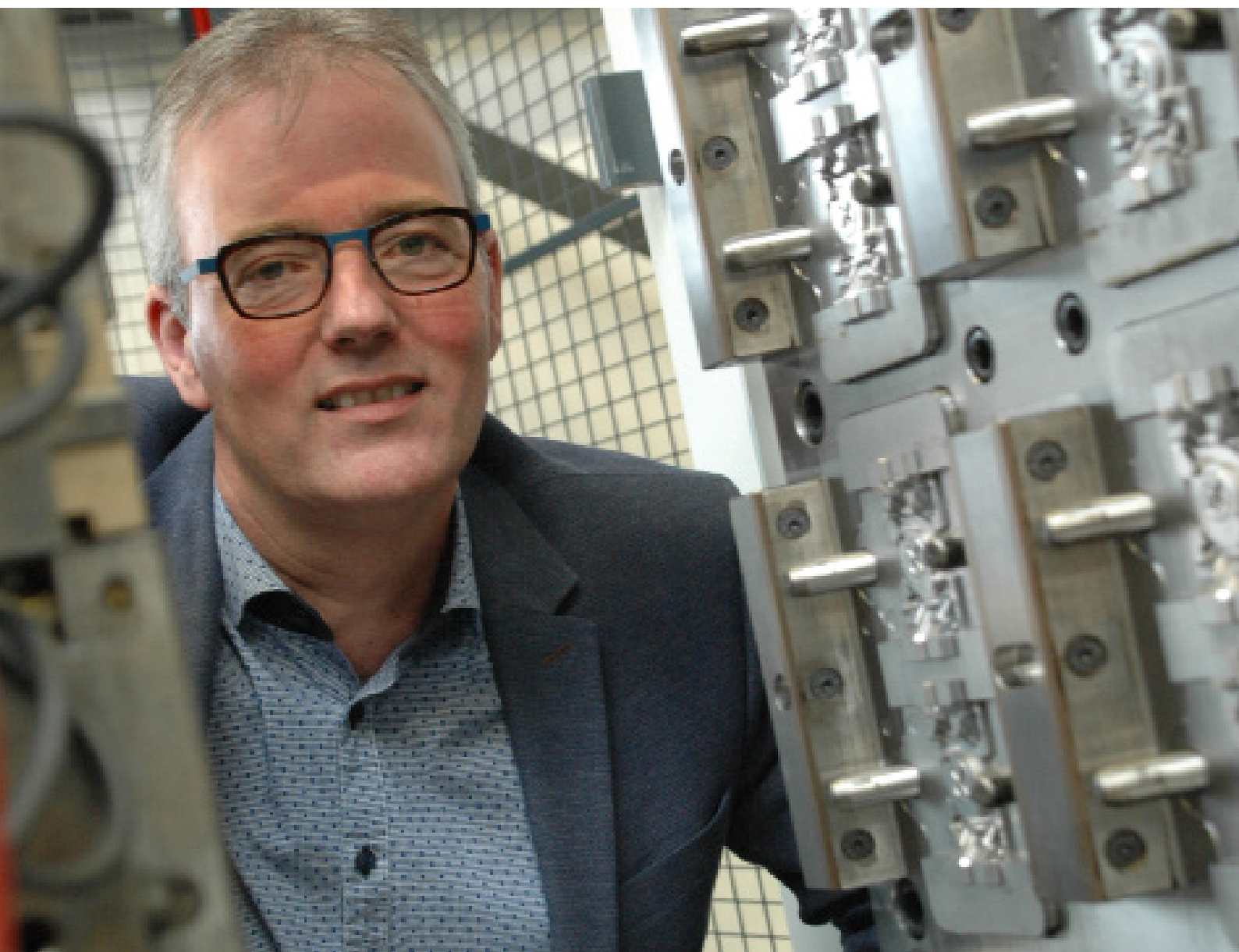


# Betech Groep zet vol overtuiging in op spuitgieten

Strategische beslissing in Betech Groep leidt tot grote investering in Steenwijk

**Betech Injection Moulding investeert sinds 1 januari vorig jaar fors in nieuwe machines. Met de regelmaat van de klok worden sindsdien nieuwe spuitgietsmachines toegevoegd in de Steenwijkse fabriekshal. "We draaien als het ware in een continue helix omhoog", aldus directeur-aandeelhouder Gijs Jansen.**



**Gijs Jansen heeft twintig jaar ervaring in de spuitgietswereld en is sinds 1 januari 2017 directeur-medeaandeelhouder van Betech Injection Moulding in Steenwijk. "De Betech Groep is bij het overgrote deel van de Nederlandse maakindustrie al binnen. Nu kunnen we die klanten ook helpen met spuitgietsen."**

Voor al die investeringen heb je wel omzet nodig. Hoe kom je zo snel aan klanten? Gijs Jansen: "De investeringen gaan ongeveer gelijk op met de groei van het klantenbestand. Dat betekent concreet dat wij nu met de regelmaat van de klok een machine bijplaatsen omdat we het anders qua capaciteit niet voor elkaar krijgen de klanten te beleveren. We draaien momenteel in een continue helix omhoog, kan je zeggen en daarbij moeten wij bij nieuwe projecten alert zijn op capaciteit en kwaliteit want groei moet op de verantwoorde manier gebeuren."

#### **Uit de groep**

Het meeste werk bij Botech komt primair uit het Botech-netwerk, zegt Jansen. "Het komt voort uit het vertrouwen van de klanten in onze mensen en in de serieuze ervaring van die mensen. Wij hebben hier inderdaad erg veel ervaring rond lopen, onze medewerkers zijn gemiddeld wel iets ouder dan twintig jaar. Verder kunnen ook andere klanten spontaan aankloppen bij Botech Injection Moulding. Door alle verspanende activiteiten die de Botech Groep al zo lang doet,

*'Het is een kwestie van marketing: blijf je low profile als een verlengstuk van verspaning? Of maak je een echt speerpunt van spuitgieten?'*

kan je zeggen dat onze groep bij het overgrote deel van de Nederlandse maakindustrie al binnen is. Als je dit feit goed communiceert in combinatie met de nieuwe investeringen in Botech Injection Moulding werkt dat in je voordeel, ik zie het effect duidelijk ontstaan. Je moet daarbij wel écht aantonen dat je een serieus speerpunt van spuitgieten maakt om de spuitgieterij ook werkelijk op de kaart te zetten want het gaat juist om die combinatie. Het is een kwestie van marketing.

## Levertijd matrijzen

De aanmaak van matrijzen gaat nog binnen redelijke tijd, alleen de top van de gereedschapsmakers zit wel met enorme levertijden. R&D-manager Rick van Dijk van Botech Injection Moulding: "Wij maken onze matrijzen niet zelf, we kopen ze in naar gelang de gewenste prijs-kwaliteitverhouding. Niet iedere matrijs heeft de hoogste kwaliteit nodig, als de aantallen gering zijn kan het ook wel een tandje minder. Anderzijds moet je niet met een inferieure matrijs aankomen als je serieus dag-in dag-uit productie moet gaan draaien, dan stel je andere eisen. We hebben high-end matrijzen uit Nederland maar we hebben ook matrijzen uit China. Op voorwaarde dat je de goede kanalen hebt, zien wij vanuit China nog weinig problemen ontstaan in aanvoer en levertijd. Hier in Nederland is het anders, hier zijn matrijsmakers die driekwart jaar volgeboekt zitten. De afloop is eigenlijk steeds zo: de klant heeft een product nodig van kunststof dan wordt de vraag uitgezet. Dan gaan wij eerst naar het product kijken en hoe de matrijs eruit moet zien en waar die matrijs gemaakt moet worden. Als een klant zegt dat-ie al over twee maanden een miljoen dopjes wil spuiten, voel ik de noodzaak van een kwaliteitsmatrijs uit Nederland. Maar als die gereedschapsmaker zegt dat ik minstens een half jaar moet wachten is de enige afweging die je in zo'n geval kan maken dat je een matrijs snel in China laat maken als een soort pre-productie-exemplaar. Dan kan de klant toch vast beginnen en dan maken we in de tussentijd in Nederland een matrijs voor de lange termijn. Het is moeilijk, in Nederland heb je maar een stuk of tien echt serieuze matrijsmakers als je denkt aan multi-cavity plus een hoge output."

Blijf je low profile als een soort verlengstuk van verspaning, dan zal het effect veel minder groot zijn. In de groep werkt het zo dat als een bedrijf 'metaaklank' is in Hoogeveen en die klant wil iets met kunststof, dan zijn de medewerkers daar slim genoeg om de klant te wijzen op de collega in Groningen of in Steenwijk. Deze gedachte lag aan de basis van het besluit tot de grote investeringen die we nu doen en dit effect wordt heel belangrijk voor het succes in de toekomst." Volgens Jansen is er veel groei in de toepassing van kunststoffen. "Deze trend is al jaren aan de gang, het vervangen van materialen zoals staal en hout door kunststoffen kan vaak heel goed want er komen immers steeds betere polymeren op de markt. Dat is goed voor ons want wij doen technische onderdelen. Onze klanten zitten in de industrie en niet bij de consumentengoederen."

#### **Oplossingsgerichte ervaring**

Natuurlijk gaat ook bij Botech weleens wat mis maar het gaat erom hoeveel oplossingsgerichte ervaring je hebt, beweert aldus directeur Jansen. "Wat voor een ervaren medewerker zo simpel lijkt, kan voor een onervaren iemand ondoenlijk lijken. Ervaring kun je heel moeilijk waarderen maar het effect van ervaring is dat je succesvol kan zijn. De crux van het verhaal is



**1. (vrl) Directeur Gijs Jansen, R&D-manager Rick van Dijk en Jarno Thiele van machineleverancier Thiele & Kor, die onder meer de merken Sumitomo (SHI) Demag, Wemo en Koch vertegenwoordigt. Jarno Thiele: "Thiele & Kor Plastics Machinery is een van de weinige leveranciers die het complete pakket aanbieden, dus de machines met de rand-apparatuur inclusief de service in een 'one stop shopping'-concept.**

## Product Bedrijfsontwikkeling

Betech werd 25 jaar geleden opgericht door Wim van de Beld die vanuit het Drentse Hoogeveen metaaldraaiwerk leverde. Betech breidde zijn activiteiten uit door kansen te benutten die voortkwamen uit de metaalverwerking: men ging dezelfde bewerkingen ook in kunststof doen want daar was vraag naar.

De eerste echte stap van de onderneming in de kunststofwereld was vervolgens de overname in 2003 van een bedrijf in Groningen dat na de overname Betech Kunststoffen is gaan heten. Dit bedrijf houdt zich bezig met het verspanen van kunststof, voornamelijk draaien en frezen, van plaat- en staafmateriaal.

In 2010 deed zich voor de Betech Groep de kans voor om de stap te zetten richting spuitgieten. Het bedrijf had hiervoor belangstelling omdat de klanten van kunststof producten ook in grotere aantallen wilden produceren of producten gingen maken die vanwege hun vorm of materiaalgebruik om de spuitgiettechniek vroegen.

De overname in 2010 van Doplast in Steenwijk gaf de Betech Groep de mogelijkheid vanuit de eerste verbreding (in materiaal) opnieuw te verbreden naar de spuitgiettechniek. Het overgenomen bedrijf in Steenwijk kreeg de naam Betech Injection Moulding.

### Strategisch besluit

De doorontwikkeling van dit bedrijf ging vanaf 1 januari 2017 serieus uit de startblokken toen de groep het strategische besluit nam om van het spuitgieten een echte pijler van de groep te maken. Gijs Jansen trad aan als directeur/mede-aandeelhouder. "Inmiddels zien we een bedrijf ontstaan dat grote ambities en doelstellingen heeft. In het afgelopen jaar zijn we bijna vanaf de betonvloer begonnen met alles opnieuw op te zetten: de technische infrastructuur voor de spuitgieterij, koelsystemen, transportsystemen, de spuitgietmachines met de basisvoorzieningen en randapparatuur er rondom. Het gaat om serieuze investeringen."

dat je de ervaring moet hebben plus de openheid die ervaring te delen. Dan zal je steeds succesvoller worden omdat je ook de complexe uitdagingen aankan. Bij ons steken we vaak de koppen bij elkaar, ook wel samen met mensen van buiten want ook toeleveranciers hebben veel kennis. Zo scheid je zinnige zaken van onzinnige. Iets wat gemakkelijk lijkt, is vaak heel moeilijk. En andersom.”

### Gevoel bij een merk

De economie draait momenteel hard en de druk op de toelieferingen neemt sterk toe. “De krapte ontstond al een jaar geleden en kijk je naar een spuitgietmachine, moet je soms heel lang wachten”, zegt Jansen: “Gelukkig kan onze leverancier nog steeds relatief snel leveren, over het algemeen toch wel binnen enkele maanden.” Jansen besloot na zijn toetreding om van tot het bedrijf Sumitomo-Demag machines aan te schaffen. “Toen wij hier aan de slag gingen, waren er enkele verschillende merken machines aanwezig. Nu heb ik in mijn loopbaan met voor diverse van die merken gewerkt en dan ga je daar een gevoel bij krijgen. Ik zet de bestaande machines niet buiten hoor, zeker niet, maar in het laatste anderhalf jaar hebben we de keuze gemaakt voor Sumitomo-Demag. Behalve vertrouwen in het merk, speelt ook het vertrouwen in de Nederlandse leverancier een rol (Thiele & Kor in Nieuwegein, red). Het is een relatief jong bedrijf maar

ik ken de mensen erachter al veel langer. Een machine ergens neerzetten kan iedereen maar dan begint het pas allemaal want je moet als gebruiker altijd je vragen kunnen stellen, je moet modificaties kunnen aanbrengen, je moet de machines kunnen upgraden enzo-

*‘Ergens een machine  
neerzetten kan iedereen,  
maar daarna hangt het van  
je kennis, ervaring en  
aanpak af of je succesvol  
bent’*

voort. Wat voor schroef-cilindercombinatie wil ik hebben? Wat voor mogelijkheden wil ik in het matrijsgebied. En dan robotisering, dat balletje gaat nu echt rollen. Speelt de leverancier hierin ook een rol of moet ik dan weer ergens anders naar toe? Het gaat tegenwoordig niet meer om de machine. Het gaat om een totale productiecel waar die machine een onderdeel van is.”

**auteur**

**www.**