



Het verhaal achter de rode bakken.

Iedereen die in een werkplaats of magazijn van een landbouwmechanisatiebedrijf komt heeft de rode kunststof bakken met scharnierende deksels zeker gezien. Bij de meeste mechanisatie bedrijven worden elke nacht meerdere van deze rode bakken, vol met onderdelen, gelost. Begin februari kregen wij de kans om eens te kijken bij het bedrijf achter deze rode bakken. In deze Pionier het verhaal van Kramp uit Varsseveld.

Al eerder is geschreven dat samenwerken loont en dat was ook zo bij de busreis naar Kramp waarbij de bedrijven Kees Damen uit Terheijden, Basrijs uit Rijsbergen en A.C. Agriservice samen met medewerkers, klanten en oldtimer liefhebbers uit West-Brabant een bus van 50 passagiers konden vullen voor een bezoek aan onderdelen leverancier Kramp. Grote drijfveer achter deze busreis is Kees Kapitein die als oldtimer liefhebber en buschauffeur een neus heeft voor kansen op een mooi bedrijfsbezoek.

Varsseveld is een dorp in de gemeente Oude IJsselstreek in de Nederlandse provincie Gelderland. Het dorp in de achterhoek is onder andere bekend van Guus Hiddink (voetballer/trainer) Robert Gesink (wielrenner) en Johan Kramp die in 1953 vanuit een schuur onderdelen en machines aan boeren ging leveren.

Deze eenmanszaak is nu een multinational en een omzet waar je oren van klappen.



Oprichter Johan Kramp

Als je bij de rotonde van de N318/N818 rijdt dan kun je het complex van Kramp niet ontgaan. Het rood van

de bakken is duidelijk zichtbaar bij de kleurstelling van de gevels en bij het zien van de omvang is iedereen al onder de indruk van het bedrijf. En alvast een spoiler, deze indruk wordt gedurende de rondleidingen alleen maar versterkt. De deelnemers aan deze reis hadden nooit verwacht dat er achter de rode bakken meerdere werelden zitten van totaal 3.800 medewerkers in 12 landen in Europa.



De deelnemers aan de busreis voor hoofdgebouw van Kramp

Kramp Varsseveld is de hoofdvestiging en een groep jonge enthousiaste medewerkers ontvangen ons in een multifunctioneel gebouw. Trots vertellen zij over het ontstaan en de ontwikkelingen van Kramp. De tijdlijn is indrukwekkend en aan het hoofd van het bedrijf staan nog steeds een telg uit de families die in 1953 zijn begonnen. Voordat dit verhaal op een verkoopplaatje gaat lijken laten wij de getallen over omzet, aantal onderdelen, hoeveel bakken en orders die per dag worden verwerkt maar achterwege. De meeste deelnemers zijn nuchtere mensen die willen zien, ervaren en dan pas geloven. Verdeeld in twee groepen mogen wij een kijkje nemen achter de deuren.

Kramp Technische Service

“Van standaard naar klantspecifiek” zo start de rondleiding bij het productiebedrijf van Kramp. In deze werkplaats/machine fabriek worden onderdelen op klantspecificatie gemaakt. Niet alleen voor aftersales maar ook voor 1^e montage. In basis is het heel eenvoudig. “Als voorbeeld nemen we een kettingwiel, In ons hoofdmagazijn liggen kettingwielen met standaardafmetingen op voorraad.” “De klant kan met onze productconfigurator aangeven welke asmaat, spiebaan, borging, etc. wordt gewenst.” “De configurator laat de klant zien wat de prijs van het aangepaste artikel wordt. En dan kun je kiezen voor levering binnen 12 uur of enkele dagen. Dat scheelt

natuurlijk in de prijs.” In Varsseveld weten ze als geen ander dat stilstand vaak veel meer kost dus de medewerkers in de productie weten dat na de middagpauze de orders met snelle levering elkaar snel opvolgen.

We noemde het kettingwiel als voorbeeld maar ook hydrauliek slangen, hydraulische cilinders, splines en aftakassen, hydrauliek units, assemblage van ventielblokken, besturingskasten, hydraulische pompen en motoren en hydrauliek units worden hier samengesteld.

WALTERSCHEID
Koppeling-assen
Slipkoppelingen
Vrijlopen

IMPORTEUR
G.J. KRAMP N.V. - VARSSEVELD
TELEFOON 08352-841* TELEEX 45104

FRANK
Ploeglichamen
Trekverscharen etc.

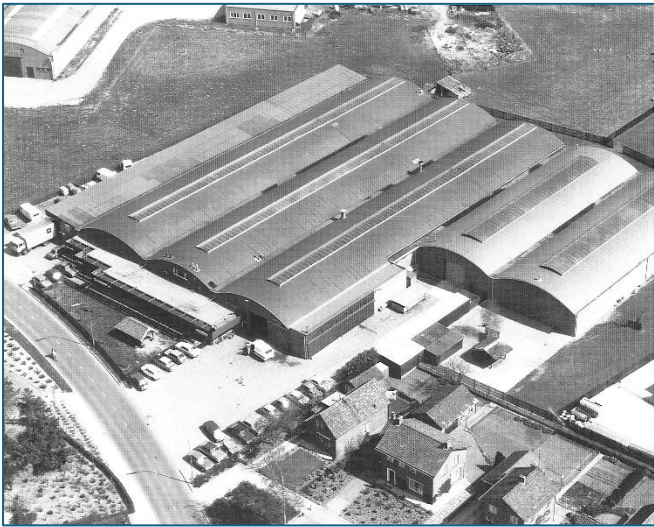
BAUER
Landbouw-
rollenkettingen

prijscourant 1966-1967

In 1966-1967 een prijscourant, nu een uitgebreide website

Naast de levering van nieuwe onderdelen kan Kramp ook onderdelen, cilinders en pompen reviseren. De deelnemers hadden niet verwacht dit bij Kramp aan te treffen. Bij de reparatie afdeling zien wij een hydraulische cilinder van een minder bekende hydraulische kranen leverancier. “Bij deze cilinder is de zuigerstang beschadigd” “Een nieuwe cilinder heeft een te lange levertijd” “Wij zagen de kop van de oude stang en lieten deze op een nieuwe stang” Hierna zetten wij de cilinder weer in elkaar en de klant kan de machine weer snel inzetten”. Voor de oldtimer

bezitters zien wij hier ook mogelijkheden. Via een dealer van Kramp kun je dus deze specifieke onderdelen laten produceren en meestal hebben wij bij de revisie van een trekker of machine wat meer tijd dus kan de prijs ook meevallen.



Kramp vestiging in de zeventiger jaren.

In de volgende afdeling worden nieuwe Hydraulische cilinders geproduceerd. “Hier produceren wij vooral de kleinere series en speciale modellen” “Wij kopen onderdelen in Europa en ook in China, alles volgens Kramp specificatie en eisen”. Wij stoppen bij een testbank. Hier worden cilinders getest, ook die worden ingekocht. Op de tafel ligt een getordeerde cilinder. Die heeft de test niet doorstaan. “De proeflevering van deze nieuwe leverancier zal niet leiden tot bestellingen”.



Productie aandrijfassen in Varsseveld

Landbouw, Trekkers, Tuin & Park en Grondverzet

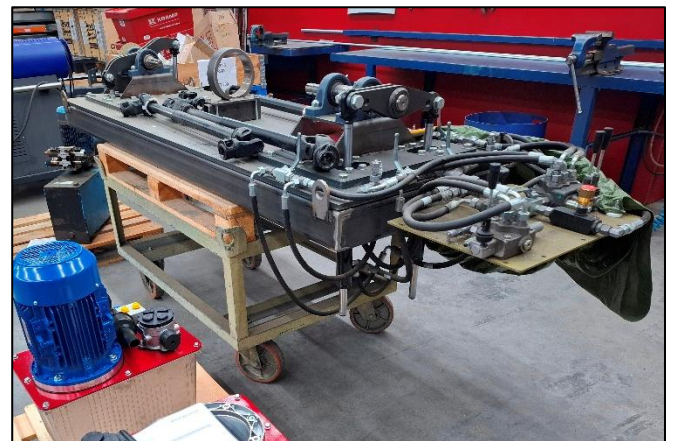
Kramp richt zich specifiek op de levering van onderdelen voor landbouw, Trekkers, Tuin & Park en Grondverzet. Dit sluit ook goed aan bij de landbouwmechanisatie bedrijven die een volledig

programma aan hun klanten willen leveren en als dealer van meerdere merken bij een leverancier de onderdelen willen bestellen.



Productie van cilinders

Voor klanten heeft Kramp mogelijkheden tot het inrichten van het werkplaatsmagazijn en digitale koppelingen naar voorraadstelsel en bestellen.



Testbank voor aandrijfassen en cilinders

Briggs & Stratton

Niet alleen de onderdelen maar ook nieuwe motoren en b.v. samenstellen zoals generatoren worden aan klanten geleverd. In de fabriek van Kramp is een test en lesruimte voor training van monteurs voor deze kleinmotoren. “Kijk, hier leggen wij een motor aan de pijnbank” “Kijken wat er gebeurt als we hem echt aan de rem hangen”.

Na de lunch wisselen de groepen en mogen wij een kijkje nemen in het magazijn. Bij de rondleiding wordt het logistieke proces gevolgd. Van goederenontvangst naar opslag, orderpicken en verzenden. Voor mij als logistiekeling met 45 jaar ervaring is dit een bekend proces waarbij de invulling zoals Kramp heeft gekozen wel uniek is.



Ergens in het magazijn een Ideal gazonmaaier met Briggs en Stratton motor. Bouwjaar 1933.

“Hier ontvangen wij alle onderdelen, controleren de inhoud en leggen de onderdelen in grijze opslag bakken” overal schermen barcode scanners. Op de schermen wordt een foto getoond van het onderdeel dat volgens de order geleverd moet worden visueel kan de goederenontvanger zien of het juiste artikel in het juiste aantal is ontvangen. “Er zijn in ons logistieke proces ook weegschalen gemonteerd die controleren steeds de aantallen die passeren”. Nadat de onderdelen in de grijze bakken liggen gaan deze naar een volautomatisch hoogbouw magazijn, de lege dozen en papier gaan via een lopende band naar een papier pers.



Overal transportbanen voor orderverzameling en opslag

In het hoogbouwmagazijn rijden z.g. shuttlecars op en neer door de stellingen. Een shuttlecar zet een grijze bak op of pakt deze van een locatie. De bakken worden op de order picklijn geplaatst en gaan over rollenbanen naar het orderverzamelpunt. Op twee verdiepingen staan orderpickers die uit de grijze bak het aantal onderdelen pakken die de klant heeft besteld. De onderdelen gaan in de bekende rode bakken en dat geeft direct het onderscheid aan. Grijs is voor intern en rood gaat naar de klant.

Indrukwekkend om te zien hoeveel en hoe snel de bakken over de rollenbanen lopen. Als alle onderdelen in de rode bak zijn verzameld gaat deze naar de verzendarea hier gaan de verzend labels op de bak en net voor het sluiten van de bak maakt men een foto van de inhoud. Altijd handig als een klant claimt dat een onderdeel niet in de bak zat.

In het laagbouw magazijn liggen de onderdelen die niet passen in de grijze bakken en de z.g. hardlopers. De artikelen die klanten vaak kopen voor aanvulling van het magazijn bij de werkplaats van het mechanisatiebedrijf.

Als laatste stop komen wij op de afdeling Hydrauliek slangen. Hier worden op klantvraag slangen op maat gemaakt en voorzien van koppelingen. Een optie die wordt aangeboden is het schoonblazen van de hydrauliek slang. “Wij plaatsen een prop in de slang die wij met luchtdruk door de slang schieten” “Op deze wijze zijn de slangen echt schoon en dat is bij de moderne hydraulische systemen wel belangrijk” we vallen in herhaling wat wij vandaag zien is echt indrukwekkend.

60 jaar klant



Familie Bastiaansen ontvangt presentje voor 60 jaar klant bij Kramp
Sjaan Bastiaansen, die samen met zijn vrouw en zoon Corne, de huidige directeur van Basrijs, aan de busreis deelnemen ontvangen tijdens het bezoek een bokaal en de felicitaties voor het feit dat Basrijs al 60 jaar klant is van Kramp. Na het zien van de ontwikkelingen die Kramp de laatste jaren heeft doorgemaakt blijven zij zeker klant van dit bedrijf. En oldtimer liefhebbers die onderdelen zoeken kijk ook eens op de website van Kramp.

Kees Roovers

Bronnen: Sjoerd Kaalberg Kramp, www.kramp.com