

PANASONIC INDUSTRY VERSTERKT ALS MARKTSPECIALIST DE FOCUS OP LAB AUTOMATION

VERGRIJZENDE SAMENLEVING VRAAGT OM LABORATORY 4.0

Met een nieuwe strategie profileert Panasonic Industry zich nadrukkelijk als marktspecialist. Zo ook voor automatisering in laboratoria, waar de impact van vergrijzing en personeelstekorten zich steeds meer laat gelden. Uitdagend? Dat in elk geval. Dus focussen productspecialisten van het Europese hoofdkantoor in Duitsland voortdurend op oplossingen voor het lab. En blijven collega's van lokale vestigingen zoals die in Best voor de klant letterlijk dichtbij.

DOOR JAN BROEKS

Plug & play waar mogelijk, zodat de klant direct verder kan: het is die optimalisatie waarmee een bedrijf zich onderscheidt. Hoe dat uitpakt? Wolfgang Held, business development manager lab automation bij Panasonic Industry, heeft wel een voorbeeld. Dus toont hij zo halverwege het gesprek – dat via een videoverbinding verloopt – een Panasonic-sensor, met daaraan een kabel van een meter lang. 'We knippen de kabel op lengte, voegen er een door de klant geselecteerde connector aan toe en komen zo tot sensoren op maat. Alle sensoren hebben een eigen onderdeelnummer, elk gekoppeld aan een specifieke klant, en zijn direct klaar voor gebruik in een machine.' Vervolgens noemt Held ter illustratie die ene klant, voor wie meerdere sensoren veel overeenkomsten bleken te hebben. 'Door telkens uit te gaan van dezelfde connector en kabellengte, hebben we daar het aantal onderdelen van de stuklijst sterk gereduceerd. En daarmee gezorgd voor kostenbeheersing binnen customization, wat de supplychain voor die klant heeft verbeterd.'

AUTOMATISEREN WAAR DAT MOET

Held werkt voor het Europese hoofdkantoor van Panasonic Industry in het Zuid-Duitse Ottonbrunn. Het ligt dicht bij de Zwitserse standplaats van Filip Tratar, de business unit manager lab automation van Panasonic Industry. Beiden focussen vol op het lab, beiden zoeken met de klant naar oplossingen voor een soepele detectie, analyse en controle. Efficiency en kostenbesparingen spelen een rol, maar wat te denken van het tekort aan personeel? Laat medewerkers daarom doen waarvoor ze daadwerkelijk zijn opgeleid, zo is de gedachte, en benut de kracht van automatisering als het gaat om bijvoorbeeld de handling en het transport van tienduizenden samples per

dag. Er is volgens Tratar geen medisch veld dat de afgelopen dertig jaar zo sterk is opgeschoven richting industrialisatie en economische afwegingen als labautomatisering. 'En die trend zet zich door, sneller en sneller. Wereldwijd vergrijsd de bevolking en neemt de focus op gezondheid toe', stelt hij. 'Dat versterkt het belang van labautomatisering, alleen al als je bedenkt dat medici zo'n 70 tot 80 procent van hun beslissingen nemen op basis van resultaten uit het lab. Wil een lab daar ook in de toekomst aan blijven voldoen, dan moet de snelheid van handling en transport omhoog. Uiteraard zonder concessies qua betrouwbaarheid.'

KWESTIE VAN VERTROUWEN

Producenten van labapparatuur passen het portfolio van Panasonic breed toe, zo vertellen Tratar en Held. Denk aan ionizers, die objecten van hun elektrostatische lading ontdoen. Ook gebruiken klanten de servobesturingen en lasermarkersystemen van Panasonic. Toch ligt voor labautomatisering de nadruk op de inzet van sensoren. 'Die zijn erg compact en breed inzetbaar', zegt Held, die er gelijk aan toevoegt dat het gaat om meer dan alleen het product. 'We zijn met een groep mensen toegewijd aan één specifieke markt. Dat zorgt voor stevige klantrelaties voor de lange termijn, en daarmee voor het benodigde vertrouwen.' Veel hangt daarbij af van de samenwerking



Filip Tratar (links) en Wolfgang Held zijn beiden productspecialist lab automation voor Panasonic Industry in Europa. Een dynamisch werkveld, zo noemen ze het, waar de behoefte aan intelligente producten groeit. Foto's: Panasonic Industry

met de vestigingen in Europa, zoals ook die voor de Benelux in het Brabantse Best. De specifieke marktkennis vanuit het hoofdkantoor, gecombineerd met de lokale contacten: het werkt goed, vertelt Ronald van Seters, key accountmanager bij Panasonic Industry in Best. 'Wij zijn letterlijk dicht bij onze klanten, gaan met ze in gesprek over hun uitdagingen. Vervolgens betrekken we Filip en Wolfgang bij een vraag en komen we mede dankzij hun kennis tot de oplossing.'

POTENTIEEL KLANTVRAAG AFWEGEN

De levenscyclus van labapparatuur is met zo'n vijftien tot twintig jaar bovengemiddeld lang, vertelt Tratar. 'Dat betekent dat ook onze producten soms al twintig jaar op de markt zijn. Zo'n lange periode biedt zekerheid, al staat daar de ontwikkeltijd van al snel meerdere jaren tegenover. Het risico dat een ontwikkeling mislukt, is er altijd, dus is het ook aan ons om het potentieel van de

klantvraag tijdig af te wegen. Wat is de ROI, heeft het nut dit te ontwikkelen? Soms is voor iets simpelweg geen markt.'

Wat bij de ontwikkeling van een product in elk geval een steeds grotere rol speelt, is de link met het *Internet of Things* (IoT). *Laboratory 4.0*, zo noemen Held en Tratar het inmiddels. 'De behoefte aan slimme producten en datacollectie

'HET ZIT IN ONS DNA OM BIJ TE DRAGEN AAN DE SAMENLEVING'

groeit', zegt Held, 'en daar spelen we op in met onder andere onze webserver FP-I4C. Zie die als de schakel voor een digital twin van een machine, zodat de klant via de cloud processen kan monitoren. En zo op afstand de temperatuur of een kalibratie kan controleren. Zekerheid en eenduidige analyses staan in het lab voorop, en daarbij is intelligente technologie onmisbaar.'

MEER DAN FANCY STUFF

De focus op labautomatisering sluit aan bij de nieuwe strategie van Panasonic Industry. Dat

profileert zich meer dan ooit als markt-specialist, met *Your Committed Enabler* als bijbehorende slogan.

In de praktijk komt dat volgens Van Seters neer op weten waar de klant echt behoefte aan heeft. 'En daar helpt ons brede productportfolio bij. Praten we met de klant over de inzet van een sensor, dan is de stap naar ondersteuning met onze andere producten dichtbij.' Uiteindelijk is het ook niets minder dan uitdragen waar je voor staat, vindt Tratar. 'Het zit in het DNA van

Panasonic om met de ontwikkeling en productie bij te dragen aan de samenleving. Dat gaat verder dan fancy stuff voor de consument, het gaat erom te focussen op de echte problemen in de wereld. Zo staat het bedrijf erin, en persoonlijk kijk ik er ook zo tegenaan.'

Veel staat of valt met kennis van de wereld van de klant, zo merkt Tratar op. En toegegeven, zo lacht hij, dat was in het begin behoorlijk uitdagend.

'Wolfgang en ik voelden ons soms net een student biologie. Electrical en mechanical enginee-



Als key accountmanager voor Panasonic Industry Benelux zet Ronald van Seters mee in op klantrelaties voor de lange termijn. 'En daar draagt ons brede portfolio aan bij.'

ring is onze achtergrond, maar wat als je plots wordt geacht immunologie en klinische chemie te begrijpen, hoe processen voor bloedanalyse verlopen? Het is aan ons om wetenschap te vertalen in automatisering, maar met begrip van de machines alleen red je het niet. Het gaat erom dat je dezelfde taal als de klant spreekt, dat je snapt met welke uitdagingen hij te maken heeft. Ik denk dat ons dat inmiddels aardig lukt.' ●

● <https://industry.panasonic.eu>



VDL TBP ELECTRONICS

LEER DE VOORDELEN KENNEN VAN ONZE ELECTRONICS MANUFACTURING SERVICES

- 📍 World of Technology & Science, stand 9C084
- 📅 27 tot en met 30 september 2022
- 🍷 Happy hour op 28 september vanaf 16:00 uur

Ga naar vdtbpelectronics.com

BEZOEK ONZE WEBSITE VOOR GRATIS TOEGANG

KRACHT DOOR SAMENWERKING