

Klanten en medewerkers staan voorop

Thiele&Kor, Benelux-vertegenwoordiging Sumitomo (SHI) Demag

In Nieuwegein is Thiele & Kor Plastics Machinery (www.tkpm.eu) gevestigd, de vertegenwoordiging van Sumitomo (SHI) Demag in de Benelux. De twee directeuren-eigenaar, Riekus Thiele en Jan-Eiko Kor, leggen uit hoe hun bedrijf tot stand is gekomen. Ook vertellen ze wat het verschil is tussen Duitse en Japanse machinebouwers, en wat de combinatie van beide oplevert.

Medio 2011 vertrokken Riekus Thiele en Jan-Eiko Kor bij hun vorige werkgever. Riekus Thiele werd zzp'er, en legde zich toe op in- en verkoop van gebruikte machines en apparatuur. Jan-Eiko Kor ging werken bij VDL Wientjes in Emmen.

Op een gegeven moment, tegen het eind van 2011, kwamen beide heren tot de conclusie dat de verkoop van machines en randapparatuur aan de kunststofindustrie kansen bood. Zij besloten de krachten te bundelen en schreven zich op 1 december 2011 in bij de kamer van koophandel.

Randapparatuur

In eerste instantie werkten Thiele en Kor vanuit huis aan de opbouw van een programma. De eerste leverancier was het Duitse bedrijf Plasma, dat gespecialiseerd is in onderdelen voor spuitgietmachines en extruders. Eén vertegenwoordiging was natuurlijk niet genoeg. Een volgende contract werd gesloten met Wanner, producent van maalmolens. In mei 2012 volg-

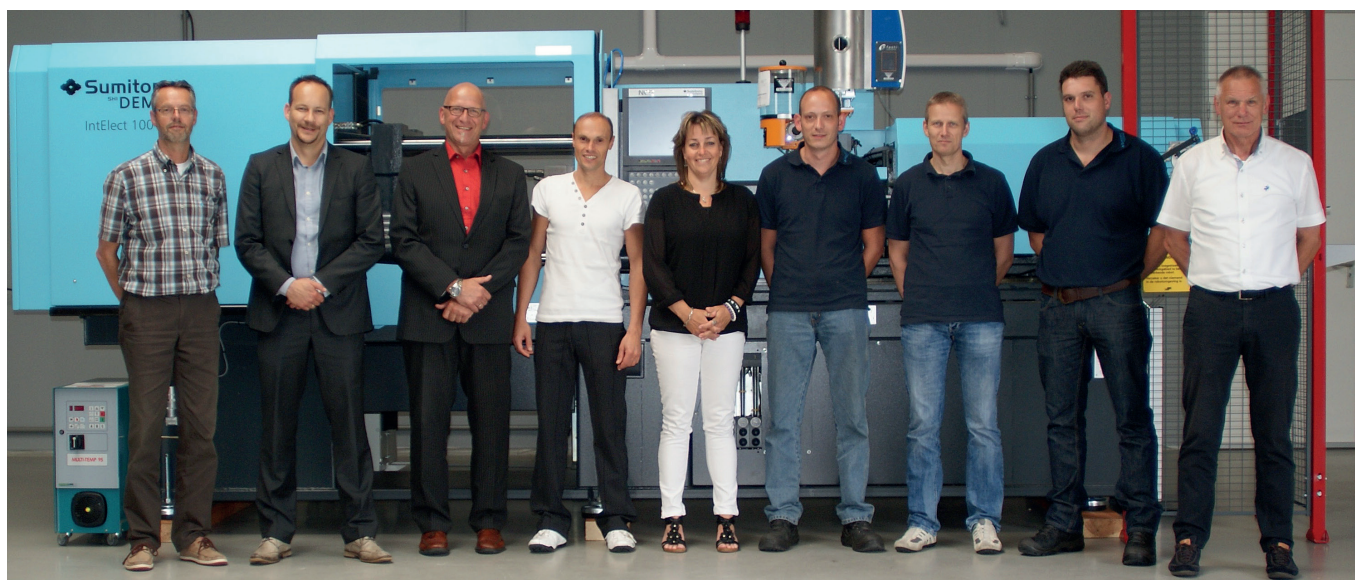
den Koch Technik en Wemo Automation. Thiele en Kor kon nu robots en randapparatuur leveren. Dat was voldoende basis om op 1 juli 2012 een pand te huren in Nieuwegein en om twee medewerkers aan te nemen.

Riekus Thiele: 'We waren wel gestart, maar we wisten niet of het ging werken. Toen we vanuit huis werkten hadden we weinig kosten. Dat houdt je wel even vol. Toen we eenmaal waren ingeschreven bij de Kamer van Koophandel kregen we verrassend veel reacties van leveranciers. Vooral uit het Verre-Oosten, maar die hebben we allemaal afgewezen. De kwaliteit van hun producten was te onzeker.'

Spuitgietmachines

Binnen het bedrijf was nu veel kennis aanwezig over Demag spuitgietmachines. Dit bedrijf zocht een nieuwe vertegenwoordiging in de Benelux en dat werd in september 2012 uiteindelijk Thiele en Kor.

Jan-Eiko: Wij hebben natuurlijk meegedaan met de



Het team van Thiele & Kor.

aanbestingsprocedure van Sumitomo Demag. Maar als je niet de goede mensen in dienst hebt, lukt het zeker niet. Wij hadden een gunstige uitgangspositie omdat wij inmiddels technische medewerkers hadden met verstand van Demag-machines. Daarom wilde Sumitomo Demag ook graag samenwerken met ons.

Demag, tegenwoordig Sumitomo (SHI) Demag, wilde niet een eigen Benelux-vestiging oprichten, ze zien in de kleinere landen liever een goede en betrouwbare agent met dezelfde kosten als een eigen vestiging maar met een breder programma.

Hoe is de huidige situatie op de spuitgietmachine-markt

Jan-Eiko legt uit: 'De markt voor spuitgietmachines krimpt. Steeds minder machines doen meer en gecompliceerder werk'.

Riekus Thiele: 'Aan de andere kant: doordat er meer wordt geautomatiseerd komt er werk terug uit lagelonenlanden. Er komt meer werk terug dan er verdwijnt.'

Jan-Eiko: 'Het hoogwaardige werk blijft in West-Europa. Wie heeft geïnvesteerd in kwaliteit, innovatie en automatisering overleeft.'

Riekus Thiele: 'Het is duidelijk dat je het met concurreren op prijs niet redt, want er zal altijd iemand zijn die goedkoper is, dus moet je gaan voor kwaliteit, productiebeschikbaarheid en output.'

Zijn de banken al weer meer bereid om geld te lenen voor investeringen?

Riekus Thiele: 'Nee daartoe zijn ze zeker nog niet bereidt. De voorwaarden van de banken zijn nog steeds heel streng. Er zijn ontzettend veel regels, vooral intern gericht. Dat hoor je overal om je heen in het MKB.'

Vacatures

Thiele & Kor telt nu negen medewerkers: twee directeurs die tevens de verkoop en personeelszaken voor hun rekening nemen, vijf technici, één boekhouder/administrateur en één persoon voor de verkoop binnendienst. Er is momenteel zo veel werk, dat er ruimte is voor nog twee medewerkers: een servicetechnicus en een sales engineer voor België, Luxemburg en eventueel het zuiden van Nederland. Hiervoor worden personen gezocht die werken en denken op MBO/HBO-niveau, en ervaring hebben met spuitgietmachines en randapparatuur.

Is dit soort medewerkers nog te vinden?

Riekus Thiele: 'Dat is zeker een probleem. Je wilt iemand die snel kan meedraaien bij de werkzaamheden, om zodoende de rest van de organisatie te ontlasten. Je kunt wel iemand aannemen die zo van school komt, dat is zeker goedkoper, maar het duurt lang voordat zo'n medewerker voldoende niveau heeft en zich zelfstandig kan redden. Je moet er ook van hou-



Een machine wordt opgebouwd.



De volelektrische Intelect Smart.

den om veel op pad te zijn, waarbij je vaak op je zelf bent aangewezen.'

Wat is voor Thiele & Kor het belangrijkste, de spuitgietmachines of de randapparatuur?

Riekus Thiele: 'De sumitomo Demag machines.'

Jan-Eiko vult aan: 'Het allerbelangrijkst is de klant. Die moet tevreden zijn, en dat kan alleen als we eersteklas producten en diensten leveren. Daarom leveren we alleen producten van Europese topleveranciers. Ter completering van ons programma hebben we Boe-Therm temperereapparaten en de softwarepakketten (MES) van TIG toegevoegd.' Uiteraard houden we onze ogen en oren open en als er zich ontwikkelingen voordoen, waarvan we denken dat die onze klanten nieuwe kansen of mogelijkheden bieden, zullen we dat zeker nader bekijken.

Dus het programma is nu compleet?

Riekus: 'Ja, ons pakket is nu compleet. Het enige wat we niet leveren zijn centrale koelsystemen. Dat is een aparte discipline. Vanzelfsprekend hebben we wel onze contacten op dat gebied. Verder zijn we onafhankelijk en flexibel. We kunnen op maat leveren.'

Jan-Eiko: 'Al onze leveranciers zijn specialisten op hun gebied. Wij maken van alle onderdelen van een pro-

ductielijn één geheel.'

Hoe wil Sumitomo (SHI) Demag zich onderscheiden?

Riekus Thiele: 'Er is gekozen voor drie platforms: hydraulisch voor relatief eenvoudige producten, elektrisch voor hoog-technische producten en hybride voor verpakkingen. Een belangrijk segment voor Sumitomo-Demag is loonspuitgieten.

Sumitomo bouwt al jaren elektrische spuitgietmachines, daar staan er inmiddels meer dan 50.000 van over de hele wereld. Na de overname heeft Demag geprofiëerd van al die kennis en kunde.'

Jan-Eiko Kor: 'Voor al bij het elektrisch inspuiten loopt Sumitomo-Demag voorop, hier zijn technieken beschikbaar die alleen bij de Intelect machines mogelijk zijn. De machines zijn robuust en gaan lang mee. Het elektrische pakket is zeer stabiel.'

Is er verschil in werkwijze tussen Japanse en Duitse bedrijven?

Riekus Thiele: Sumitomo heeft veel ervaring, ze weten heel goed wat elektrisch mogelijk is, maar ook wat niet mogelijk is. En dan doen ze het ook niet. Dat is een van de verschillen tussen Japan en Europa. Als een machine-innovatie nog niet helemaal uitontwikkeld is, dan laten Japanners die machine niet op een beurs zien. In Europa gebeurt dat vaak wel. Japanners werken eerst het hele testprogramma af. Dat een machine dan later op de markt komt, nemen ze op de koop toe.

Ook tijdens de ontwikkeling van een nieuw machinetype is er verschil. Japanners gaan eerst heel lang discussiëren, nemen dan een besluit en houden zich daar aan. Europeanen praten wat korter, gaan aan de slag, en brengen tijdens het ontwikkelingstraject nog veranderingen aan.'

Kunnen Japanners en Duitsers goed samenwerken?

Riekus Thiele: 'Ja. Na de overname bracht Sumitomo precisie en innovatie in. Demag zorgde voor slagvaardigheid, een brede visie en begrip van de Europese mentaliteit. De combinatie werkt heel goed. Sumitomo alleen had in Europa geen voet aan de grond gekregen. Een goed voorbeeld is de IntElect Smart, die het beste biedt van beide werelden.'

'Vroeger was Demag onderdeel van het Mannesmann-concern, daarna is het een paar keer verkocht aan investeringsmaatschappijen. Punt is: Investeringsmaatschappijen willen geld verdienen aan een bedrijf. Dat leidt tot kortetermijndenken. Sumitomo-Demag wil haar geld verdienen aan de machines die worden geleverd aan de klanten. Sumitomo heeft na de overname veel geïnvesteerd (100 miljoen) in Demag en ook stabiliteit gebracht.'

Zijn er noviteiten bij Sumitomo (SHI) Demag?

Op alle fronten wordt gestreefd naar verbetering: energiezuinige servo-aandrijvingen, grote dynamiek van de servo-aandrijving, energiezuinige hydrauliek.

Record-productie doppen

Met 190.000 doppen per uur en 1,5 miljard per jaar heeft Sumitomo (SHI) Demag samen met grondstofleverancier Total en matrijzenbouwer Plasticsud een nieuw record gevestigd bij de productie van HDPE-doppen.

De 1,3 gram wegende doppen werden met een El-Exis SP 420-3000 machine en een 96-voudige hotrunnermatrijs gespuutgiet in een cyclustijd van 1,9 seconden. De schroef was een 25:1 L/D barrièreschroef, met een speciale terugvloei-barrière om de reproduceerbaarheid te verbeteren.

De korte cyclustijd is het resultaat van een combinatie van geoptimaliseerde spuitgiettechniek en geoptimaliseerd HDPE (HD6081 van Total).



De El-Exis SP 420-3000.



De HDPE doppen vallen uit de matrijs.

Wat dat laatste betreft: in bestaande hydraulische machines die zo'n 6-7 jaar oud zijn, kan een zuinigheidspakket worden geïntegreerd. Bij volelektrisch ligt de nadruk meer op hogere snelheid/drooglooptijd bij gelijke betrouwbaarheid. Elektrische machines schuiven op in de richting van snellopers. Tevens komt er een serie elektrische machines die ongeveer net zoveel kosten als hydraulische machines.

Wil Thiele & Kor verder groeien?

Riekus Thiele: 'Wij willen groeien, maar beheerst. Stabiliteit en continuïteit zijn belangrijk.'

Jan-Eiko Kor: 'Daarbij staat onze visie voorop: extern zijn de klanten het belangrijkste, intern de medewerkers.'

Kitty Kampf