikbaar om op dringende vragen te anticiperen. Daarnaast bundelen we hiervoor ook de krachten met partners, zoals Schneider Electric en Siemens. Zowel op vlak van herstelling en garantie, technische bijstand als software en programmering steken we samen met die spelers meer dan een tandje bij. Zij zorgen er bovendien ook voor dat onze experts via opleidingen continu op de hoogte blijven van belangrijke evoluties. Die knowhow geven we graag door aan onze klanten, via de fysieke of online trainingen van Cebeo Campus.

In dit magazine lichten we toe hoe Cebeo service development aanpakt en wat u allemaal van ons mag verwachten. Misschien komt u vervolgens tot de conclusie dat u helemaal niet op de hoogte van bepaalde diensten was. Laat het een uitnodiging zijn om ons daarover eens zeker te contacteren.

Veel leesplezier!

SERVICE DEVELOPMENT

INHOUD

6 DOSSIER: SERVICE DEVELOPMENT

6 Services bieden is cruciaal en prioritair in de strategie van Cebeo

12 24-uurservice is kers op de taart van logistieke diensten bij Cebeo

20 Cebeo en leveranciers zorgen voor upgrade van belangrijke diensten

32 Productie van stuurborden betekent grote hulp voor machinebouwers

36 Respons van klanten is heilzaam om services verder te verbeteren

38 Opleidingen blijven een cruciale pijler van Cebeo

16 KLANT AAN HET WOORD

16 Ruben Deschietere (Dubois Control): “Snelle leveringen zijn erg praktisch”

24 DIENSTEN VAN LEVERANCIERS

24 Schneider Electric ondersteunt klanten via Cebeo

28 Drievoudige support is essentieel voor Siemens

6

CHRISTIAN VAN WALLENDAEL, CEBEO

“Dankzij een duurzame aanpak zullen bestaande componenten, installaties of machines langer meegaan of een tweede leven krijgen.”

16

RUBEN DESCHIETERE, DUBOIS CONTROL

“Vaak volstaat een simpel telefoontje om dringende bestellingen nog tijdig in orde te krijgen.”

28

WIM UREEL, SIEMENS

“Onze Service Shop is sinds jaar en dag een concept dat zijn meerwaarde heeft bewezen.”

HENDERIK BUYDENS, SCHNEIDER ELECTRIC

“Door het toepassen van de recentste firmware, kunnen we de cybersecurity zo goed mogelijk garanderen.”

CEBEO SERVICES

De Belgische installateur kent Cebeo als een toonaangevende groothandel voor elektrotechnische componenten. Dat klopt ook, alleen doet de Belgische marktleider zoveel meer dan dat. Door de jaren heen is een breed dienstenaanbod ontwikkeld, dat in de toekomst nog meer op de noden van de klant zal worden afgestemd. "We willen ons blijven differentiëren door de meerwaarde die we op dat gebied creëren", vertellen Christian Van Wallendael (Vice President Business Strategy & Transformation) en Jappe Bulckaen (medewerker bij Service Development).

"Onze diensten maken het leven van de klant eenvoudiger"

Christian Van Wallendael,
Vice President Business Strategy &
Transformation bij Cebeo

SERVICES BIEDEN IS CRUCIAAL EN PRIORITAIR IN DE STRATEGIE VAN CEBEO

De initiële taak van een groothandel is vrij duidelijk. De klant verwacht van zo'n partner in eerste instantie dat de door hem bestelde materialen op het afgesproken moment aan de afgesproken prijs worden geleverd. "Die basis moet altijd goed zitten, maar bij Cebeo beperken we ons al lang niet meer tot die taak alleen", vertelt Christian Van Wallendael. "We vinden het heel evident om voor toegevoegde waarde te zorgen door een dienstenaanbod dat het professionele leven van de klant eenvoudiger maakt. De laatste jaren merken we dat dit nog belangrijker wordt, door de shift van producten naar services. De service is geëvolueerd naar een product an sich. Zowel in de residentiële, de tertiaire als de industriële markt willen we via onze sales managers de voordelen van die diverse diensten nog beter in de verf zetten."

HOGER BEWUSTZIJN CULTIVEREN

"Ons dienstenaanbod is heel divers en vrij uitgebreid", vult Jappe Bulckaen aan. "Niet elke installateur weet dat. We vonden het intern dermate normaal dat ze er waren, dat we er niet altijd extern over hebben gecommuniceerd. We zijn volop bezig om het bewustzijn over de meerwaarde van die diensten intern én extern gevoelig te verhogen, zodat iedere klant weet dat ze bestaan. Op die manier kunnen we de langetermijnrelatie met de klanten verder uitdiepen."

Lees verder op pagina 8

> “Investeren in service zal elke installateur comfortabeler, efficiënter en professioneler laten werken.”
>
> Christian Van Wallendael

Vervolg van pagina 7

Christian Van Wallendael is het daar volmondig mee eens. “Onze wereld transformeert onwaarschijnlijk snel. Door verstandig uitgekiend ‘change management’ willen we onszelf en de markt zo goed mogelijk aanpassen van de situatie op vandaag (‘as is’), naar hoe alles in de toekomst zal evolueren (‘to be’). Intern zijn we volop bezig met het uitstippelen van de weg die we op dat vlak idealiter bewandelen.

Eén van de speerpunten wordt sowieso de communicatie over en verdere ontwikkeling van diensten die voor onze klanten een heel beperkte investering vormen en tegelijk een meerwaarde creëren inzake installatiecomfort, leveringssnelheid, voorsprong op de concurrentie, et cetera. Hij rekent voor die diensten op ons team, dat dankzij allerlei tools nu nog beter in staat is om dergelijke services nauwkeurig op te volgen en te monitoren.”

KORTER OP DE BAL

Met andere woorden: de klant zal nog beter weten waarvoor hij bij Cebeo allemaal terecht kan. “Zeker als het nieuwe Cebeo Distribution Center volledig operationeel is, zullen we nog gevatter op de behoeften van installateurs kunnen inspelen.

Nu al is het zo dat bestellingen die vandaag tot 15 uur besteld worden, morgen vanaf 6 uur beschikbaar zijn. In de toekomst zal het uur van die ‘cut off’ vermoedelijk nog wat later liggen, waardoor we nog korter op de bal spelen. Ook voor machinebouwers en installateurs die de industrie bedienen, zal dat een grote troef zijn.”

Eén van de aspecten waar Cebeo sowieso nadrukkelijker mee bezig zal zijn, is circulariteit. “Duurzaamheid speelt een almaar belangrijkere rol in onze economie”, stipt Christian aan. “De tijd is voorbij dat producten die niet meer voldoen of waar iets mis mee is, linea recta in de vuilnisbak of richting containerpark verdwijnen. Herstellingen, ‘refurbishment’ en nazorg van toestellen zullen op het voorplan treden. Op die manier zullen bestaande componenten, installaties of machines langer meegaan of een tweede leven krijgen.”

Lees verder op pagina 10

Vervolg van pagina 9

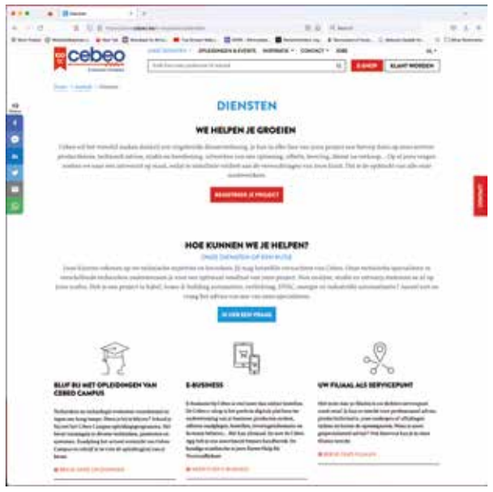
HOGER RENDEMENT

Ook voor het achterlaten van materialen op de werf, kan Cebeo een zeer waardevolle service verlenen. “Installateurs en andere aannemers hebben sowieso de verplichting om werven proper achter te laten. Door hiervoor te vertrouwen op onze professionele service, kunnen ze zich sneller en beter op hun eigenlijke kernactiviteiten concentreren.

Klanten die niet of minder vertrouwd zijn met het ontwerpen van installaties of elektrische borden in 3D, kunnen ook daarvoor bij ons terecht. De schaarse vergoeding die ze hiervoor betalen, wordt ruimschoots gecompenseerd door de tijdswinst die ze daardoor boeken en door de expertise waarop ze kunnen rekenen.

Investeren in service zal elke klant comfortabeler, efficiënter en professioneler laten werken. Sowieso resulteert dat in een hoger rendement. We zijn blij dat we daartoe kunnen bijdragen”, besluit Christian Van Wallendael.

Meer weten over de Cebeo services ?
Surf naar ***https://www.cebeo.be/nl-be/aanbod/diensten***



“Herstellingen, ‘refurbishment’ en nazorg van toestellen zullen op het voorplan treden.”

Christian Van Wallendael

Het zal je maar overkomen: je bent als installateur bij je bestelling één cruciale technische component vergeten, waardoor je niet verder kan. Of tijdens het weekend is een deel van de sturing uitgevallen, die je industriële eindklant ertoe noopt zijn productie of bedrijfsprocessen plots tijdelijk stop te zetten. Op dat moment is kunnen vertrouwen op de nonstopdienstverlening van Cebeo, een enorme troef. Het is één van de manieren waarmee Cebeo bewijst dat het voor klanten nog een versnelling hoger kan schakelen. Philip Depoortere (Assistant Warehouse Manager) en Piet Van Eenoo (Senior Project Manager) leggen uit hoe dat in zijn werk gaat.

24-UURSERVICE IS KERS OP DE TAART VAN LOGISTIEKE DIENSTEN BIJ CEBEO

RAZENDSNEL ANTICIPEREN OP DRINGENDE NODEN

De 24-uurservice van Cebeo bestaat al een tijdje en wordt sindsdien regelmatig gebruikt door klanten. “In 2019 zijn we in drie ploegen beginnen werken, met ook een nachtshift”, vertelt Philip Depoortere. “Daardoor kunnen we nog beter reageren op dringende bestellingen.”

De procedure is eenvoudig: wie hoogdringend iets nodig heeft en daarvoor de 24-uurservice wil inschakelen, neemt contact op via ons noodnummer (016/27 13 95). “De klant meldt zich aan. Het callcenter controleert de voorraad en helpt de klant met het afronden van het order. Tijdens de week schakelen we dan meteen iemand in die op dat moment in ons CDC werkt, om de picking op te starten of om – indien nodig – kabels te snijden. In het weekend krijgt de persoon die wachtdienst heeft een signaal, waarna die zich zo snel mogelijk naar het CDC begeeft om de bestelling in orde te maken. Dat gebeurt doorgaans binnen het uur. Alleen ‘cable cutting’ is tijdens het weekend niet mogelijk. De materialen worden vervolgens zo snel mogelijk op de werf of bij de eindklant geleverd.”

Lees verder op pagina 14

Lees verder op pagina xx

“Sinds het opstarten van de nachtdienst verloopt de flow nog vlotter, vermits we niet meer moeten wachten op iemand met wachtdienst.”

Philip Depoortere; Assistant Warehouse Manager

Vervolg van pagina 13

OPTIMALISERING

Het gaat dan logischerwijs niet om ‘commodity’-producten, maar wel om items die specifiek noodzakelijk zijn om een installatie draaiende te houden, zoals sturingsmateriaal. “Sinds het opstarten van de nachtdienst verloopt die flow nog vlotter, vermits we dus niet meer moeten wachten op iemand met wachtdienst. Sowieso vertrouwen we de picking van en de verantwoordelijkheid over dergelijke orders toe aan personen die bij ons ‘in the cockpit’ zitten en dus een belangrijke verantwoordelijkheid dragen.”

Op dit moment gebeurt de ordersamenstelling voor de 24-uurservice nog vanuit het CDC in Moeskroen. Cebeo is volop bezig met het opstellen van efficiënte procedures om deze dienstverlening vanaf medio 2023 vanuit het nieuwe CDC in Blandain te behartigen. “De kans is groot dat alles dan nog accurater zal gebeuren, vermits we daar met een automatisch magazijn kunnen werken. Ook op dat vlak zullen we onze service dus nog kunnen optimaliseren”, denkt Philip Depoortere.

Philip Depoortere;
Assistant Warehouse Manager

‘NEEN’ IS GEEN OPTIE

De ingebruikname van het nieuwe Cebeo Distribution Center (CDC) vanaf september 2023, zal het niveau van de logistieke diensten nog een extra dimensie geven.

“Een klant betaalt al lang niet meer puur om een product van A naar B te brengen”, pikt Piet Van Eenoo in. “Hij eist toegevoegde waarde en die bieden we op alle mogelijke manieren. De regel bij ons is simpel: we zeggen nergens ‘neen’ tegen, in principe kan dus alles. Nu gebeurt dat nog vanuit Moeskroen, het huidige epicentrum van onze logistieke activiteiten. Daar verzorgen we dergelijke services tussen de orderpicking voor de 15.000 à 18.000 expeditielijnen die hier dagelijks de deur uitgaan, in. Op dit moment gebeuren die extra services nog volledig manueel en dus niet geïntegreerd in onze ‘highway’. Eens het nieuwe CDC operationeel is, zullen die diensten wel volledig ingebed zijn. Eerst zullen we er twee VAS-stations (‘Value Added Service’-stations, red.) in gebruik nemen, vermoedelijk zullen dat er op termijn zeven worden.”

Lees verder op pagina 16

KLANT AAN HET WOORD

RUBEN DESCHIETERE (DUBOIS CONTROL)

“SNELLE LEVERINGEN ZIJN ERG PRAKTISCH”

Dubois Control, opgericht in 1975, legt zich vooral toe op HVAC, elektrotechniek en audio-video-installaties. Bij deze onderneming uit Lauwe gaan ze er prat op een geïntegreerde oplossing aan te bieden, waarbij diverse technieken nauwkeurig op elkaar zijn afgestemd. Een flexibele partner als Cebeo speelt een prominente rol in dat verhaal.

Ruben Deschietere, Dubois Control

“Vaak volstaat een simpel telefoontje om bepaalde dringende bestellingen nog tijdig in orde te krijgen.”

“Wij staan voor kwaliteit en service”, stipt Ruben Deschietere, medeverantwoordelijke voor aankopen en logistiek bij Dubois Control, aan. “Daarom is het een grote toegevoegde waarde als onze leveranciers proactief meedenken en –werken. Cebeo levert ons zeer waardevolle services. In eerste instantie weerspiegelt zich dat in de snelheid van leveringen.

Wat we vandaag voor 19 uur online bestellen, levert Cebeo morgenvoormiddag af op ons kantoor. Als het om echt grote bestellingen gaat, gebeurt de levering op de werf. Ook hun vertegenwoordigers stellen zich heel flexibel op: vaak volstaat een simpel telefoontje om bepaalde dringende bestellingen nog tijdig in orde te krijgen.

SNELLE OPLOSSING

Zo had de onderneming recent voor een bepaalde realisatie extra kabelgoten nodig. “In het CDC in Moeskroen bleken ze van dat item nog voldoende stuks op voorraad te hebben. Eén rit naar het logistieke hart van Cebeo volstond voor een snelle oplossing. Het bewijst dat ze bij Cebeo zeer goed in staat zijn om accuraat te reageren op dringende behoeften.”

“We hebben zelf van heel wat artikelen ook een bepaalde voorraad liggen. Toch doen we geregeld een beroep op de 24 uur-service van Cebeo. Dat gebeurt vooral tijdens oproepen gedurende wachtdiensten en in het weekend. Het is heel nuttig dat Cebeo daar snel en gevat op inspeelt”, besluit Ruben Deschietere.

“De regel is simpel: we zeggen nergens ‘neen’ tegen, in principe kan dus alles.”

Piet Van Eenoo,
Senior Project Manager

Vervolg van pagina 15

DATACENTERS IN BASTOGNE

Een prachtig voorbeeld van wat Cebeo op logistiek vlak kan, is de service die het verzorgde voor de installateur van de twee nieuwe datacenters van BNP Paribas in Bastenaken. “We hebben toen alle componenten per kast in een kooi samengebracht en naar Bastogne gebracht. Ter plaatse heeft één van onze magazijniers al die items uit de verpakking gehaald en bij de betreffende kasten gezet, zodat de installateur zich alleen maar hoefde om te draaien om de juiste componenten te vinden en die meteen in de kast te installeren.”

Die service op maat verzorgde het CDC ook voor een klant die 20 gereedschapskisten voor zijn technische medewerkers bestelde. “Voor elke kist dienden we heel specifieke gereedschappen te voorzien, die in de kist te plaatsen en de naam van de mekanieker op de kist te graveren. Geen probleem. Nog een voorbeeld is dat van een villabouw waar we alle specifieke elektrotechnische componenten per kamer op een aparte palet hebben geleverd, wat het zoekwerk voor de medewerkers van het installatiebedrijf aanzienlijk beperkte.”

Ook voor installateurs die vooral in de industrie actief zijn, bewandelt Cebeo de ‘extra mile’. “Voor heel specifieke vragen gaan we altijd in dialoog met de klant en onze verkoper, om te bekijken welke wensen er zijn, hoe wij daarop kunnen inspelen, tegen wanneer dat moet gebeuren en welke kost eraan is verbonden. Per slot van rekening zijn dat zeer arbeidsintensieve diensten.”

Lees verder op pagina 18

Vervolg van pagina 17

MINIMALE FOUTENKANS

Het nieuwe CDC omvat onder meer een semi-automatisch magazijn, opgedeeld in verschillende zones voor materialen van allerlei pluimage. “Het is de bedoeling dat we die zones zoveel mogelijk zullen samenbrengen: consolideren staat centraal. Dat betekent onder meer dat we veel artikels samenbrengen en als één geheel naar de klant versturen.”

De robot brengt voor elke bestelling de producten automatisch ‘goods to man’, die er de juiste aantallen uitneemt en via ‘pick to light’ bij de juiste bestemming legt. De kans op (menselijke) fouten zal daardoor enorm verminderen.

Momenteel zijn leveranciers Stow en Knapp volop bezig met de opbouw van de rekken voor het semi-automatisch magazijn, dat net als het nieuwe WMS (software voor warehouse management) live gaat in september 2023. “Door de schat aan kennis en ervaring die we door de jaren heen al hebben opgebouwd, is de creatie van het CDC louter het resultaat van eigen expertise.

We hebben ons continu laten ‘challengen’ door Deloitte: voornamelijk op de door ons gebruikte data, maar ook op onze manier van aanpak en de selectie van systemen.”

GEDETAILLEERDE TESTS

In functie daarvan, wordt de nieuwe aanpak eerst grondig getest. “Vanaf januari 2023 zullen we alle nationale bestellingen van fotovoltaïsche panelen (waarvan de voorraad zich in Kortrijk bevindt) laten behandelen door het nieuwe WMS, zodat we het moderne systeem helemaal in de vingers krijgen. Vanaf mei-juni 2023 gaan we van start met interne tests in Blandain. We laten dus niets aan het toeval over.”

Eens het nieuwe CDC op volle toeren draait, hoopt Cebeo er zoveel mogelijk (eind)klanten en installatiebedrijven te ontvangen. “Door in realiteit te zien hoe wij te werk gaan, zullen zij vermoedelijk allerlei suggesties doen over wat er nog meer mogelijk is. Dat kan veel inspiratie opleveren om ons logistiek serviceniveau nog hoger te tillen. Sowieso zullen we een stuk duurzamer te werk gaan, want we leveren alles vanaf dan niet meer in plastic en karton, maar in herbruikbare bakken, stuk voor stuk gemaakt uit gerecycleerde grondstoffen”, besluit Piet Van Eenoo.

CEBEO EN LEVERANCIERS ZORGEN VOOR UPGRADE VAN BELANGRIJKE DIENSTEN

Tevreden klanten: daar streef je naar, elke dag opnieuw. Cebeo steekt daarom, samen met Schneider Electric en Siemens, meer dan één tandje bij om de servicekwaliteit nog te verbeteren. Maarten Rood (Market Manager Industry) en Jappe Bulckaen (medewerker Service Development) vertellen wat je mag verwachten.

HERSTELLINGEN EN GARANTIE

De eerste zorg van een groothandel is de distributie van hoogwaardige producten. Treedt er vroeg of laat toch een probleem met een artikel op, is het natuurlijk de bedoeling dat zo snel en goed mogelijk op te lossen.

"In functie daarvan zijn we volop bezig om de flow van herstellingen en garanties verder te optimaliseren", getuigt Jappe Bulckaen. "Daarom stemmen we de processen die dat moeten faciliteren, naadloos af op die van respectievelijk Schneider Electric en Siemens. Momenteel zijn we die flows uitgebreid aan het testen, zodat we eventuele pijnpunten kunnen opsporen en adequaat aanpakken. Op termijn streven we ernaar om dit voor verschillende industriële merken te optimaliseren."

Herstellingen en garanties zijn essentiële services voor zowel de fabrikant als de groothandel. "Het lijkt de evidentie zelve dat die processen gesmeerd lopen, maar in de praktijk is dat niet altijd zo", vult Maarten Rood aan. "Daarom zetten we nu alle zeilen bij om onze klanten ook op dat vlak helemaal te ontzorgen. Iedereen snapt maar al te goed dat elke minuut stilstand in de processen van industriële eindklanten, er een te veel is. Om dat zo goed mogelijk op te vangen, zijn er omruilingen mogelijk en is er een breed assortiment aan wisselstukken beschikbaar bij onze partners."

Lees verder op pagina 22

"Elke minuut stilstand in de processen van industriële eindklanten, is er een te veel."

Maarten Rood,
Market Manager Industry

Jappe Bulckaen,
medewerker Service Development

Vervolg van pagina 21

TECHNISCHE BIJSTAND

Het Cebeo-industrieteam heeft door de jaren heen een brede en diepe knowhow en productkennis opgebouwd. “Dat is een eeuwigdurend proces, waarvoor we intens samenwerken met onze partners”, benadrukt Maarten Rood. “Klanten moeten weten dat ze niet alleen voor de leveringen van de producten zelf, maar ook voor passende technische ondersteuning bij ons terecht kunnen. Via hun contacten met vertegenwoordigers, met de medewerkers in de filialen, telefonisch of via mail kunnen ze laten weten voor welke diensten ze op ons rekenen. Eén daarvan is bijvoorbeeld ‘Commissioning via E-learnings’. Deze staat beschikbaar op onze website, maar de klanten kunnen ook altijd onze specialisten contacteren als het over complexere instellingen of software-integraties gaat.”

Cebeo maakt werk van de optimalisatie van deze diensten door hiervoor specifieke draaiboeken op te stellen. “Het is de bedoeling om voor elke specifieke dienst gedetailleerde procedures te bepalen, te documenteren én te centraliseren, zodat we komen tot een eenduidige, kwalitatieve aanpak die voor iedereen glashelder is”, pikt Jappe Bulckaen in. “De finetuning van deze services is een proces van lange adem. We zijn er wel rotsvast van overtuigd dat dit zal leiden tot een meerwaarde die onze klanten absoluut zullen voelen.”

SOFTWARE EN PROGRAMMERING

De sturing van machines is een aspect dat al jaren van belang is. “Het programmeren van PLC’s is iets wat we zelf beheersen, maar waar we klanten ook opleidingen voor aanbieden (zie artikel over Cebeo Campus). Een aspect dat extra aandacht verdient, is de registratie van abonnementen voor software-upgrades. Softwarelicenties zullen almaar verder in belang toenemen. Cebeo zal dit in zijn serviceassortiment integreren.”

SCHNEIDER ELECTRIC ONDERSTEUNT KLANTEN VIA CEBEO

Meer en meer vragen machinebouwers en ondernemingen die zelf een productie-eenheid hebben, bijkomende dienstverlening van de fabrikant. Dat is onder meer zo bij investeringen in producten zoals snelheidsregelaars en controllers. “Om aan die behoefte tegemoet te komen, hebben wij samen met Cebeo een aantal services opgezet die deze verwachtingen inlossen”, zegt Henderik Buydens, Sales Support & Service Manager Industrial Automation bij Schneider Electric.

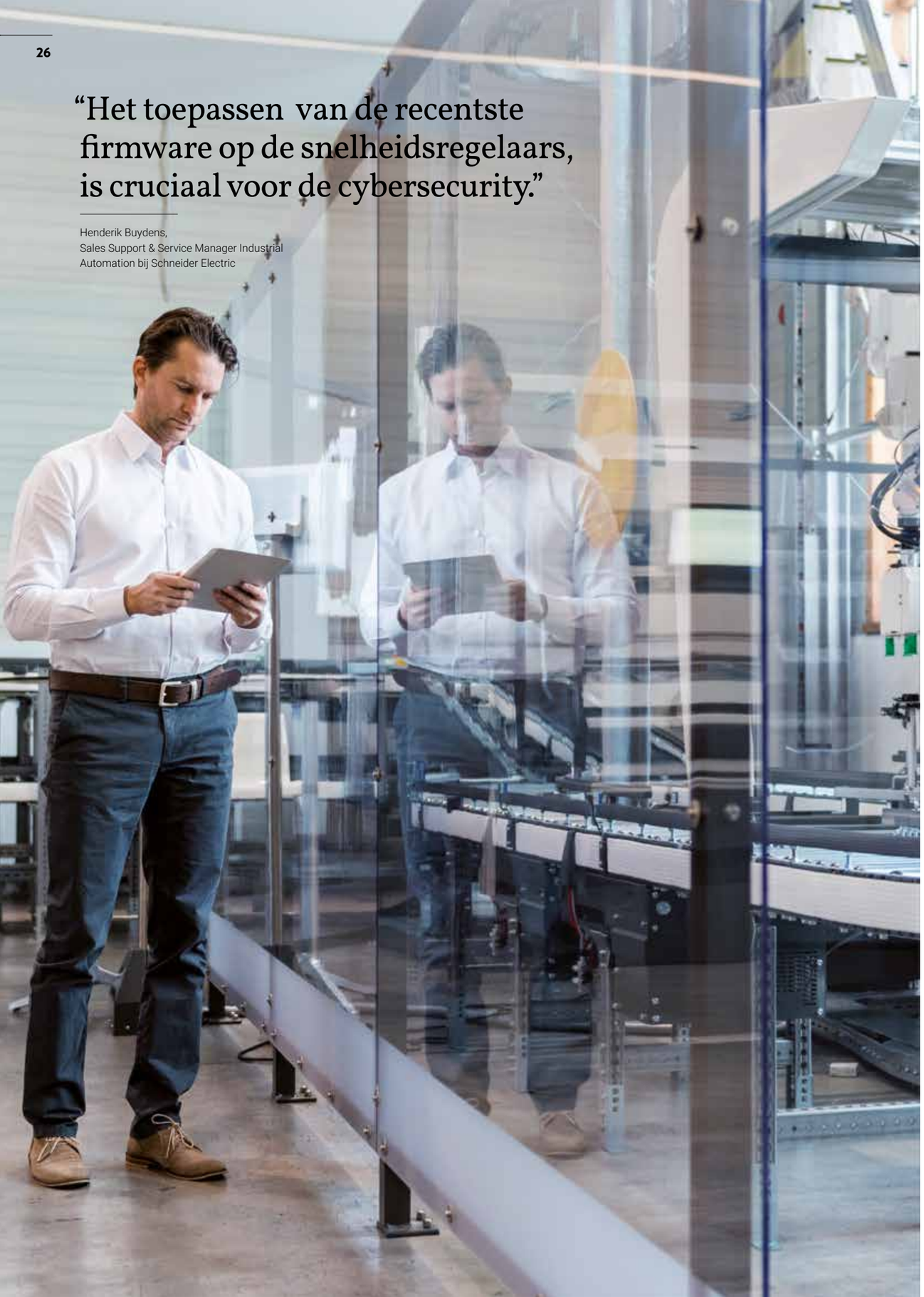
> “De applicatiemogelijkheden en het innovatieniveau van snelheidsregelaars zijn alleen maar gestegen.”
>
> Henderik Buydens,
> Sales Support & Service Manager Industrial Automation bij Schneider Electric

HERSTELLINGEN EN GARANTIE

Schneider Electric biedt onder meer de mogelijkheid om de fabrieksgarantie van de ‘drives’ (snelheidsregelaars) uit te breiden. “Standaard bedraagt die garantieperiode 18 maanden”, legt Henderik Buydens uit. “Klanten krijgen de kans om een garantie te bekomen tot drie of vijf jaar na de fabricagedatum. Gaat een snelheidsregelaar defect na de standaard fabrieksgarantieperiode, dan bieden wij een nieuw toestel aan een voordeligere prijs aan.

Deze zogenaamde substitutieprijs zal een hogere korting bieden bij toestellen die na een relatief korte levensduur defect zijn. De substitutieprijs geldt tot acht jaar na de fabricagedatum van de snelheidsregelaar in kwestie. Om van deze interessante prijs te genieten, mag het defect niet veroorzaakt zijn door de klant en vragen we om deze procedure via Cebeo te laten verlopen.”

Lees verder op pagina 26



“Het toepassen van de recentste firmware op de snelheidsregelaars, is cruciaal voor de cybersecurity.”

Henderik Buydens,
Sales Support & Service Manager Industrial Automation bij Schneider Electric

Vervolg van pagina 25

Via een andere ondersteunende maatregel spelen Cebeo en Schneider Electric in op de bedrijfscontinuïteit van de eindklant.

“Om de stilstand zoveel mogelijk te beperken, zal Cebeo een toestel uit de eigen voorraad leveren, zodat er binnen één à twee werkdagen een equivalent toestel ter beschikking is”, vervolgt Henderik Buydens. “Gaat het om een product dat Cebeo op dat moment niet zelf in voorraad heeft, kunnen ze bij Schneider Electric een product uit de consignatiestock bestellen.”

Bij defecten die een minder dringende oplossing vereisen, kan Schneider Electric het oorspronkelijke toestel nog altijd herstellen.

TECHNISCHE BIJSTAND

Ook de behoefte aan vakkundige assistentie neemt almaar toe. “Door de jaren heen merken we dat het technisch kennisniveau bij eindklanten vaak afneemt door factoren die ze zelf niet echt in de hand hebben. Enerzijds nemen vooral kleinere ondernemingen minder snel een onderhoudstechnicus in dienst, omdat zo’n voltijdse kracht een aanzienlijke investering vergt. Bovendien ligt de gemiddelde anciënniteit lager. Daarnaast zijn de complexiteit en het innovatieniveau van snelheidsregelaars alleen maar gestegen.”

Daarom zullen klanten via Cebeo kunnen rekenen op ‘on site’- of ‘off site’-assistentie door erkende service engineers van Schneider Electric. “Dat kan voor allerlei zaken nuttig zijn, zoals het dimensioneren van een snelheidsregelaar in functie van de toepassing en het motortype, het configureren van de juiste applicatiefuncties, het bereiken van de mogelijke SIL- of PL-veiligheidsniveaus… Dergelijke support bieden we ook bij de indienstneming van een snelheidsregelaar of bij preventief en/of curatief onderhoud”, besluit Henderik Buydens.

SOFTWARE EN PROGRAMMERING

Cebeo en Schneider Electric spelen in op de toenemende nood aan cybersecurity. “We kunnen instaan voor updates en evolutief onderhoud van de firmware van de snelheidsregelaars. Een belangrijke prioriteit daarbij is het toepassen van de recentste firmware, zodat we de cybersecurity zo goed mogelijk kunnen garanderen. Zeker nu de meeste snelheidsregelaars een eigen IP-adres hebben, is dat geen onoverbodige luxe”, besluit Henderik Buydens.

SIEMENS

DRIEVOUDIGE SUPPORT IS ESSENTIEEL VOOR SIEMENS

Ook klanten van Siemens blijven op geen enkel moment in de kou staan als er zich een probleem stelt met één van hun producten. Wim Ureel, Sales Manager van de serviceafdeling, doet uit de doeken op welke manieren je als Belgische klant op gepaste ondersteuning kan rekenen.

"De recente, nauwere samenwerking met Cebeo laat een nog transparantere aanpak en beter gestroomlijnde processen toe."

HERSTELLINGEN EN GARANTIE

"We vinden het de evidentie zelve om als fabrikant ook bij defecten onze verantwoordelijkheid te nemen", onderstreept Wim Ureel. "Daarom hebben we met onze Service Shop een speciale dienst die de reparaties van toestellen die al in gebruik zijn, behartigt. Die hersteldienst bevindt zich in Duitsland, maar met de Belgische afdeling zorgen we ervoor dat die flow zo rimpelloos mogelijk verloopt. Eens de toestellen daar aankomen, ondergaan ze eerst een analyse. Vervolgens doen we de herstelling en voeren we diverse tests uit. Verlopen die allemaal positief, dan sturen we het product terug naar de klant, met zes maanden garantie."

Lees verder op pagina 30

“We merken dat het voor eindklanten vaak handig is dat Cebeo als ‘single point of contact’ fungeert.”

Wim Ureel,
Siemens

Vervolg van pagina 29

De klant kan het te herstellen product laten ophalen door Siemens, of Cebeo als tussenschakel gebruiken. “We merken dat het voor eindklanten vaak handig is dat Cebeo als ‘single point of contact’ fungeert. Daarom werken we nauw samen.

In het geval van een omruil stellen we een aantal gereviseerde artikelen ter beschikking, die we al dan niet dringend aan de klant kunnen bezorgen. De eindklant koopt het toestel uit onze ‘pool’ dan aan en krijgt voor zijn eigen toestel nog een aangepaste vergoeding na een revisie van dat toestel. De prijzen voor een dergelijk omruilartikel liggen vooraf vast, zodat de klant op elk moment weet waar hij aan toe is.”

“Onze Service Shop is sinds jaar en dag een concept dat zijn meerwaarde heeft bewezen. De recente, nauwere samenwerking met Cebeo laat een nog transparantere aanpak en beter gestroomlijnde processen toe, waarbij de administratie via Cebeo verloopt en wij het logistieke luik verzorgen. Als uit het serienummer blijkt dat het toestel nog onder de fabrieksgarantie valt, dan verloopt het proces voor herstelling, omruiling of levering van een nieuw toestel via dezelfde weg, maar neemt Siemens de kost ten laste.”

TECHNISCHE BIJSTAND

Klanten kunnen op diverse manieren op gespecialiseerde hulp rekenen. “Ten eerste is er de online support, waarbij klanten via onze website – www.siemens.be/industrie - antwoorden krijgen op hun vragen, al dan niet via de Frequently Asked Questions (FAQ). Secundo werken we met een ‘hotline’, die telefonische ondersteuning biedt via +32 2 536 29 00.”

SIEMENS SERVICE WORKFLOW

Ten derde is er de ‘Value Card’. “Dit is een betalende dienst waarbij we ons ertoe engageren om binnen een bepaalde termijn (twee uur) op een vraag te antwoorden, ook buiten de kantooruren voor snelle respons zorgen en/of specifieke bijstand bieden voor producten die we zelf niet meer commercialiseren. Voor dergelijke ‘afgekondigde’ items gaan we dan zo snel mogelijk op zoek naar specifieke kennis, die de klant kan ontzorgen.”

Via een poule van servicetechnici staat Siemens ook in voor fysieke interventies. “Die mensen draaien mee in een wachtdienst waarbij ze eerst telefonisch tussenkomen. Blijkt dat niet voldoende, dan gaan ze ter plaatse. Wie hiervoor een specifiek contract heeft afgesloten, kan dag en nacht op hulp rekenen. Voor bepaalde klanten houden we een aparte voorraad van wisselstukken aan. Het gaat dan vooral om geavanceerde items waarvan de onderdelen niet standaard bij een groothandel beschikbaar zijn. We denken dan hoofdzakelijk aan complexe producten of toestellen met grotere vermogens.”

SOFTWARE EN PROGRAMMERING

“Voor elke Siemens-productgroep zijn technische teams gecreëerd die specifieke kennis over de hele levenscyclus van die items hebben. Dat betekent dat ze voor elke fase inzetbaar zijn. Voorbereidend zijn dat de parametrering, programmering en de implementatie. Als het product operationeel is, kunnen diezelfde mensen voor online of fysieke support zorgen. Bij kritische problemen plannen we de interventie zo snel mogelijk in. Gaat het om een minder urgente situatie, dan kan het tijdstip van de ondersteuning al een tijdje vooraf worden bepaald.”

“We laten de klant zelf de keuze of hij bij alles wordt betrokken: bij een ‘turn key’-oplossing nemen wij het geheel in handen, maar als de klant het traject actief mee volgt, steekt hij zelf natuurlijk ook heel wat nuttige competenties op.”

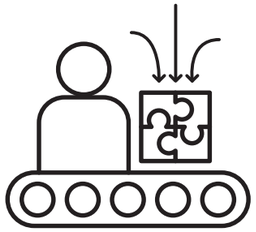
Ook in dit traject kunnen Siemens en Cebeo elkaar versterken. “Door onze intense samenwerking blijven de ‘dedicated’ Cebeo-medewerkers namelijk voortdurend op de hoogte van onze kennis en diensten”, besluit Wim Ureel.

PRODUCTIE VAN STUURBORDEN BETEKENT GROTE HULP VOOR MACHINE-BOUWERS

Machinebouw is een complexe stiel, die brede én diepe expertise vraagt. Omdat het niet voor iedere daarin gespecialiseerde onderneming haalbaar is om voor elk facet een eigen expert in huis te hebben, is het heel handig dat Cebeo de engineering, productie en indienstneming van de stuurborden behartigt. "We merken dat we hiermee een belangrijke kopzorg wegnemen van die specifieke klanten", vertelt Wouter Vierstraete, manager van Cebeo Solutions for Industry.

Wouter Vierstraete,
manager van Cebeo Solutions for Industry

"Vereenvoudiging en tijdbesparing op de werf"



Een installatie uitwerken die voor de eindklant een heel specifieke activiteit uitvoert, is 'Gefundenes Fressen' voor machinebouwers. "In de meeste gevallen hebben dergelijke specialisten alle kennis in huis inzake de mechanische, hydraulische en/of pneumatische aspecten van zo'n machine, maar ontbreekt hen de tijd en/of de interne knowhow om er ook het aangepaste stuurbord voor te ontwerpen en te produceren. Met de fabricage van kant-en-klare elektrische borden, kunnen wij dat onderdeel van de vaak ingewikkelde machinebouw op ons nemen."

Lees verder op pagina 34

Vervolg van pagina 33

DIGITALE TWEELING

Vaak start die samenwerking al in de voorbereidende fase. “Onze sales engineers gaan dan met de klant rond tafel zitten om via een co-creatietraject tot de gewenste oplossing te komen. Daarbij kunnen we vertrekken vanuit een bestaand schema of een functionele beschrijving. Op basis daarvan werken we het 3D-ontwerp uit in EPLAN Pro Panel, een aanpak die heel wat voordelen met zich meebrengt. Dat biedt ons namelijk de mogelijkheid om het bord op een heel visuele manier – de ‘digitale tweeling’ – ter goedkeuring aan de machinebouwer voor te leggen. Met zijn eventuele suggesties gaan we aan de slag om de laatste bijsturingen te doen.”

Als de klant het licht op groen heeft gezet, gaat de eigen productie-entiteit bij Cebeo ermee aan de slag of wordt de productie toevertrouwd aan één van de zorgvuldig geselecteerde onderaannemers. “Die keuze is afhankelijk van de beschikbare capaciteit bij ons, maar sowieso mag de klant er blind op vertrouwen dat we op het eind van de rit een kwalitatief stuurbord afleveren.”

De outsourcing van de bordenbouw levert de klant-machinebouwer een resem voordelen op. “Het aantal beschikbare programmeurs en engineers op de arbeidsmarkt is eerder dun gezaaid. Bovendien heeft niet elke machinebouwer de schaalgrootte om daar een eigen, fulltime kracht voor aan te werven. Door dit aan ons toe te vertrouwen, is hij verzekerd van een kwalitatieve dienstverlening én zullen de stuurborden ook aangepast zijn aan de meest recente technologieën.

In de praktijk zie je vaak dat klanten altijd aan de slag gaan met voor hen vertrouwde componenten. Omdat wij vanuit onze positie als groothandelaar continu op de hoogte blijven van nuttige innovaties, kunnen we gerichte en up-to-date verbeteringen voorstellen. Dat hoeft niet te betekenen dat we elk nieuw bord van ‘scratch’ opbouwen. Als een aantal borden gestandaardiseerd zijn en dus functioneel gelijkaardig, spaart de klant de kostprijs van de engineering uit. Dat scheelt méér dan een slok op een borrel”, beseft Wouter Vierstraete.

© Siemens

> “Door onze software kunnen wij het stuurbord op een heel visuele manier ter goedkeuring aan de machinebouwer voorleggen.”
>
> Wouter Vierstraete, manager van Cebeo Solutions for Industry

Cebeo biedt deze dienst aan sinds de overname van Vandecappelle. “Veel klanten van Vandecappelle vertrouwen nu op ons, al hebben we sinds de start van deze service in juli 2021 al een flink aantal nieuwe, repetitieve klanten aangetrokken. Zij appreciëren het dat wij de kant-en-klare stuur- en vermogensborden als één geheel leveren, wat de job van de installateur op de werf gevoelig vereenvoudigt én tijdbesparend werkt.”

LEVERTERMIJN

Voor de levering ondergaat elk bord nog een aantal tests. “Vervolgens kunnen we de machinebouwer ondersteunen bij de indienstneming van het toestel. Als er later nog wijzigingen aan moeten gebeuren, staan onze mensen ook daarvoor paraat. De voornaamste uitdaging inzake bordenbouw, is de levertermijn. Die is deels afhankelijk van onze productieplanning, maar momenteel is de schaarste aan intelligente componenten het belangrijkste obstakel. Toch proberen we altijd de deadline van onze klant zo goed mogelijk te respecteren, bijvoorbeeld door op zoek te gaan naar valabele alternatieven voor specifieke componenten. Sowieso is dit maar een tijdelijke uitdaging, die overigens geldt voor de hele markt.”

Ook op andere manieren zorgt deze afdeling nog voor werkcomfort bij de machinebouwer. “Dat doen we voor een aantal klanten enerzijds door de levering van halffabricaatcomponenten, waarbij we een aantal items (bijvoorbeeld een rookmelder, een stukje kabel en een connector) al aan elkaar aansluiten in functie van een makkelijkere montage. Daarnaast verzorgen we ook specifieke kits van diverse producten, die in het systeem als één artikelnummer worden aangemaakt. Op die manier hoeft de klant maar één artikelnummer te bestellen, maar krijgt hij bij de levering wel alles in één pakket. Zo kan hij zowel zijn uitvoerende als administratieve processen vereenvoudigen”, besluit Wouter Vierstraete.

RESPONS VAN KLANTEN IS HEILZAAM OM SERVICES VERDER TE VERBETEREN

Voor de verdere uitwerking van onze afdeling 'Service Development', trekt Cebeo alle stakeholders mee in het bad. Dat impliceert onder meer duidelijke communicatie en onderling goed afgestemde diensten met onze leveranciers, maar ook de inbreng van onze klanten is ontzettend belangrijk. Daarom zetten we nu nog gerichter in op klantenbevragingen en zullen we die respons krachtdadiger omzetten in de juiste acties.

Jappe Bulckaen,
medewerker Service Development

"Voor bestellingen, leveringen en ondersteuning in onze filialen, sturen we nu standaard al via mail een bevraging naar klanten", weet Jappe Bulckaen, medewerker Service Development. "Dat gebeurt aan de hand van de Net Promotor Score (NPS), waarbij de klant de kans krijgt om ons een score van 0/10 tot 10/10 te geven en die quotering eventueel te staven met tekstuele feedback. Die input levert vaak essentiële informatie op om te zien welke processen goed lopen en welke werkpunten we nog moeten aanpakken."

"Jouw mening over onze diensten telt"

AUTOMATISCHE BEVRAGING

Cebeo gaat nu nog een stap verder door deze managementtool ook in te zetten voor de industriële diensten. "De eerste tests daartoe zijn gebeurd, momenteel ligt de focus op de juiste opstelling en de automatisering van die bevraging", gaat Jappe verder. "Uiteraard mogen klanten die feedback zeker ook 'face to face' geven in contacten met onze vertegenwoordigers, maar de ervaring leert dat dit eerder weinig gebeurt. De bedoeling is vooral om respons te vragen bij een klant die een vrij negatieve beoordeling heeft gegeven, die service te optimaliseren én op te volgen hoe de klant dezelfde service op een later moment ervaart."

Door een aantal gerichte aanpassingen in het systeem, wordt het dus mogelijk om nog korter op de bal te spelen en verbeterpunten die de klant heeft aangereikt, naar een hoger niveau te tillen. "We zullen onze klanten gerichter kunnen contacteren en samen zitten met de leverancier, mocht de respons van de klant ook op die partij gericht zijn."

DUIDELIJKE COMMUNICATIE

Op de website krijgt elke dienst van Cebeo een aparte pagina. "Daar staat op één document duidelijk vermeld wat de klant zoal van deze dienst mag verwachten: uit welke stappen bestaat de service, welke voorwaarden en kostprijs zijn eraan verbonden, enzovoort. Daarnaast laten we ook een klant aan het woord over hoe hij deze service heeft ervaren. Via die duidelijke communicatie willen we realistische verwachtingen scheppen. Loopt er dan toch iets mis, dan kan de klant concreet aangeven over welke stap(pen) binnen het serviceproces hij minder tevreden is", aldus Jappe Bulckaen. "Dat kan bijvoorbeeld ook via het formulier, dat onderaan de webpagina van iedere specifieke dienst kan worden ingevuld."

"Bij Cebeo engageren we ons om nog beter aan de slag te gaan met die betekenisvolle input en reactiever op te treden als dat nodig is", beklemtoont Maarten Rood, Market Manager Industry.

Industrie 4.0, de pijlsnelle opmars van nieuwe technologieën… : deze en andere tendensen zorgen ervoor dat het werk van de klant er niet eenvoudiger op wordt. Het volgen van relevante opleidingen is dan ook, meer dan ooit, een must. Hiervoor kan je terecht bij Cebeo Campus.

BLIJF EEN ATTENTE STUDENT

OPLEIDINGEN BLIJVEN EEN CRUCIALE PIJLER VAN CEBEO

> "E-learnings fungeren soms ook als opstap naar een fysieke opleidingssessie, waar alles nog meer in detail wordt uitgelegd."
>
> Jappe Bulckaen, medewerker Service Development

Het aanbod aan vormingsmomenten is uitgebreid en speelt in op de huidige noden van iedere Cebeo-klant. De coronacrisis heeft ervoor gezorgd dat die opleidingen makkelijker dan ooit kunnen worden gevolgd.

"Sinds 2020 zet Cebeo heel fel in op elektronisch leren", verduidelijkt Jappe Bulckaen. "Het grote voordeel van die e-learnings is dat de klant ze kan bekijken waar en wanneer hij of zij dat wil. Die e-learnings en webinars zijn gratis en bieden al een enorme schat aan informatie. Vaak fungeren ze ook als opstap naar een 'live' opleidingssessie, waar alles dan nog meer in detail wordt uitgewerkt en uitgelegd."

Die fysieke sessies vinden plaats in diverse regio's en focussen zich onder meer op nieuwe producten. "Vaak bundelen we hiervoor de krachten met onze leveranciers, zodat onze klanten alle informatie en nuttige 'tips & tricks' uit de eerste hand krijgen."

De opleidingen variëren van basismodules, waarvoor een laag kennisniveau is vereist, tot meer gespecialiseerde thema's. "De onderwerpen zijn erg gevarieerd: van automatisering over motorische sturingen tot frequentieregeling, noem maar op. Uiteraard spelen we daarbij sterk in op de onmiskenbare evolutie richting Industrie 4.0 en het Internet of Things", aldus Jappe Bulckaen.

WWW.CEBEO.BE
/NL-BE/OPLEIDINGEN-EVENTS

Overzicht 'live' opleidingssessies Cebeo Campus

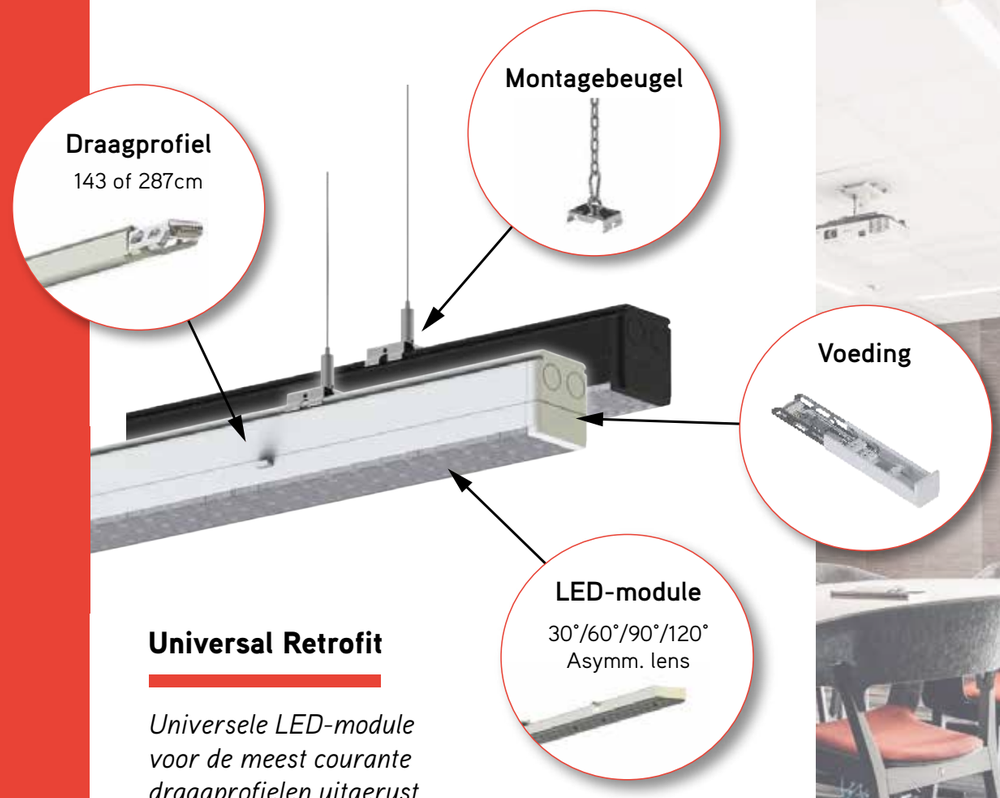
Ruim aanbod gratis e-learnings en webinars voor klanten

integratech

less energy more light.

ONMIDDELLIJK BESCHIKBAAR UIT VOORRAAD

DREAMLINE



Universal Retrofit

Universele LED-module voor de meest courante draagprofielen uitgerust met doorvoerbedrading en connectoren

- Eindeloos combineerbaar lijnverlichtingssysteem
- Eenvoudige en snelle montage
- 8-aderig draagprofiel
- Geschikt voor 3-fase, dimming en noodunit
- ENEC gekeurde Osram driver

120°	CCT 4000K	PF 0,95	lm/W 150	CRI >80	IP 66	IK 08	>54.000 L90	5 year warranty

Integratech BV - Groenstraat 48, 3270 Scherpenheuvel - www.integratech.be

NEXANS

ZOEK JE EEN MULTI-INZETBARE SOEPELE RUBBERKABEL?

NEXANS PRESENTEERT LINEAX HIGH PERFORMANCE, DE IDEALE OPLOSSING VOOR UITEENLOPENDE SECTOREN.

De LINEAX rubberkabel van Nexans is al lang een gevestigde waarde. LINEAX is nu nog beter geworden en heet voortaan LINEAX HIGH PERFORMANCE. Dankzij zijn buitengewone duurzaamheid en flexibiliteit is LINEAX HP de ideale oplossing voor heel wat toepassingen. Hij vinkt immers alle voorwaarden af voor een zorgeloos gebruik op bouwwerven, in industriële omgevingen, bij evenementen en zelfs in koel- en vriescellen!

BOUWWERVEN

Werven zijn per definitie steeds in beweging. De ondergrond is in het beste geval ruwe beton, maar vaker aangestampte aarde vol stenen met her en der plassen. En naarmate de bouw vordert, moet je je mobiele uitrustingen verplaatsen. Wil je niet om de haverklap te maken krijgen met kabels waarvan de markering weggesleten is of die helemaal beschadigd zijn, dan zijn de LINEAX HP rubberkabels van Nexans het antwoord: het zijn soepele maar robuuste, mechanisch sterke kabels die bestand zijn tegen alle weersomstandigheden en waarvan ook de markering slijt- en schuurvast is.

INDUSTRIE

Binnen in productie-ateliers worden kabels vaak blootgesteld aan allerlei industriële oliën en vetten. En draaiende machines doen hun kabels nu eenmaal meetrillen. Ook deze uitdagende omstandigheden zijn een kolfje naar de hand van de LINEAX HP rubberkabels van Nexans.

Buiten, zoals in havenomgevingen, komen daar nog het opspattende water en de regen bij, net als de wisselende weersomstandigheden van stralende zon over stortregens tot vorst. LINEAX HP blijft even soepel meedraaien en geeft niet op.

EVENEMENTEN & MARKTEN

Markt- of kermiskramen betrouwbaar van stroom voorzien terwijl duizenden voeten op de kabels trappen? Zowel bij stralend zomerweer als in de gietende regen? LINEAX HP van Nexans is UV- en weerbestendig zonder aan soepelheid in te boeten.

KOEL- & VRIESCELLEN

De intense kou in koel- en vriescellen gecombineerd met de trillingen veroorzaakt door de koeling noodzaakt het gebruik van kabels die hier soepel mee om kunnen. LINEAX HP van Nexans blijft mechanisch sterk en soepel bij temperaturen tot -25°C.

Ontdek snel alle voordelen van LINEAX HIGH PERFORMANCE!

www.nexans.be/nl/LINEAX

Nexans

KABELWERK EUPEN: UPDATE !

Na maanden bezig te zijn geweest met het opkuisen van de fabriek, het herstellen van de machines en installeren van nieuwe machines, konden we in december 2021 terug starten met het produceren van enkele soorten kabels. Sinds januari 2022 produceren we terug de XVB- en XGB-kabels.

Vol ongeduld hebben we op enkele nieuwe productiemachines zitten wachten. In de maand augustus van dit jaar konden we starten met de productie van een gedeelte van de geharmoniseerde geleiders. Vanaf september 2022 rolden dan ook de eerste H07V-U / H07V-R (VOB) van de band waarna de H07V-K (VOBs) en H07V-K vzt (VOBst) spoedig erna volgden. Tot grote tevredenheid van onze klanten. We werken er hard aan om de meeste secties en de belangrijkste kleuren terug op voorraad te krijgen.

De levering van een nieuwe inpakmachine werd helaas met drie maanden vertraging geleverd.
In augustus 2022 werd de machine eindelijk getest en in werking gesteld. Een maand later waren dan ook de verwachte rollen van verschillende kabel terug leverbaar. Het gaat dan vooral over de EXVB-runners en onder andere over de XVB, XGB secties vanaf 4mm².

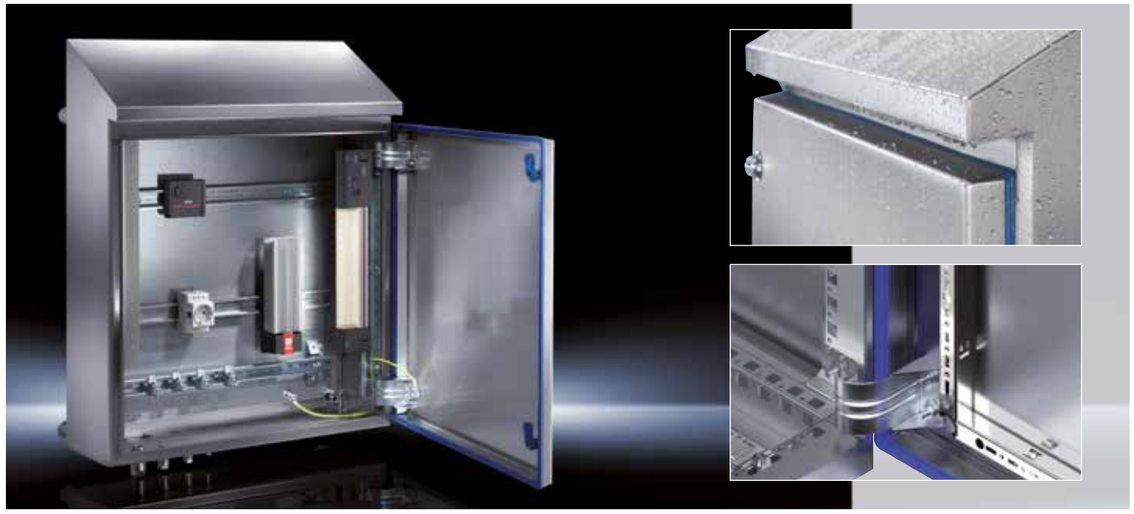
Bij de marketingafdeling hebben we niet stilgezeten. We ontwierpen een nieuwe kabelposter met een mooi overzicht van ons gamma kabel, buizen en coax. We staken onze meetlat ook in een nieuw jasje. Je kan hier op een snelle manier de belangrijkste kabel en buizen van ons assortiment bekijken. Een tof, praktisch hulpmiddel.
Sinds mei 2022 hebben we onze nieuwe folder. Hier vind je onze kabel, coax en buizen terug. Bij elk product hebben we een QR-code geplaatst. Met een simpele klik op je smartphone kun je de datasheet downloaden.

Je kan al deze producten aanvragen bij Cebeo.

Kabelwerk EUPEN AG

Premium Quality Made in Belgium

RITTAL



WANNEER HYGIËNE EEN ABSOLUTE EIS IS. RITTAL HYGIENIC DESIGN: BEHUIZINGEN VOOR EENVOUDIGE HYGIËNISCHE REINIGING

Vleeswaren besmet met salmonella, chips gecontamineerd met reinigingsmiddel. Het gebeurt vaker dat voedingswaren hiervoor uit de rekken gehaald moeten worden. Voedselveiligheid en hygiëne zijn daarom van het allergrootste belang in de voedselverwerkingsindustrie. Als fabrikant van schakel-, netwerk-en serverbehuizingen voor voedselverwerkingsindustrie, draagt Rittal deze veiligheid hoog in het vaandel. De exponent hiervan is de Rittal Hygienic Design reeks met een optimaal hygiënisch ontwerp, ontwikkeld voor een gebruiksvriendelijke reiniging en meer (kosten)efficiëntie.

De consument wil eten en drinken zonder risico voor de gezondheid. Voedingsproducenten moeten daarom koste wat kost besmetting of vervuiling van voedingswaren vermijden. Zo niet, dan dreigen er ernstige gevolgen zoals schadeclaims en imagoschade. Het toezien op de veiligheid en hygiëne in de voedselverwerkingsindustrie gebeurt o.a. door EHEDG, de European Hygienic Engineering & Design Group, die verschillende richtlijnen opstelt.

Deze richtlijnen hebben in grote mate betrekking op de hygiënische reiniging van de machines op en langs de productielijnen. Het hygiënisch ontwerp van installaties is cruciaal om deze tot op microbieel niveau te kunnen reinigen. Daarom zijn er zeer specifieke standaarden, bijvoorbeeld voor het materiaal en de oppervlakteruwheid en beschermingsgraad van de installaties."

STEEDS HET VEILIGSTE ONTWERP

Met haar Hygienic Design gamma produceert Rittal behuizingen voor de farmaceutische en voedingsmiddelenindustrie. Deze zijn vervaardigd uit roestvast staal (AISI 304 met een oppervlakteruwheid, RA < 0,8 µm en een beschermingsgraad IP66 volgens de norm IEC 60 529 en IP69K volgens DIN 40 050-9). Deze behuizingen zijn ook voorzien van een blauwe, vervangbare siliconenafdichting. De scharnieren zitten aan de binnenkant en alle randen zoals lasnaden en afdichtingen lopen naadloos over in het oppervlak van de kast. De sluiting betreft een speciale uitvoering met een vormgeving die zeer goed gereinigd kan worden en die voorzien is van een speciale afdichting.

De schakelkasten hebben een aflopende hoek van 30°, de klemmenkasten hebben schuine randen van 3°. In tegenstelling tot andere fabrikanten kiest Rittal bewust voor een grotere hoek. Dit garandeert een betere afloop en dus een optimale reiniging. Zo kan duurzaam bespaard worden op kostbare schoonmaaktijd en reinigings- en desinfecteringsmiddelen. Met deze oplossingen is er geopteerd voor het meest veilige ontwerp.

TOEBEHOREN VOOR EEN PERFECTE PLAATSING

Naast de behuizingen zijn er ook de nodige toebehoren zoals wandafstandhouders en stelvoeten, zodat de ruimte onder of achter de kasten ook perfect toegankelijk is voor reiniging. Op deze manier kunnen de schakelkasten of klemmenkasten volledig veilig binnen een productie-omgeving geplaatst worden.

OOK VOOR WARTELS BESTAAN ER HYGIËNISCHE OPLOSSINGEN

Ook het invoeren en afdichten van kabels in de behuizingen moet op een correcte manier gebeuren. Er moet op gelet worden dat er geen water of stof in de kasten kan binnenkomen, maar terzelfdertijd is het hier ook belangrijk de nodige aandacht te hebben voor de reinigbaarheid.
Rittal is in België ook verdeler van de kabelwartels van Hummel. Hummel biedt 2 oplossingen van kabelwartels voor de voedingsindustrie: HSK-Inox-HD- Pro en HSK-Inox-HD. Beide zijn uitgevoerd in Inox 1.4404 (of AISI 316L) en hebben een temperatuursbereik van -40° tot +120°C. De Pro-serie is meer geschikt omgevingen waar met schuimgereinigd wordt. Het Inox-HD- gamma is eerder geschikt voor Hoge Drukreiniging.

BRADY

BMP41 LABELPRINTER

De garantie voor optimale prestaties in veeleisende omstandigheden. Betrouwbaar voor het meest gedetailleerde werk en robuust genoeg voor dagelijks gebruik. De BMP41 labelprinter is een must-have voor elektrische en datacomprofessionals

Print labels ter plaatse met het QWERTY-toetsenbord, of in batches op kantoor met de Brady Workstation-software. Met de BMP41 labelprinter kunt u sneller doorwerken dankzij de voorgeprogrammeerde labelopties voor draadmarkering, vlaglabels en identificatie van patchpanelen. De BMP41 staat voor u klaar, elke dag opnieuw. Zo betrouwbaar is hij.

OPTIMALE PRESTATIES IN VEELEISENDE OMSTANDIGHEDEN

- Een industriële look en feel
- Met een groot, duidelijk venster dat de geplaatste cartridge toont
- Voorzien van een rubberen beschermlaag voor een betere grip tijdens het hanteren
- Opvallende buitenkleur voor zichtbaarheid op de werkplek
- Bestand tegen een val van 1,2 m voor extra duurzaamheid

GEBRUIKSVRIENDELIJK

- Een betrouwbare oplossing voor gedetailleerd werk
- Om makkelijk labels te creëren met verschillende mogelijke labeltypes
- Ondersteunt het creëren van labels met een QWERTY-toetsenbord of de Brady Workstation-software.
- Snel en gemakkelijk uitvoeren van gegroepeerde printopdrachten
- Voorzien van een oplaadbare NiMH-batterij met lange levensduur
- Firmware kan worden geüpgraded door de gebruiker
- Accessoires voor meer gebruiksgemak

MULTIFUNCTIONALITEIT

- Geschikt voor verschillende toepassingen
- Inclusief sneltoetsopties die ideaal zijn voor elektrische en datacomprofessionals
- Biedt de mogelijkheid om labels tot 25 mm breed (continu en voorgesneden) te printen met een cartridge
- Zorgt voor labeling op de plaats van toepassing
- Print 33 mm per seconde bij 300 dpi
- Voorgeprogrammeerde labeltypes voor draadmarkering, vlaggetjes, patchpanelen en meer

EEN UITGEBREID MATERIAALAANBOD

- Gedifferentieerde, duurzame materialen
- Unieke cartridges gebaseerd op uw labelingbehoeften
- Biedt 12 basismaterialen en meer dan honderd verschillende cartridges met continue en voorgesneden labels
- Populaire materialen zoals draaibare zelflaminerende vinyllabels, krimpkousen, wikkellabels voor draadmarkering, BradyGrip bedrukbaar materiaal en vinyl voor binnen- en buitengebruik worden aangeboden in cartridges.

BRADY
WHEN PERFORMANCE MATTERS MOST™

LEDVANCE

HOOGWAARDIGE LICHTOPLOSSINGEN VOOR PRODUCTIVITEIT, VEILIGHEID EN EFFICIËNTIE

Voor een heldere, effectieve verlichting van grote hallen biedt LEDVANCE oplossingen met een uitstekend lichtrendement en energie-efficiëntie alsook fantastische antiverblindings- eigenschappen (UGR ≤22) voor optimale verlichting. LED armaturen die lang meegaan, weinig onderhoud vergen, efficiënt zijn en de bedrijfskosten verminderen. Ontdek de LEDVANCE Low Bay Flex en de nieuwste generatie High Bay armaturen.

LEDVANCE LOW BAY FLEX

De nieuwe Low Bay Flex armaturen zijn ontwikkeld voor magazijnen en logistieke centra, alsook voor productielijnen met plafondhoogtes tussen 4 en 10 meter. Deze gemakkelijk te installeren oplossing in een aantrekkelijk lineair ontwerp biedt een hoge efficiëntie tot 160 lm/W en een levensduur tot wel 100.000 uur (L80/B10).

Dankzij de verschillende montagemogelijkheden en uitstralingshoeken kan het armatuur voor veel verschillende toepassingen worden gebruikt, wat de plaatselijke omstandigheden ook zijn. Voor smalle magazijngangen, open inpakruimtes en alles daartussenin dekt de Low Bay Flex met zijn drie bundelhoeken smal (N), breed (W) en zeer breed (VW) veel verschillende toepassingsbehoeften.

De eindkappen kunnen worden geopend en de elektrische bedrading kan zonder gereedschap worden aangesloten. En de voorgemonteerde klem voor de trekontlasting maakt de installatie nog eenvoudiger. Ook zijn de Low Bay Flex armaturen goed uitgerust voor volledige doorvoerbedrading wat de installatie voor grotere installaties moeiteloos maakt, zowel in ON/OFF (5-polig) als in DALI (7-polig). Als accessoire is een ophangmontageset beschikbaar met een verstelbare draadlengte tot 5 m. LEDVANCE biedt een garantie van 5 jaar.

LEDVANCE HIGH BAY GEN 4

Voor heldere, effectieve verlichting van grote hallen, biedt LEDVANCE de High Bay armaturenrange, met een uitstekend lichtrendement en energie-efficientie alsook goede antiverblindingseigenschappen voor optimale verlichting. LEDVANCE introduceert de High Bay Gen 4.

Deze nieuwe generatie LEDVANCE High Bay Performance armaturen zijn efficiente vervangers voor 250W/400W HID highbay armaturen en realiseren een energiebesparing tot 60% vergeleken met armaturen op basis van traditionele verlichtingstechnologie. Krachtige armaturen met een verbeterde lichtopbrengst tot 150 lm/W en een lichtstroom tot 30.000 lumen. In vergelijking met vorige generaties, is ook de UGR verbeterd: tot UGR ≤ 22 in combinatie met reflector of refractor. Ook nieuw in deze generatie is de sensorversie met corridorfunctie. Met de afstandsbediening, die als separaat accessoire beschikbaar is, zijn geavanceerde instellingen mogelijk.

LEDVANCE High Bay Gen 4 voor veeleisende toepassingen is beschikbaar in 4.000K en 6.500K en biedt verschillende lichtstromen en twee uitstralingshoeken (70° en 110°) voor montagehoogten van 6 tot 14 m. Dankzij de IP65-classificatie is de High Bay speciaal beschermd tegen stof en water en daardoor geschikt voor vele verschillende toepassingen in industriële omgevingen. LEDVANCE biedt een garantie van 5 jaar.

LEDVANCE

BENELUX.LEDVANCE.COM

LEDVANCE

ZIT U BINNENKORT IN HET DONKER?
DAAR HEBBEN WIJ DE OPLOSSING VOOR.

Ontdek meer over de LED TUBE T8 PRO UO EM:

STAP NU OVER OP EU-CONFORME LED BUIZEN!

Vanaf 25-08-2023 mogen fluorescentielampen volgens de RoHS-richtlijn niet meer in de handel worden gebracht in de EU. Stap daarom nu over op de LED TUBE T8 PRO UO EM. Ze zijn ontwikkeld voor veeleisende taken in de industrie, magazijn en detailhandel en overtuigen met een lichtstroom tot 4.100 lm, een levensduur tot 75.000 uur[1] en een zeer hoge schakelstabiliteit. Verdere highlights zijn een efficiëntie tot 175 lm/W en lage flikkering volgens EU 2019/2020.

GLAS

5 jaar garantie[2]

[1] L70/B50
[2] Kijk voor de precieze voorwaarden op www.benelux.ledvance.com/garantie

Compleet armatuur nodig? Combineer de LED TUBE T8 met de robuuste LEDVANCE DAMP PROOF Housing (IK08/IP65).

LEDVANCE is licentiehouder van productmerk OSRAM voor lampen in algemene verlichting

OSRAM

PANDUIT

VEILIG SPANNINGSLOOS INSTALLEREN EN INSPECTEREN

Om de elektrische risico's bij het controleren of een schakelkast spanningsloos is te minimaliseren, heeft Panduit de VeriSafe-oplossing ontwikkeld. Deze test met slechts één druk op de knop de veiligheid van zowel 3-fase als 1-fase applicaties, binnen een spanningsbereik tot 600V voor AC- en DC-toepassingen. De gebruikte testprocedure voldoet aan de aanbevelingen van NFPA 70E en de SIL 3 (IEC 61508-1) veiligheidsfuncties. VeriSafe werd vier jaar geleden in de Verenigde Staten geïntroduceerd en is sinds kort met verschillende uitbreidingen in de 2.0-uitvoering ook in Europa leverbaar en toepasbaar.

VEILIG MET ÉÉN DRUK OP DE KNOP

VeriSafe 2.0 is geschikt voor 480/600V CAT IV-binnen- en buitentoepassingen, zoals frequentieomvormers en mcc's voor stroomverdeling, maar ook voor CAT III-toepassingen tot 1000V. Een belangrijke uitbreiding van VeriSafe 2.0 is de optionele netwerkmodule voor realtime diagnoses en rapportages en datacommunicatie met o.a. Scada-systemen.

AUTOMATISCHE TESTPROCEDURE

VeriSafe 2.0 bestaat uit een testknop die aan de buitenkant van een schakelkast te bedienen is en een binnenelement dat met één of drie fasen en de aarding is verbonden om de vereiste meting uit te voeren. Kleurt de testknop na het indrukken en uitvoeren van de hele test groen, dan is de kast spanningsloos. Als er nog 3V-spanning of meer aanwezig is kleurt de testknop rood en mag de kast niet worden geopend. Optioneel is VeriSafe uit te breiden met een elektromechanisch slot voor extra veiligheid. Eenvoudiger en duidelijker is het voor een monteur of inspecteur niet te maken.

VOORDELEN VERISAFE 2.0

Het belangrijkste voordeel van VeriSafe 2.0 is het minimaliseren van de risico's bij het installeren en inspecteren van elektrische installaties. Verder bespaart Panduit's oplossing ook kostbare tijd. In de praktijk kan de voorbereiding en het gebruik van een draagbare tester, volgens het in de norm voorgeschreven testproces, enkele tientallen minuten duren tot de afwezigheid van spanning is bevestigd en de kast veilig kan worden geopend, terwijl VeriSafe deze tijd terugbrengt tot slechts één minuut. Tenslotte voorkomt de automatische testprocedure ook de kans op het maken van menselijke fouten.

Video:

Website:

PANDUIT

VARTA Industrial Pro

Speciaal assortiment voor professioneel gebruik

MADE IN GERMANY
(AAA, AA, C, D)

VARTA

RZB

LINEDO: GEWOON EEN DOORLOPENDE LICHTLIJN?

In elk verlichtingsproject wordt belang gehecht aan de kwaliteit van het licht in de verschillende toepassingen. Maar als we functionaliteit en prestaties combineren in een armatuur met alle specifieke kenmerken die nodig zijn voor de realisatie van tertiaire en industriële projecten, krijgen we de LINEDO van RZB!

Het is een visionair en opnieuw ontworpen: met LINEDO brengt RZB een revolutie teweeg in de wereld van doorlopende lichtlijnen. In het LINEDO-assortiment vormen de draagrail en de armatuur een homogeen geheel en tegelijkertijd een systeem dat het mogelijk maakt om de installatietijd en moeilijkheidsgraad van montage aanzienlijk te verbeteren.

Voordelen en toepassingsgebieden worden gemaximaliseerd, omdat de intelligente Plug-and-Play LED-module ook een technologisch juweeltje is: de speciaal ontwikkelde LED-boards met een geëxtrudeerde aluminium module, een perfect minimalistisch profiel, diffusors en optiek perfect erop afgestemd op met een geïntegreerde voeding.

De technische bijzonderheden zijn geschikt voor de meest rigoureuze toepassingen met continue bedrading van 5 of 7 tot 14 polen en hebben standaard beschermingsgraad IP 54: al deze kenmerken maken LINEDO tot een bijzonder efficiënt assortiment, betrouwbaar op lange termijn en flexibel. We geven tot 10 jaar garantie op het product met een levensduur van 80.000 uur en een lichtopbrengst van 180lm/W.

Dit Duitse kwalitatieve product, speciaal vervaardigd in de RZB-fabriek in Bamberg, voldoet aan de veelvoudige en veeleisende specificaties met meer dan 85% van de oplossingen die op de markt zijn gebracht, maar heeft een onvergelijkbaar voordeel met zijn gemak en snelheid van montage. U bespaart meer dan 50% installatietijd!

Laten we een concreet voorbeeld nemen van een magazijn om de goederen in de lange gangpaden te verlichten, de doorlopende lijn is de beste optie. De enkele en dubbele asymmetrische LINEDO's zorgen voor een gelijkmatige verlichting van de schappen in de magazijngangen. De verlichte lijn op 25-75% of 50-50% (bij blindmodules) is ook een andere optie om het licht te beperken.

Met LINEDO hoek verbinders is het assembleren en elektrificeren van LINEDO lichtstripmodules in Plug-and-Play kinderspel voor verlichting op maat!

De LINEDO-module kan worden uitgerust met bewegingssensoren waardoor ze tot 15-20 m hoog en tot 2,5 meter langs het profiel kunnen worden gedetecteerd. Dali lichtmanagement maakt het ook mogelijk om de modules te bedienen in combinatie met noodverlichting, noodsignalisatie, camera's etc.

We hebben zelfs een LINEDO webapp beschikbaar op www.rzb.de/en/linedo-webapp of op uw smartphone, om eenvoudige projecten in een paar stappen te plannen en de LINEDO's te configureren met de verschillende benodigde modules...

Ten slotte stelt de onberispelijke kwaliteit van licht en design de LINEDO in staat om zijn relevantie te bevestigen, niet alleen voor industriële gebouwen en supermarkten, maar ook voor autodealers, kantoren, musea of zelfs religieuze gebouwen. Wat een assortiment!

RZB