

Consultant uit jeugdzorg voelt zich senang in de spuitgieterij

Gebrema in Nuenen bloeit weer op na een grondige reset van de onderneming

Hans Bakker werkte in de jeugdzorg als consultant voor de zogenoemde Multi Systeem Therapie*. Hij zat echt in de softe sector, zou je kunnen zeggen. Bakker trouwde de dochter van Gerard Maasdijk, eigenaar van spuitgieterij Gebrema in Nuenen. Op een zeker moment ging het niet goed met het bedrijf en Maasdijk senior, die toen met z'n 86 jaar allang met pensioen was, nam noodgedwongen het roer weer in handen. Gezien zijn hoge leeftijd wist hij dat hij ook direct naar een opvolger moest uitzien. Schoonzoon Hans Bakker: "Op een zekere zondagnacht heeft hij toen bedacht dat ik die opvolger moest zijn. Dat vond ik toen nogal wat."

"Ik heb eerst maar eens een krachten- en stressorenanalyse gemaakt van mijzelf als directeur van een spuitgieterij. Wat had ik te brengen? Wat waren de punten waarop het mis kon gaan? Ik had alles netjes op papier gezet en ik ging ermee naar m'n schoonvader. Die keek er even naar en zei toen dat-ie dat allemaal allang wist. Hij snapte wel waar de risicofactoren zaten. Hij benadrukte dat ik er maar even goed moest nadenken en daar heb ik een week de tijd voor genomen. Ik ben gaan praten met de mannen uit mijn fietsclubje, ik heb hen gevraagd wat zij ervan vonden. Uiteindelijk zei niemand dat ik het echt niet moest doen en die mannen kennen mij goed dus ik heb dat advies serieus genomen. Ik heb ook nog studiegenoten gebeld. Kort en goed: na die week heb ik tegen senior gezegd dat ik zijn aanbod accepteerde."

Stagelopen

"Het was zwaar buffelen, de eerste tijd. Ik ben begonnen met drie weken stagelopen bij Gebrema. Ik dacht, ik begin eens een keer om negen uur en ik ga om drie uur weer naar huis. Maar het werd gewoon om zes uur opstaan en half acht hier zijn. De hele dag verder




Elektrisch veel duurder?

Het prijsverschil tussen een hydraulische en een vol-elektrische is bij Sumitomo-Demag het kleinst van de bekende merken. Een elektrische machine heeft een hogere prijs omdat een elektrische aandrijflijn altijd duurder is. Een hydraulische machine heeft één pomp en daar komen slangen uit die naar de verschillende bewegingen toe gaan. Bij een elektrische machine heb je voor elke beweging een aparte aandrijving. Het voordeel is dat je alles heel nauwkeurig en parallel kan regelen, maar meer spullen maakt de machine natuurlijk duurder. Jan-Eiko Kor van machineleverancier Thiele & Kor heeft een andere redenering over duur: "Stel je koopt een elektrische machine en die kost tienduizend euro meer. Maar dat is niet zo, hij kost niet tienduizend meer want op het moment dat je hem koopt kost-ie namelijk niks. Het enige wat je doet, is liquiditeit omwisselen voor productiecapaciteit. Het komt gewoon op de balans te staan en op dat moment is je resultaat nul, niet negatief. De machine gaat pas geld kosten door afschrijving en energieverbruik. De afschrijving in relatie tot de productiviteit, dat is jouw efficiency. Een inkoper vindt dit niet leuk, maar zo run je een productiebedrijf, je ruilt liquiditeit voor productiviteit. Hierbij komt een elektrische machine vaak goed uit de bus. Je hebt een kortere cyclustijd, minder aanloopscrap en minder energieverbruik. Als je elke dag één matrijswisseling hebt en de opstart gaat bij een elektrische machine een half uur sneller, dan verdient je het prijsverschil terug. De opstart gaat veel sneller omdat je niet met het doorwarmen van de olie zit, ook dit gaat veel sneller. Ook in koude toestand is een elektrische machine, naast de injectie-unit, meteen productiegereed."

door, zorgen dat de boel draaide. Financieel was in het bedrijf wat verwaarlozing opgetreden en dat móest eerst worden rechtgezet. Mijn schoonvader was weliswaar op leeftijd maar wist nog heel erg goed hoe het allemaal zat en ik moest mijn weg maar zien te vinden. Dan had ik eens iets bedacht en dan vond-ie het vaak maar niks. Als ik dan vroeg hoe hij nou bij zo'n oordeel kwam, dan zei-ie dat het ervaring was. Maar ja, daar kon ik niks mee. Ik ben van nature nogal exact ingesteld dus ik wilde het allemaal in vaste regels vangen. Maar dat ging niet want de ene keer was het zus en de andere keer weer zo. In 2016 zijn we samen volop in de weer geweest om de boel terug om te draaien. Het belangrijkste ervan was toen de goede prijzen maken."

Eigen belang

"Voordat ik echt geaccepteerd werd, heeft wel even geduurd. Ik geloof niet dat de mensen mij nou een hulpverleningszwever vonden maar ze dachten wel 'wat moet jij nou'. Ik had op zeker moment een manager van de bank hier op bezoek want die kwam eens even praten. Die vroeg aan mijn schoonvader of hij met de inzet van een sociaal hulpverlener dacht de boel te gaan redden. En aansluitend vroeg hij aan mij hoe ik dacht het te gaan doen. Ik zei toen dat ik alleen maar het belang van Gebrema voor ogen had, niet mijn



Hans Bakker (r) krijgt uitleg over zijn nieuwe machine.
"Vorig jaar hebben we een Sandretto uit 1993 vervangen en dit jaar een Sandretto uit 1992."

'Wij willen hydraulisch'

Het proces van proefspuiten in de Demag-vestiging in het Duitse Wiehe was interessant, herinnert zich Jan-Eiko Kor van leverancier Thiele & Kor. "Toen we vorig jaar begonnen met de eerste vijftigtonner wilde Gebrema proefspuiten op een hydraulische machine want ze gingen een hydraulische machine kopen. Nu was dat bij ons best wel een beetje lastig want Demag levert in de kleine bouwseries namelijk alleen nog maar elektrische machines. Maar we zijn het toch gaan doen en na de eerste test vond Gebrema het prima. Maar ze gingen toch een hydraulische machine kopen. Op dat moment zei mijn contact bij Demag al dat dit nog wel zou gaan veranderen. In eerste instantie ging om de prestatie van de schroefcilindercombinatie. En of je nu een hydraulische of een elektrische machine hebt, er zit dezelfde schroefcilindercombinatie op. Dat gingen we testen, of het materiaal niet degenereerde en zo. Uiteindelijk zijn we drie keer bij Sumitomo Demag wezen testen en het resultaat was uiteindelijk dat er door Gebrema een vol-elektrische machine is aangeschaft in plaats van een hydraulische."

Honderd keer nauwkeuriger

Sumitomo fabriceert zijn eigen servomotoren en regelaars speciaal voor de spuitgietindustrie, ze reageren extreem snel zijn zeer nauwkeurig. "Eigenlijk sluit je alle onnauwkeurigheden van de machine uit. Want hoe nauwkeurig jouw machine ook is, je hebt altijd warmtewerking en je hebt reactietijden. Je kan, denk ik, wel zeggen dat onze elektrische machine een factor honderd nauwkeuriger is dan een andere elektrische en een veelvoud daarvan ten opzichte van een hydraulische, welke dan ook. Als mensen het niet geloven, komen ze maar testen."

Sommige leveranciers praten over de positiegeregelde schroef maar de machine is nog steeds hydraulisch, zegt Kor. "Bij ons staat de schroef ook echt stil, ook positiegegeld. Op basis van servomotoren kan je hem echt stilzetten, je kan hem remmen en je kan hem zelfs terugschroeven met alle voordelen van dien. Een hydraulische kan je doseren, maar niet de andere kant op."

eigen belang. Daarom, zei ik, dáárom zal het goed gaan. Ik heb altijd vanuit dit idee gewerkt. Mijn schoonvader en ik hebben het vanaf 2016 weer terug op de rails gekregen. Ik moest telkens naar de klanten toe om hen te zeggen dat ik toch echt een hogere prijs nodig had. Tegelijkertijd zijn we intern op de kosten gaan besparen. Wat moet beslist gebeuren en wat kan wel eventjes wachten?"

Penny wise

"Intern zei mijn schoonvader dat als klanten iets vragen wat ik absoluut niet wil, ik gewoon nee moet zeggen. Daar was ik eerst niet zo goed in, dat was echt een leermoment voor mij. En als iets echt heel belangrijk is, zei m'n schoonvader, dan komt de klant uiteindelijk met de goede reden waarom het echt wél moet. Dan kun je op dat moment altijd nog ja zeggen. Dit was voor mij een hele ervaring. Ik ben altijd bang geweest voor het fenomeen penny wise, pound foolish. Als de bedrijfsleider hier tegen mij zegt dat hij een schaar palletwagen wil kopen want dan hoeven de mensen niet zoveel te bukken en te tillen, dan is dat beter voor de mensen. Ik vind dit soort dingen belangrijk omdat de gezondheid van de medewerkers belangrijk is. Maar in m'n begintijd zaten we echt in een andere positie. Ik bedoel: als de penny er niet is hoef je die penny wise-discussie niet eens te voeren."

Monopolygeld

"Ik had een boekje gelezen over de Kunst van Presenteren. Daarin stond dat je de dingen altijd visueel moet maken en ik moest toen naar een klant toe die echt te weinig betaalde. Daarvoor had ik allemaal monopoly-geld bij me. Ik kwam bij de klant en ik zei dat er net een zending van ons naar hem onderweg was. Vervolgens ging ik vijftien Monopoly-briefjes van honderd op tafel neertellen om te laten zien hoeveel ik op die order moest toeleggen. Die klant snapte toen wel meteen dat we echt iets aan de prijs moesten doen. Natuurlijk kreeg ik protest, dat is logisch. Maar uiteindelijk hebben we over de gehele range onze prijzen toch substantieel kunnen verhogen en de klanten zijn desondanks bij ons blijven bestellen. Ik heb wel door dat je regelmatig je prijzen tegen het licht houden. Dat was te lang niet gebeurd. Het is ook best een hoop werk. Je kan met één klant een dag of nog wel langer druk zijn. Maar dit werken aan de prijzen is achteraf gezien heel goed voor mij geweest, het gaf mij snel veel inzicht."

Nieuwe buitendienstverkoper

"Sinds 1 maart hebben we een buitendienstverkoper in dienst. De economie vlakt weer iets af dus je kunt erop wachten dat het allemaal weer minder wordt. Dus moet je zelf meer aandacht gaan besteden aan de verkoop en ik zelf kom daar gewoon niet goed genoeg aan



Hans Bakker (l): "We gaan meer meer vulling realiseren, we hebben capaciteit." **Rechts Jan-Eiko Kor.**

toeterwijl het van groot belang is dat we ons machinepark volboeken. Mijn schoonvader wierp mij een hoop kapitaal in de schoot waarmee we geld kunnen verdienen. Dat lijkt mooi maar je hebt de kosten natuurlijk ook. Mijn schoonvader begon in zijn tijd met één enkele 100-tons Arburg en pas hij weer iets weer groeide, kocht-ie er een machine bij. Toen ik begon, had ik hier

Discussies over wel of niet elektrisch moet ik ook voeren met leveranciers die het allemaal onzin vinden'

21 machines staan inclusief alle bijbehorende kosten en alle mensen. Maar hier gaan we nu mee aan de slag, we moeten zorgen dat we vulling krijgen. We hebben nog capaciteit dus we kunnen meer klanten en meer werk hebben. En we zijn een interessante partij voor klanten want we zijn continu bezig de kwaliteit te verhogen, onder meer door ons machinepark te

moderniseren. Bovendien richten we op dit moment een eigen meetkamer in. De verlenging van ons ISO 9001-certificaat naar de 2015-versie is sinds vorig jaar november een feit. We hebben veel te bieden want we kunnen klanten helpen bij het ontwikkelen van hun producten. Als het design klaar is, kunnen wij voor de klant ook de matrijs ontwerpen én produceren. Zo kunnen we met goede matrijzen kwalitatief goede kunststofproducten leveren."

Oude Sandretto's

"Vorig jaar hebben we een Sandretto uit 1993 vervangen en dit jaar eentje uit 1992. Sandretto is een Italiaans merk dat niet meer bestaat, er zijn ook bijna geen onderdelen meer voor te krijgen. Voor ons waren dit heel belangrijke machines want we gebruikten ze veel. Maar als ze steeds vaker stilvallen heb je een probleem, zeker als ze dat doen op een cruciaal onderdeel. In 2016 zijn we al offertes gaan opvragen voor twee machines bij verschillende leveranciers. Toen dacht ik dat het echt niet ging gebeuren, het was qua investering absoluut geen haalbare kaart. Maar vorig jaar was ik aangenaam verrast dat we toen de

Constantpomp met regelservo

Thiele & Kor leverde Gebrema vorig jaar een elektrische Intellect (50-tons) en ook een 280 tons Systec servo (hybride). Dit is een hydraulische machine met een nieuw type pomp. Vroeger werd een regelpomp toegepast, nu is het een constantpomp met een regelbare servomotor erachter. "In principe heb je dan een machine uit de prijs categorie hydraulisch en uit de energieverbruikscategorie elektrisch", aldus Jan-Eiko Kor die Sumitomo-Demag levert. Bij de oude Sandretto's van Gebrema stond de hele dag lang de hydraulische pomp te loeien, wat veel lawaai opleverde en een hoog energieverbruik. Het verschil kan groot zijn, aldus Kor. "Ik heb een klant die een oude machine met een constantpomp had staan. Die heeft nu een Systec Servo en hij registreert een energiebesparing van bijna tachtig procent. Dit is een wel een beetje een extreem geval maar het is ongelooflijk veel verschil. Het komt ook omdat de capaciteit van de koelinstallatie veel geringer kan zijn omdat de pomp niet de hele tijd draait. Dat scheelt gewoon heel veel." Het proces van spuitgieten (verwarmen - druk zetten - koelen) is energieverslindend. Kor: "Alle transformatieprocessen kosten veel energie, bij metaal is dat niet anders. Het grappige is nu, dat omdat je zoveel energie verbruikt, je ook veel kan besparen. Als je een paar procent pakt, gaat het al meteen over heel veel kilowatturen."

eerste Sandretto konden vervangen en nu al de tweede. Hebben senior en ik toch iets goed gedaan. Ik ben content dat het al zo snel kon, ik had gedacht dat het wel vijf jaar zou duren. Waarom een nieuwe machine van Sumitomo-Demag? Tja, hoe werkt zo'n proces? Het is vooral zo dat de prijskwaliteitverhouding van Sumitomo-Demag gewoon goed is."

Opportunisme

"We zijn ook tevreden over de service die de leverancier levert waarmee natuurlijk niet gezegd is dat andere leveranciers geen goede service verlenen, begrijp me goed. Ik ga niet naar tien leveranciers om een offerte vragen. We hebben hier drie merken staan en daar wil ik het bij houden. Vorig jaar heb-

ben we een vol-elektrische vijftigtonner bij Demag gekocht na een aantal proefspuitingen in Duitsland om te kijken of ons product er ook echt zo uitkwam zoals dat wij het wilden hebben. We hebben veel getest en dat is goed verlopen. Bovendien zijn de Demag-machines scherp geprijsd. De nieuwste die we nu gekocht hebben, ook een vol-elektrische, stond op voorraad en daar had leverancier Thiele & Kor een mooie aanbieding voor. Zo zie je: directie voeren is soms puur opportunisme. Er komt iets voorbij en dan weet je dat je dat moet pakken. De voorlaatste machine is een hybride (Systec-Servo). In deze tijd zou ik niet meer een vol-hydraulische machine hebben aangeschaft."

Nauwkeurig product

"We hebben deze keuze gemaakt omdat het gaat om een heel nauwkeurig product. Het product in kwestie is nog niet helemaal uitontwikkeld maar we vonden dat we de grootst mogelijke nauwkeurigheid nodig zouden hebben. En dat is met een elektrische wel veel beter gezekerd. Dit soort discussies, over wel of niet elektrisch, die moet ik natuurlijk ook voeren met leveranciers die zeggen dat het allemaal onzin is. Misschien hebben die wel gelijk maar ik ben nu heel tevreden met de Intellect, hij draait inmiddels een half jaar en ik hoor nooit iets over problemen. We hebben ook ervaring met Demag, want we hebben hier zes oudere exemplaren staan. Die hadden allemaal onderhoud nodig en dit kon de eigen servicedienst ook meteen uitvoeren zodat alles in een keer up-to-date was. Het is mijn ervaring dat ze leveren wat ze beloven. Men prefereert overdelivery, zeg maar. We hebben gewoon een prima samenwerking die goed voelt. Maar dit betekent natuurlijk niet dat ik nu denk dat elke nieuwe machine dus een Sumitomo-Demag wordt. Het hangt er maar helemaal vanaf wat ik op dat moment nodig heb en wie wat kan leveren tegen welke prijs." (HH)

*Multi Systeem Therapie is een intensieve behandeling voor jongeren tussen de 12 en 18 jaar die te kampen hebben met gedragsproblemen die voor henzelf maar ook voor hun omgeving problematisch zijn geworden.




Hydrauliek cilinders

- ✓ 100% kwaliteit
- ✓ Verplaatst Uw ideeën
- ✓ AHP in beweging

www.tbbacker.nl

Technisch bureau Bäcker B.V., Pieter Liefwinckweg 20, 1505 HX Zaandam, Tel.: +31 (0) 75 681 80 00, E.: info@tbbacker.nl

