

‘Er wordt op de klant gejaagd en daar hou ik van’

AKROH Industries professionaliseert en automatiseert samen met Thiele & Kor

Van ‘hoeden en petten’ naar een florerende onderneming die onder andere spuitgietproducten exporteert naar meer dan 50 landen en vorige maand augustus het tienjarig bestaan heeft gevierd. De wel heel korte samenvatting van de herkomst en ontwikkeling die AKROH Industries heeft doorgevoerd. In februari van dit jaar nam de Zwolse producent bovendien een nieuwe productiehal in gebruik. Hier staan ook de jongste productieaanwinsten opgesteld: 17 spuitgietmachines van Sumitomo SHI Demag inclusief hopperloaders van Koch en evenzovele robots van Wemo Automation.

AKROH Industries is de voortzetting van de divisie Plastic Moulding van HORKA, dat staat voor HORst Konfectie Atelier, vertelt AKROH-oprichter en directeur Arend-Jan Horst. “AKROH is de naam andersom. Mijn opa is begonnen als vrij handelsreiziger met herenpetten en -hoeden. Hij had een Keizer en reed door heel het land. Op een gegeven moment dacht hij ‘dat kan ik zelf ook’ en is met een naaimachine in een kelder gaan zitten in Zwolle.” Het bedrijf groeit – “er

gaat een muurtje uit en er staan drie naaimachines” – en specialiseert zich uiteindelijk in kleding voor de ruiter sport. In die ‘tak van sport’ is het bedrijf dat dit jaar het 65-jarig bestaan viert, nu al decennialang een internationaal gevestigde naam.

Eerste spuitgietmachine

Bij de ruiteruitrusting horen ook helmen, die werden geïmporteerd uit Frankrijk. Ook die aantallen groeiden



Arend-Jan Horst, oprichter en directeur van AKROH Industries (links) en Jarno Thiele van Thiele & Kor Plastics Machinery bij de nieuwe Sumitomo SHI Demag-spuitgietmachines in de nieuwe productiehal.



AKROH Industries concentreert zich in hoofdzaak op de agrarische markt en produceert jaarlijks onder andere forse aantallen halsbanden en nummers voor koeien.

en de productie werd in eigen hand genomen. Na initieel hier vacuümvormen voor te hebben toegepast, werd de eerste spuitgietmachine aangeschaft. Door over te stappen op spuitgieten, 'gedwongen' door de steeds grotere populariteit, was het product meteen klaar en verviel de noodzakelijke nabewerking. De overstap naar spuitgieten staat Arend-Jan nog steeds helder voor de geest: "Ik was 11 jaar toen de eerste spuitgietmachine kwam, een Battenfeld. Dat vond ik het interessantste van het bedrijf. Ik was wel een beetje technisch en toen ik 12 was bouwde ik al machines om met andere matrijzen en startte ze op. Het waren versleten machines toen mijn opa ze kocht, maar ze moesten nog een paar jaar mee. 's Ochtends was de olie dik, 's middags dun, dus je moest continu stellen. Zo heb ik het vak een beetje geleerd – de hele dag aan kranen draaien, ook op andere machines."

Voorzichtige stappen

Die affiniteit met spuitgieten en kunststoffen is daarna nooit meer verdwenen. In 2000 neemt Arend-Jan met twee familieleden HORKA over en hij neemt de gehele productieleiding op zich. In 2011 neemt hij in goed overleg de beslissing om de divisie Plastic Moulding onder zijn leiding te verzelfstandigen en is AKROH Industries – met vier werknemers – een feit. Voor die tijd waren al de eerste voorzichtige stappen in de agrarische sector gezet. Op aanvraag van een klant

waren in de jaren 80 al eens halsbandnummers voor koeien gemaakt. Ook de vraag naar dit product nam uiteindelijk toe, zeker nadat Arend-Jan rond 2008 succesvol de halsbanden voor koeien in productie nam. "Inmiddels maken we ongelooflijke aantallen halsbanden per jaar. Met de nummers ben ik met 150.000 stuks begonnen en ook dat aantal is vele malen over de kop gegaan. En dan ben je in die wereld actief en dan ligt er steeds meer werk voor je op de weg." Zo maakt AKROH inmiddels onderdelen voor melkrobots en onder andere ook voerscheppen en voer- en mest-schuivers voor de agrarische sector.

In eigen hand

Maar de opdrachten komen niet vanzelf. De kersverse directeur weet dat je moet zaaien om te kunnen oogsten. Een week per maand gaat hij daarom letterlijk de wereld over. Hij kent zijn potentiële klanten of die nu in Israël, Jordanië, Finland of waar ook wereld zitten. De orders komen sneller dan verwacht: "Het eerste jaar moest ik 's nachts al drie maanden door; ik had geen machines maar wel orders."

Die laatste uitdaging lijkt inmiddels bijna een constante voor AKROH dat de vraag naar de producten nog steeds ziet groeien. Vorig jaar beleefde het bedrijf met ongeveer 70 werknemers in omzet – die voor 90 procent uit volledig in eigen beheer ontwikkelde producten bestaat – het beste jaar ooit. Naar verwachting sneuvelt dat record dit jaar alweer. En hoewel het

technologisch wellicht niet de meest complexe producten zijn, met je de ontwikkeling niet onderschatten -mede op basis van feedback van de klant – houdt Arend-Jan de productie in eigen hand: “Ik wil de productie zelf doen. Daar zijn we mee groot geworden. En we kunnen gewoon opschalen. Als we bijvoorbeeld 1000 banden inkopen in China en we kunnen er morgen 2000 verkopen, dan kan dat niet want dan moeten we er een maand op wachten. Hier gaan we een nachtje door en hebben we die 1000 extra klaar. Het opschalen is veel eenvoudiger. Het ijzer kunnen smeden als het heet is. Anders gaat de klant ergens anders heen. En inkopen is niet moeilijk maar daar heb je nog geen kwaliteit mee.”

Maken of breken

Met die flexibiliteit en kwaliteit weet AKROH zich te onderscheiden. En snelheid, stelt Arend-Jan: “de regel is binnen 24 uur te reageren. Als je in China een offerte aanvraagt voor iets heb je over het algemeen in 90 procent van de gevallen binnen 24 uur antwoord. Als je in Europa een offerte aanvraagt, moet je na een week 80 procent nabellen. Dan heb je nog geen offerte ontvangen of vragen gehad. Het geeft de gedrevenheid van een cultuur weer. Die gedrevenheid wil ik graag in mijn bedrijf zien. Daar maak of breek je het mee.” Jarno Thiele van Thiele & Kor dat bij AKROH 17 nieuwe

Sumitomo Demag-spuitsietmachines heeft geleverd, vult Arend-Jan met een kwinkslag aan: “En dan moet je natuurlijk nu aangeven dat die gedrevenheid, flexibiliteit en korte reactietijden de doorslag voor de order hebben gegeven.” Arend-Jan – met een grote glimlach – ontkent in elk geval niet dat dit een rol heeft gespeeld: “Ik ben met Battenfeld opgegroeid maar heb Demag altijd mooie machines gevonden, ook omdat ik daarmee ben opgegroeid. Onze relatie is in de jaren gegroeid. Er wordt ook op de klant gejaagd. Daar hou ik zelf ook van. Je wordt ook serieus genomen als klant en niet gezien als iemand die voor een paar miljoen machines koopt en dan zal het allemaal wel. Je moet niet afgemeten worden aan de aantallen; je moet serieus genomen worden. Of je nou heel klein bent of heel groot.”

Nummer 1

Nu had AKROH al tweedehands Demag-machines uit het buitenland staan toen in 2018 de eerste drie nieuwe Sumitomo-Demag-machines richting Zwolle vertrokken. Jarno: “We hebben toen allebei ook veel geïnvesteerd in scholing en opleiding. Hierna en op basis van de ervaring die met de machines is opgedaan volgde vorig jaar de order voor 14 nieuwe spuitgietmachines. “Het gaat om kapitaalgoederen”, vervolgt Jarno. “Heel



Als onderdeel van de automatiserings- en professionaliseringslag bij AKROH zijn de nieuwe spuitgietmachines ook allemaal uitgerust met Wemo-handlingrobots, eveneens geleverd door Thiele & Kor.

veel is gebaseerd op relatie. Ik denk dat service en aftersales, naast kwalitatief hoogwaardige machines, hetgeen is waarmee Thiele & Kor zich onderscheidt. Wij bestaan dit jaar in december ook tien jaar en op het gebied van flexibiliteit, reactietijd en manier van ondernemen hebben wij heel veel gelijkenissen. Daar voelen we elkaar heel goed aan en versterken we elkaar. Wij willen de nummer 1 zijn en AKROH heeft dat hetzelfde. Wij zijn als het om machines gaat niet de goedkoopste. Dat willen we ook niet, maar we leveren wel kwaliteit. Nieuwe machines leveren kan iedereen. Maar als ze er eenmaal staan moet je samen zorgen dat ze ook blijven draaien, want stilstand kost geld.”

Professionalisering

“Wij zijn een snelgroeiend bedrijf en dan komt ook het moment om een nieuwe stap te zetten. We willen graag verder ontwikkelen. Ik wil niet groeien om te groeien. Ik wil een goed product maken. Geen gezeik. Ik wil dat mijn factuur betaald wordt.” In die ontwikkeling past ook de investering in de nieuwe machines, die volgens Arend-Jan voor 80 procent vervanging bestaat en voor 20 procent is gebaseerd op groei, als een volgende stap in de professionalisering van AKROH. Daar hoort ook automatisering bij. Daarom zijn alle nieuwe spuitgietmachines stuk voor stuk uitgerust met Wemo-robots, hekwerken en transportbanden – en ook die zijn geleverd door Thiele & Kor evenals de Koch-hopperloaders op de machines. En wat die laatste betreft: “Mijn vader had er daar in de jaren 80 al drie van gekocht en die draaien nog steeds. Ik wil alleen maar kwaliteit hebben”, licht Arend-Jan zijn keuze toe. “We willen nu nog drie of vier machines vervangen. Daarbij doet Demag ook mee”, zo deelt hij Jarno lachend mee. “We zijn bezig met een professionaliseringsslag en daar helpt goede apparatuur aan mee. Maar we hebben ook net een kwaliteitsman aangenomen die zich uitsluitend bezig gaat houden met kwaliteit, de structuur en orde en over de afdelingen heen gaat. Het moet geborgd worden. Je moet mensen hebben die dat in de gaten houden en op papier. Je wil steeds beter worden.”

‘En door’

Daar slaagt AKROH zonder meer uitstekend in. Getuige ook dat de Zwollenaren zowel in 2019 als 2020 in het kader van de FD gazellen Award van het Financieel Dagblad zijn uitgeroepen tot een van de meest snelgroeiende middelgrote ondernemingen in het oostelijk deel van het land. De spuitgietactiviteiten zijn sinds begin dit jaar allemaal geconcentreerd in de nieuwe productiehal aan de Marsweg direct aangrenzend en achter de Ampèrestraat waar het in 2011 allemaal begon. De nieuwe productiehal waar nu alle spuitgietmachines staan, beslaat een oppervlakte van meer dan 13.500 m².

Met die oppervlakte, de geautomatiseerde machines en de hieraan gekoppelde verbeterde efficiëntie en logistieke stromen, lijkt AKROH een voorschot op de



De Koch-hopperloaders – ook Thiele & Kor – helpen bij de optimalisering van de efficiëntie en interne logistiek bij AKROH.

toekomst te hebben genomen. In de hal zijn ook vier bovenloopkranen en een kraanbaanconstructie van twee keer 70 m gemonteerd. Hiermee kunnen matrijzen tot 12 t in de spuitgietmachines worden geplaatst. Ook de kantoren verhuizen uiteindelijk naar de Marsweg. Maar niets is wat het lijkt en het initiële plan ook de overige productieactiviteiten hier naartoe te verplaatsen, gaat niet door. Want het is eigenlijk allemaal nu alweer te klein. “Ik dacht ‘als we daar zitten is het een beetje klaar’. Maar nu begint dat gelazer weer”, grapt Arend-Jan. “En door”, vult Jarno lachend aan.

akroh.com
www.tkpm.eu

Robin Zander