

Patrick Verelst

Gedelegeerd bestuurder VFB



Getuigenis van de indrukwekkend efficiënte productie bij Ontex

DE BEZOEKERS WERDEN HARTELIJK ontvangen door Philip Ludwig, Head of Investor Relations & Financial Communications en ingenieur Jan D'Heer, directeur van de fabriek in Buggenhout.

In de presentatie kwam de externe groei in de Verenigde Staten, Mexico en Brazilië aan bod. Door de wereldwijde inplanting is er geen interne concurrentie in de groep. Ontex maakt zelf machines in Mayen (Duitsland) en kan hierdoor een nieuwe productielijn bouwen op 4 tot 5 maanden. Kwaliteit en service zijn uitermate belangrijk. Het serviceniveau voor klanten is 99,8%. Flexibiliteit & noodplanning zijn typerend voor gans de groep. Elk product kan steeds op 2 lijnen worden gemaakt. Ook bij de grondstoffenbevoorrading wordt altijd met twee verschillende leveranciers voor eenzelfde product gewerkt. Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) zit bij Ontex steeds kort bij de eindmarkten met negen R&D centra. De investeringen in O&O werden de jongste drie jaar met vijf vermenigvuldigd.

Sinds de brand in 1990 beschikt deze grote fabriek (71.100 m²) over een uitgebreide en automatische brandveiligheid. Overal led verlichting én overall sensoren die het licht na 15 seconden zonder beweging uitschakelen, zorgen ervoor dat de 35.000 m² zonnecellen op het dak het eigen elektriciteitsverbruik meer dan dekken. Zware motoren worden bij niet-productie automatisch stilgelegd. Daarnaast wordt het afval gebruikt om het geheel te verwarmen en in de zomer te koelen. Een duurzame insteek als competitief voordeel. In het labo werd de kracht van superabsorbers gedemonstreerd die een vloeistof van 33 tot 34 keer zijn eigen gewicht kunnen absorberen. Concreet werd een heel dun laagje product op de bodem van een laboglas gemengd met 30 keer meer water. Na minder dan een minuut kon men het glas omkeren zonder dat er vloeistof uit kwam. De vloeistof



stof was verhard. Met dit soort producten maakt Ontex padluien die tot 4 liter absorberen en adult pants, onderbroeken die vlot 300 tot 400 ml absorberen.

Ontex Buggenhout heeft 17 productielijnen die continu werken in een drie ploegensysteem met 650 werknemers (540 voltijdse equivalenten). Slechts 3 tot 4 dagen per jaar is er geen productie. Conversie van een productielijn, dit is het omschakelen op een ander product, vergt maar enkele uren. Grote conversies daarentegen kunnen tot acht uur tijd vergen. Door die conversies produceert de fabriek jaarlijks 800 verschillende SKU's (Stock Keeping Units). De productieplanning gebeurt automatisch op basis van de behoeftenvoorspellingen.

Chauffeurs met koptelefoon

OP FIFO (FIRST IN First Out) basis halen vorkheftrucks grondstoffen op. De chauffeurs horen in de koptelefoon waar zij de grondstoffen moeten naar toe brengen. Dit computergestuurd systeem maakt veel minder fouten dan mensen. Gewoonlijk werkt de fabriek met een voorraad grondstoffen die de productie voor de volgende drie weken dekt en ligt de voorraad eindproducten op 3,5 weken leveringen.

Nieuwe productielijnen zijn in de regel hogesnelheidslijnen. We zagen bijvoorbeeld lijnen die 1.000 babyliuien of 450 incontinentliuien per minuut maken. In het productieproces verloopt de kwaliteitscontrole volautomatisch met een aantal camera's. Slechte producten worden automatisch verwijderd. Robotica pakken de producten in. Die robotica zijn nodig omdat het productietraject echt te ingewikkeld is geworden. De terugverdiendtijd van robotica is bij Ontex minder dan 3 jaar. Door de hoogtechnologische aanpak en door het continue gebruik van de beschikbare productiecapaciteit (= de vaste kosten) tellen de grondstoffen voor ongeveer 80% van de productiekostprijs. De kwaliteitsverschillen tussen merkproducten (= Pampers van Procter & Gamble) en witte producten zijn de jongste 15 jaar naar een absoluut minimum geëvolueerd. Vandaag is het lastenboek voor een wit product dus eenvoudig: maak dezelfde kwaliteit als het merkproduct maar doe het een stuk goedkoper. De indrukwekkend efficiënte productie maakt dat mogelijk.

In de vraag- en antwoordsessie werd ingezoomd op de prijszetting van Ontex. In het segment Healthcare (18% van de omzet) liggen de prijzen voor 2 tot 3 jaar vast. In de mature Europese markt concurreert Ontex met merkenproducent Procter & Gamble. Vorig jaar was voor het eerst meer dan de helft van de West-Europese markt voor witte producten. Dit jaar heeft Ontex voor het eerst sinds 2012 de prijzen in Europa verhoogd. In alle andere markten (bv. Turkije, Mexico...) vergt een prijsverhoging slechts 2 weken. In Brazilië voert Kimberly Clark een agressieve prijspolitiek. Er werd ook kort stilgestaan bij de dividendpolitiek: 35 tot 40% van de nettowinst wordt uitgekeerd. GBL heeft 19% in Ontex. Een heel interessant bedrijfsbezoek voor alle deelnemers. Door de aantrekkelijke waardering tegenover Kimberly Clark en Procter & Gamble is Ontex een van de beter gevolgde waarden bij vele VFB-leden.

Redactie 15 december 2018