

PlastiKCs nieuwste speler op Belgische spuitgiemarkt

Samenwerking tussen Kurt Callewaert en Thiele&Kor Plastics Machinery

Sinds 1 april 2020 is PlastiKCs actief in de verkoop van spuitgiemachines, robotsystemen en randapparatuur voor kunststofverwerkende bedrijven in België en Luxemburg. Kurt Callewaert is het gezicht naar de markt en samen met Thiele&Kor Plastics Machinery eigenaar van PlastiKCs.

De naam PlastiKCs heeft niets van doen met een haperende spellingchecker, maar heeft alles te maken met de initialen van de man achter het nieuwe bedrijf: Kurt Callewaert, tot eind vorig jaar nog directeur van Engel Benelux. "Het opstarten van een eigen bedrijf is altijd al mijn grote droom geweest. Maar ik had daarbij wel de wens om high-end producten te verkopen; had geen goesting om te starten met low-end producten. Dat is als starter echter niet zo gemakkelijk: de 'triple-A merken' zitten vast bij vertegenwoordigingen; die krijg je niet zomaar toegeworpen als jong opstartend bedrijf. Ook zijn de triple-A leveranciers niet geïnteresseerd in een 'startup'; dat is voor

hen een te groot risico. Ze staan vol in de markt en willen direct doorpakken."

Goed contact

Dat het hem nu toch is gelukt om met een portefeuille aan A-merken als Sumitomo Demag en Wemo Automation aan de slag te gaan, heeft te maken met zijn contacten met Riekus Thiele en Jan Eiko Kor, directeur-eigenaren van Thiele&Kor Plastics Machinery (TKPM) "Wij kennen elkaar al vanaf het begin van de jaren negentig van de vorige eeuw, toen we werkten bij Koninklijke Landré & Glinderman, toentertijd vertegenwoordiger van de spuitgiemachi-



Kurt Callewaert gaat met PlastiKCs de Belgische spuitgiemarkt op: "De verkoop van investeringsgoederen als spuitgiemachines is, meer dan in Nederland, relatiegericht.



De Thiele&Kor Plastics Machinery-compagnons Riekus Thiele (links) en Jan Eiko Kor (rechts), met in hun midden Kurt Callewaert.

nes van het Duitse Demag. Ofschoon ieder op een zeker moment zijn eigen weg is gegaan, hebben we binnen de kleine wereld van de spuitgietmarkt altijd goed contact gehouden. Op een zeker moment is er 'tussen pot en pint' een serieus gesprek op gang gekomen, aan de ene kant gevoed door mijn sluimerende behoefte aan een nieuwe uitdaging en aan de andere kant door de wens van TKPM om een bedrijf in België op te starten dat zich volledig richt op de Belgische en Luxemburgse spuitgietmarkt."

Aparte entiteit

Het in 2011 opgerichte Thiele&Kor Plastics Machinery heeft verschillende exclusieve vertegenwoordigingen voor de Benelux en bedient die markt vanuit de vestiging in Nieuwegein. "Maar", zo analyseert Riekus Thiele, "ofschoon we een aantal goede en trouwe klanten in België hebben, was dat niet de ideale situatie om de Belgische en Luxemburgse markt, die samen ongeveer tweederde van de Nederlandse markt uitmaken, te bedienen. Wil je daar echt alles uithalen wat erin zit, dan moet je een aparte entiteit hebben in België, met lokale mensen. Uitdaging is dan wel om een professional te vinden, die de markt kent en eigen is met de producten en de onderliggende techniek. Die hebben we gevonden in Kurt, die daarenboven ook nog eens een goede reputatie heeft in de kunststoffenwereld."

Belgische BV met Belgische mensen

Onder de vlag van PlastikCs, een zelfstandige BV die eigendom is van zowel Kurt Callewaert als TKPM, zal Kurt vanuit een kantoor in Schoten de Belgische en Luxemburgse klanten commercieel-technisch van dienst zijn. Service en aftersales wordt vooralsnog

door het bestaande team vanuit Nieuwegein verzorgd. Zodra er een behoefte is aan extra service-engineers of binnendienstmedewerkers in de Benelux, zullen die mensen in België worden aangenomen en gestationeerd. "Omdat er al een organisatie staat, die gewend is om in Benelux-verband te werken, hoeft dat niet direct te gebeuren. We zijn ons echter zeer bewust van de voordelen van werken in België met een Belgische BV met Belgische mensen, dus als die ruimte er is zullen we dat die zo snel mogelijk opvullen", aldus Jan Eiko Kor.

Relatiegericht

Waar menig Nederlands bedrijf nog steeds denkt dat je 'België er wel even bij kunt doen', hoefde Kurt de compagnons van TKPM allerm minst van het tegendeel te overtuigen. "De verkoop van investeringsgoederen als spuitgietmachines is, meer dan in Nederland, relatiegericht. Ook is de manier van zakendoen verschillend. In België gaat men veel vriendschappelijker met elkaar om, vaak met een etentje en een drankje. De zegswijze 'in Nederland praat men twee uur over de machine om daarna een half uurtje wat te gaan eten, terwijl in België een half uur over de machine wordt gepraat om vervolgens twee uur met elkaar te gaan eten' gaat nog steeds op, zeker bij de vele familie- en MKB-bedrijven die België rijk is in onze branche. Maar let op, de sterke vertrouwensrelatie die je zo opbouwt is allerm minst vrijblijvend. Afspraken worden weliswaar met een 'handshake' vastgelegd, maar de klant verwacht daarbij wel dat je hem bij problemen direct uit de brand helpt", legt Kurt uit.

Maximale rentabiliteit

Wat bij zo'n sterke relatie ook niet wordt geaccepteerd

Coronacrisis werpt schaduw vooruit

KPM had in 2019 een 25-30 procent hogere omzet in een spuitgietmarkt die circa 15 procent kromp. Maar dat was zonder coronacrisis. Riekus Thiele wil nog wel filosoferen over de periode na de crisis. “Na de bankencrisis in 2008 was er al een serieuze heroriëntatie over het onderbrengen van de productie van ‘100 procent China’ naar meerdere landen en regio’s en zeker ook een deel naar Europa of Amerika. Ik kan mij voorstellen dat na de coronacrisis een tweede golf komt, waarbij het zwaartepunt van de productie nog meer in Europa en Amerika komt te liggen, en ook wordt afgestapt van het tot in het ultieme doorvoeren van het just-in-time denken. In de Benelux zijn de spuitgietbedrijven er klaar voor, is mijn inschatting. Duitsland is sterk afhankelijk van de automotive, maar we kunnen hier een enorme diversiteit aan producten spuitgieten. Door krachten te bundelen, samen te werken tussen verschillende spuitgieters, kunnen we in de Benelux ook grote opdrachten aan. Wat dat betreft zijn er geen grenzen.”

is dat er B-merken worden aangeboden. Wat dat betreft is er weinig tot geen verschil tussen de landen van de Benelux in het denken over kwaliteit en rentabiliteit. Als er dan toch een verschil moet worden aangegeven zit hem dat volgens Riekus in het benutten van alle mogelijkheden die een machine biedt. “In Nederland is men wat verder in het vaststellen van wat er precies nodig is en het maken van de vertaalslag naar de benodigde opties op de machine. Onze machines hebben heel veel mogelijkheden om de productiviteit omhoog te krijgen, en ook de robots van Wemo kunnen heel veel. Maar dat potentieel wordt niet altijd ten volle benut.”

Concurrerend zijn en blijven

De verkoop- en servicefilosofie van zowel TKPM als PlastiKCs is gericht op het geven van een meerwaarde aan de kunststofverwerkende bedrijven om concurrerend te kunnen zijn en te blijven. Dat kan je volgens die filosofie alleen bereiken met high-end producten, waarmee je het laatste stukje extra productiviteit en de maximale rentabiliteit uit de machines en de productiecel kunt halen. “In wezen is het een heel simpel verhaal”, stelt Jan Eiko. “Er komt kunststofgranulaat binnen en er gaat een product uit. Die grondstof kan je niet goedkoper dan de buurman kopen en – als het van dezelfde kwaliteit is – kan je het product ook niet duurder verkopen. Je moet het geld dus verdienen op de productievloer.” En dat kan volgens hem alleen door te investeren in zo efficiënt mogelijke machines, die lang meegaan en zo weinig mogelijk stilstandtijd hebben. “Dat zie je bijvoorbeeld terug in de verpakkingindustrie,

waar de spuitgietmachines van Sumitomo Demag een dominante positie hebben. De kostprijs van het product wordt in die markt voor 75 tot 90% bepaald door het materiaal. De rest van de kosten heeft te maken met energiegebruik, overhead en afschrijving. Als je in staat bent om met zo’n machine 2 of 3% meer rendement te halen, dan kan je ten opzichte van een goedkopere, maar minder efficiënte machine alleen al op basis van die performance een terugverdientijd van drie tot zelfs één jaar incalculeren. En dan heb ik het nog niet eens over de levensduur, die gemakkelijk tot twintig jaar of langer uitvalt.”

Profiteren van trend

Waar PlastiKCs zijn eigen koers mag varen wat betreft de samenstelling van de vertegenwoordigingen, is er qua merken uiteraard een forse overlap met het pakket van TKPM, met name de Sumitomo Demag spuitgietmachines en de robots van Wemo Automation. Met de genoemde spuitgietmachines claimt Riekus Thiele een belangrijke troef in handen te hebben om ten volle te kunnen profiteren van de trend van hydraulisch aangedreven machines naar vol-elektrische. Dit niet alleen vanwege een lager energieverbruik, maar ook door de onderliggende regeltechniek.

“Sumitomo, dat in 2008 Demag overnam, bouwt al vanaf de begin negentiger jaren van de vorige eeuw elektrische spuitgietmachines en heeft inmiddels een wereldwijde ‘installed base’ van meer dan 65.000 van dergelijke machines. Dat is enorm als je bedenkt dat er in België in totaal ruim 200 spuitgieters actief zijn, in Nederland een kleine 350 en in Duitsland zo’n 1500. Waar de Europese machinebouwers, inclusief toentertijd Demag, de elektrische aandrijftechniek nog aan het ontdekken waren, waren de Japanners dat stadium al lang gepasseerd. Die voorsprong zie je nog steeds terug, bijvoorbeeld in gepatenteerde kenmerken als activeLock en activeFlowBalance van de inmiddels derde generatie van de Intellect-productlijn, die vanaf 2018 voor de markt beschikbaar is.”

Nauwkeuriger doseren

Voor het transport van de korreltjes kunststof in de machine wordt al meer dan een halve eeuw een in 1953 door Demag ontwikkelde schroef toegepast. De schroef transporteert de korrels die door externe verwarming en frictie steeds vloeibaarder worden. Helemaal vooraan is het een volledig vloeibare smelt geworden, die in de matrijs kan worden geïnjecteerd. Aanvankelijk begon de injectie door het naar voren bewegen van de schroef. Mechanisch voorkwam een afsluitring dat de smelt terugstroomde. Maar dat ging, zeker bij de combinatie van de wat grotere schroefdiameters en licht viskeuze kunststoffen als polyamides, niet altijd even nauwkeurig en vloeide altijd wat van de vloeistof terug. ActiveLock ondervangt dat probleem door actief een klep te openen of sluiten. Precies op het moment dat je de gedoseerde hoeveelheid hebt bereikt, draai je de schroef even de andere kant op.

Hierdoor sluit je actief de klep en kan je tot op de duizendste gram nauwkeurig doseren en injecteren. Een dergelijke regeling kan feitelijk alleen met een elektromotor worden gerealiseerd, omdat die eenvoudig links- en rechtsom kan draaien. Met een intelligente, decentrale regeling zijn ook nog eens veel snellere reactietijden mogelijk. Dit vertaalt zich in een nauwkeurigere dosering. In het geval van de spuitgietmachines van Sumitomo Demag krijgt de frequentieregelaar een intelligente opdracht, die vervolgens ook decentraal wordt gemonitord. Dit resulteert in reactietijden in de orde van 0,01 seconde. Bij een injectiesnelheid van 100 mm/s heb je in dat geval niet om de 0,2 mm controle, maar elke 0,01 mm. Dat is 20 keer nauwkeuriger.

Beter balanceren

Nauwkeurig regelen staat ook aan de basis van active-FlowBalance. Bij een meervoudige matrijs is het vaak lastig om die goed te balanceren. Jan Eiko licht dit toe aan de hand van een matrijs voor 2 x 28 'tie-wraps'. "Vanaf het begin van de plek waar je injecteert zie je dat de vloeistofstroom zich nog wel regelmatig over de matrijs verspreidt. Maar iets verderop kan het zomaar gebeuren dat er eentje vol zit en de andere nog lang niet. Dat kon je verhelpen door extra materiaal naar binnen te drukken om te hopen dat de rest ook volloopt. Dit leidt op bepaalde plekken echter tot 'overpacking' – teveel materiaal op te weinig plek – wat weer leidt tot spanning in je materiaal. Of de matrijs wordt opengedrukt, waardoor vliesvorming ontstaat. Met de nauwkeurige elektrische regeling injecteer je tot je het eind hebt bereikt. Dan zitten er op verschillende plekken in je matrijs nog drukverschillen. Door de schroef gedurende een tiende van een seconde stil

te zetten, kan het plaatselijk overschot aan materiaal vloeien naar de plekken waar ruimte is. Dan krijg je dus een homogener verdeling zonder kans op opdrukken van de matrijs."

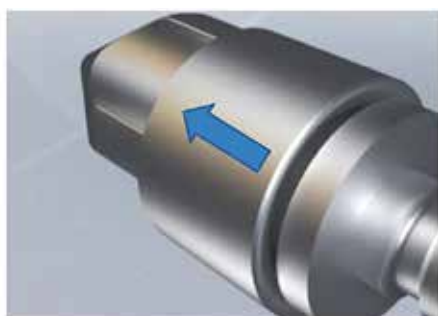
Klanten binden

Ook mechanisch gezien is er nog steeds ruimte voor verbetering, bijvoorbeeld op het gebied van de rigiditeit van 'center press'-platen. Bij 'normale' spuitgietmachine zit de krachtinleiding aan de buitenkanten van de plaat. Als je daar veel druk op zet, neigt de plaat tot doorbuigen en buigt zich als het ware om de matrijs. Het gaat hierbij weliswaar om honderdsten van millimeters, maar die minimale afwijking kan bij precisiespuitgieten significante verschillen met zich meebrengen qua nauwkeurigheid en reproduceerbaarheid. De engineers van Sumitomo hebben een constructie ontwikkeld waarbij die enorme drukkrachten vanuit het midden van de plaat worden verdeeld over het hele oppervlak. Hierdoor kan je met een standaard machine al de gewenste stijfheid van de constructie bereiken, zonder extra dikke platen te hoeven toepassen.

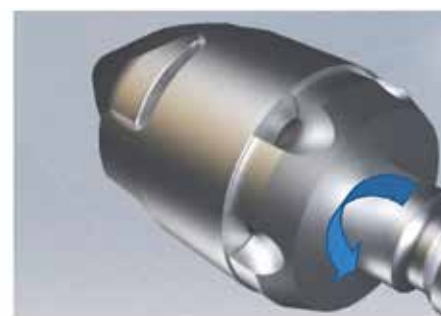
In K&R van september 2019 staat beschreven hoe Yamauchi, die uiterst kleine onderdelen voor de batterij-industrie spuitgiet, mede door deze eigenschap besloot om te investeren in IntElect2-machines. "Yamauchi is gevestigd in Hasselt, dus ook voor de oprichting van PlastiKCs wisten we klanten in België aan ons te binden. Met Kurt Callewaert hopen en verwachten we uiteraard nog meer van dergelijke prachtige projecten in België en Luxemburg in te richten met onze producten", besluit Riekus Thiele.

plasticcs.be

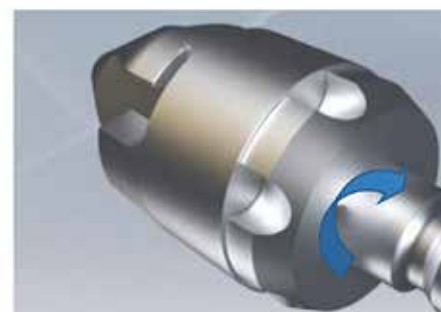
Richard Bezemer



Dosing



Injection



Met activeLock (rechts) kan je door de schroef even de andere kant op te draaien, tot op de duizendste gram nauwkeurig injecteren. Links is de klassieke wijze afgebeeld met een heen en weer bewegende afsluitring.

