

“We willen nummer 1 worden in de Benelux”

Ambitie blijft bij Thiele&Kor Plastics Machinery

“We hadden nog helemaal niks. We hadden geen pand, geen vertegenwoordigingen. Maar we hadden wel ideeën – laten we kijken wat de toekomst brengt.” Met die korte situatieschets vat Jan Eiko Kor het ‘businessplan’ achter Thiele&Kor Plastics Machinery BV samen. Wat hadden Riekus Thiele en Jan Eiko dan wel bij de officiële oprichtingsdatum op 1 december 2011? “We wisten wel dat wij met zijn tweeën bekende namen in de markt waren.”

Nu is het zeker een pre voor een vliegende start als je gezamenlijk meer dan drie decennia (verkoop) ervaring in de wereld van de spuitgietmachines op zak hebt. Maar voldoende is dat natuurlijk niet. Genoeg reden voor Kunststof en Rubber om af te reizen naar Nieuwegein en daar met Jan Eiko en Jarno Thiele – ‘zoon van’ en inmiddels mede-directeur/eigenaar – om de tafel te gaan, nu Thiele & Kor inmiddels alweer 11 jaar bestaat.

Nu is dat zoals Jan Eiko zegt eigenlijk voor hen heel ongebruikelijk. Want liever laten ze een van hun klanten het woord doen. “Onze samenwerking met Kunststof en Rubber is voor ons een uiting van merkimago. Mensen zien dat anderen bij ons Sumitomo-Demag-spuitgietmachines kopen. Waarom doen die dat? Dat maakt nieuwsgierig en zo zien ze de succesverhalen achter ons merk.” Overigens, het feestje voor het 10-jarig jubileum volgt – corona – nog, zowel voor hun klanten als de medewerkers. Proosten in Teams is nu eenmaal niet hun stijl. Het moet goed gebeuren en met een Kunststoffenbeurs – Thiele&Kor Plastics Machinery is te vinden op het Machineplein in hal 1 met stand 110 – en een K-beurs dit jaar wordt dat dus 2023.

Europese fabrikanten

Behalve op de namen van de oprichters stoelt het ‘merk’ Thiele&Kor Plastics Machinery (TKPM) inmiddels mede op een leveringsprogramma dat is opgebouwd rondom gerenommeerde Europese fabrikanten – een uitgangspunt bij de start – van de lineaire robots van WEMO Automation, de materiaallogistiek en -behandeling van Koch Technik en de maalmolens granulators van Wanner Technik tot de spuitgietmachines van Sumitomo-Demag. En of dat nog niet voldoende is om tot een optimale productie te komen hebben ook de transportsystemen van F.lli Virginio, de temperiere oplossingen van BOE-Therm en de after-

market spuitgiet-productieoplossingen van Plasdan bij Thiele&Kor in Nieuwegein onderdak gevonden.

Flinke stappen

Met de exclusieve vertegenwoordiging van Sumitomo-Demag voor de Benelux, wist Thiele&Kor in september 2012 een belangrijke pijler onder het huidige programma binnen te halen. Ook voor de Japans-Duitse spuitgietmachinefabrikant, op dat moment al enige tijd op zoek naar een nieuwe partner in de Benelux, waren Jan Eiko en Riekus geen onbekenden. Dit betekende niet dat de kersverse ondernemers geen flinke stappen moesten zetten om de zaak uiteindelijk te kunnen beklinden. Jan Eiko: “Dat was wel spannend, want we moesten voor die tijd wel een organisatie hebben neergezet. Zonder dat je zeker wist dat je de vertegenwoordiging kreeg.”

Maar die noodzakelijke stappen waren deels al gezet. Het huidige pand in Nieuwegein – centraal in Nederland – werd betrokken na het eerste kapitaal te hebben verdiend met de verkoop van gebruikte machines. “We reden toen ook in oude Volvo’s rond met 400.000 km op de teller. We zijn allebei wel van eerst geld verdienen voordat je het kan uitgeven. Want je kan twee dingen doen: of je koopt een mooie Audi, of je zegt ‘ik ga dit geld besteden om gereedschappen voor onze service-specialist te kopen’. We hebben voor het laatste gekozen.”

Bovendien wisten Riekus en Jan Eiko ook voormalige collega’s te enthousiasmeren voor hun plannen. Natuurlijk is geloof in eigen kunnen een belangrijke voorwaarde – de markt moet dat vertrouwen wel delen. Het economisch tij in de wereld hadden ze in die jaren zeker niet mee. Maar met een pand en de eerste ervaren monteurs in dienst, wisten Jan Eiko en Riekus Sumitomo-Demag te overtuigen. Ook Jarno – ‘van huis uit’ natuurlijk altijd betrokken bij het bedrijf – kan het succes van die ‘filosofie’ beamen: “Die basis, dat je



Jan Eiko Kor (links) en Jarno Thiele (rechts) voor het pand van Thiele&Kor Plastics Machinery in Nieuwegein.

een organisatie hebt met monteurs, betekent dat je ook de kennis en kunde in huis hebt – zowel op verkoopgebied als op servicegebied. Dat maakt je ook wel heel sterk in je positie richting Sumitomo-Demag om ze te overtuigen de samenwerking aan te gaan.”

Geluk hebben

Niet dat het dan vanzelf gaat natuurlijk. “De markt was ook afwachtend en dacht: Laat ze eerst maar een paar jaar bestaan, want ieder stelletje verkopers kan wel zeggen dat ze een bedrijf kunnen oprichten. Laat ze eerst maar bewijzen dat ze het kunnen. Nou, dat hebben wij denk ik wel aardig bewijzen nu we inmiddels meer dan 10 jaar bestaan”, stelt Jan Eiko niet zonder trots.

Natuurlijk – dat weet hij ook: “Je moet ook geluk hebben met je leveranciers. Als een leverancier een verkeerde afslag neemt, dan heb jij niet het juiste product dat de klant vraagt. Wij hebben het geluk dat Sumitomo toendertijd Demag heeft overgenomen. Je hebt ‘German engineering’ en ‘Japanese technology’. Die machines zijn gewoon een gigantische goede accelerator geweest – en nog – voor ons bedrijf.

Bij de club

Een periode van groei volgt in de richting van 2015. Meer medewerkers worden aangetrokken, de binnendienst en servicedienst ontwikkelen zich verder. De Thiele&Kor-organisatie krijgt steeds meer vorm. Daar komen ook andere uitdagingen bij kijken. “Dan heb je

bijvoorbeeld een prachtig idee hoe je mensen wilt belonen met een eigen regeling, maar dan moet je naar een branchegerichte cao. Die dingen horen er natuurlijk ook bij maar wij zijn maar twee eenvoudige verkopers. Die uitdagingen overwin je en dan kan je meteen zien of je ondernemer bent: breek je bij de enkeltjes af of ga je door? Nou – we hebben de koe elke keer bij de hoorns gevat en zijn doorgegaan.” Ook de verkoop, sinds de oprichting het ‘domein’ van Riekus en Jan Eiko kon uitbreiding gebruiken: “Riekus en ik gingen elk jaar met zijn tweeën skiën”, vertelt Jan Eiko. “Door de drukte doen we dat helaas al jaren niet meer, maar ‘s avonds bij de après-ski ontstaan de beste ideeën. Het is alleen de kunst om ze tot de volgende ochtend te onthouden”, zegt Jan Eiko lachend de sfeer op de gezamenlijk skitrips schetsend. “Ik zeg: ‘joh, wij kunnen heel, heel ver zoeken, maar wij doen wel eens zaken met iemand die ons goed helpt. Die jongen, als het een keer niet lukt, gaat net zo lang door tot het wel lukt’. En dat was Jarno. Waarom zou je verder zoeken als je gewoon iemand om de hoek, in je eigen gelederen hebt? Riekus die dacht van ‘ja ja, dit had ik ook al gedacht’, maar wilde het voorstel niet zelf doen. Ik zeg: ‘we gaan met hem praten’. Zo is Jarno bij de club gekomen. Met het vooruitzicht dat als het van beide kanten bevalt dan wie weet in de toekomst, maar je begint in de verkoop.”

Beste plek

Dus op 1 april 2015 begint Jarno in de verkoop. “Er is

helemaal nooit een contract geweest”, haakt hij lachend aan bij de opmerking van Jan Eiko dat een grap met zo’n startdatum natuurlijk niet kon uitblijven. “Eigenlijk was ik vanaf het begin van TKPM al wel betrokken – je weet wat er gebeurt en speelt. Toen die basis er eenmaal was – een grote ‘installed base’, een serviceorganisatie en Riekus en Jan Eiko die zelf de verkoop oppakten – dan kun je verder gaan uitbouwen. En na een aantal jaren kwam er ruimte voor uitbreiding bij de verkoop. “Dat is in principe ook de beste plek om te beginnen. Je krijgt de lijntjes met de leveranciers, die leer je door en door kennen. En natuurlijk het contact met de klanten, zodat je weet wat er in de markt speelt. Maar ook in de eigen organisatie. Daarmee vorm je een goede basis om over de hele breedte kennis en ervaring op te doen, om van daaruit verder te gaan. Daar lag sowieso mijn ambitie wel, maar dit was nodig – eerst een jaar of vier, vijf volle bak knallen in de verkoop”, sluit Jarno lachend af.

‘Tussen pot en pint’

Inmiddels is Jarno één van de drie directieleden en

“Geen fouten meer”

Thiele&Kor is al enige tijd bezig met het transitieproces dat hoort bij een sterk groeiende en ontwikkelende onderneming. Jan Eiko: “Ik ben afgestudeerd op continu verbeteren - kaizen. Als medewerkers mij vragen ‘joh, waar gaat het naartoe met deze firma?’ zeg ik ‘heel simpel, over een paar jaar maken wij geen fouten meer’. Dat is natuurlijk onhaalbaar maar je blijft altijd getriggerd om fouten te herkennen, erkennen en te verbeteren met elkaar. En niet dat Jan Eiko of Jarno vertelt hoe ze het moeten doen. Dat moet uit henzelf komen. Zelf helpen dingen te verbeteren. Dat er dingen misgegaan is helemaal niet erg. Dat gebeurt ons allemaal. Het is pas erg als je er niks mee doet.” Jarno legt uit: “We krijgen steeds meer werk en dat moet efficiënt gebeuren. Iedereen heeft daarbij een behoorlijk stuk verantwoordelijkheid. Maar als diegene om wat voor reden dan ook wegvalt, tijdelijk of langer, dan moet het zo zijn dat een ander dat over kan nemen. Daar heb je duidelijke workflow-schema’s, procesbeschrijvingen en werkinstructies voor nodig. Dat is ook waardeontwikkeling en waarde creëren voor je bedrijf. Door dat structureel te doen, wordt het gewoon veel makkelijker en efficiënter, dus je houdt veel meer tijd over voor andere dingen. Dat ziet iedereen in en daar is iedereen ook fanatiek mee. Wat ook heel belangrijk is: we nemen hier heel erg de tijd voor. We begeleiden de mensen goed. Maar doordat ze het zelf doen, zien ze ook dat het voor hen daadwerkelijk iets oplevert – en dat motiveert. We hebben afgelopen jaren wel een cultuuromslag gemaakt en dat is ook een structurele strategische omslag.”

heeft een deel van de aandelen van zijn vader overgenomen. Ook de structuur van het bedrijf is inmiddels danig veranderd. Thiele&Kor Plastics Machinery ‘hangt’ nu onder Thiele&Kor Group, samen met Thiele&Kor Rental&Lease en PlastiKCs in België. “Want we hebben in de tussentijd ook een bedrijf in België opgericht”, vertelt Jan Eiko over het 50-procent belang in PlastiKCs, gevestigd in Brecht op een kleine 10 km van het centrum van Antwerpen.

De andere 50 procent van PlastiKCs – en de verklaring voor de KC – is in handen van ‘spuitgietspecialist’ en professional Kurt Callewaert. Jan Eiko: “Wij waren niet groot genoeg om België ook goed te kunnen vertegenwoordigen. En – dat weten wij ook – het is ook heel simpel: we zijn ontzettend goed met een aantal Belgische bedrijven, maar Belgen moet je door Belgen – met een mooi Nederlands woord – laten ‘betreuen’.” Kurt, geen onbekende voor Riekus en Jan Eiko want ooit collega’s, zei hier in een interview met Kunststof en Rubber in 2020 over: “Ofschoon ieder op een zeker moment zijn eigen weg is gegaan, hebben we binnen de kleine wereld van de spuitgietspecialist 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 spuitgietspecialist.”

Niet al te gek

PlastiKCs profiteert uiteraard van de vertegenwoordigingen die Thiele & Kor onder de hoede heeft. Maar het Belgische bedrijf heeft ook eigen vertegenwoordigingen in de wacht gesleept, zoals die van het Zwitserse Regloplas, fabrikant van temperatuurapparaten.

“PlastiKCs is begonnen in de coronatijd”, vertelt Jan Eiko. “We waren nog niet bij de notaris of de hele wereld stortte in. Dan ging je daar naar binnen en gingen alle plichtplegingen met een plastic scherm ertussen. Zo werden de spullen ondertekend. Heel bizar vergeet je nooit weer. Heel Antwerpen was uitgestorven. Natuurlijk ging het heel langzaam van start. Maar dat is helemaal niet zo erg. Wij waren in 2011 ook blij dat de markt niet al te gek was. Dan kan je rustig aan starten. Als je in een keer met 70 machines wordt geconfronteerd, dan is dat niet te bolwerken.” Inmiddels lijkt PlastiKCs een zelfde weg af te leggen als Thiele&Kor destijds en is een volwassen bedrijf aan het worden. “En het leuke is vanaf dag één zijn gelijk zwarte cijfers gedraaid. Het een heel stabiel bedrijf dankzij professionals”, stelt Jan Eiko.

Boerenverstand

Wat voor de start van PlastiKCs geldt, gaat ook op voor die andere poot onder de Thiele&Kor Group – die van Plastics Machinery Rental&Lease – als je de zorgvuldigheid beschouwt die aan alle activiteiten ten grond-



Jan Eiko Kor: “Mensen zien dat anderen bij ons Sumitomo-Demag-spuitsietmachines kopen. Waarom doen die dat?”

Jarno Thiele: “We willen nummer 1 worden in de Benelux – in aantallen machines maar ook in bijvoorbeeld service.”

slag ligt. Jan Eiko: “Wat is op dit moment ontzettend lastig? Dat is voor de klant om een lease te krijgen op machines buiten de eigen bank om. Want ‘know your cliënt?’ – als je geluk hebt, heb je binnen een half jaar een antwoord. Daar zijn we over na gaan denken en ook dat was weer een hele zoektocht.”

Uiteindelijk komen ze uit bij wat Jan Eiko “veruit het beste partij” noemt: ABN-AMRO Lease, het voormalige Amstel Lease, en ingericht op het ‘verleasen’ van kapitaalgoederen: “Wat hebben we gedaan? Wij hebben een Plastics Machinery Rental&Lease opgericht en doen aan operational lease en korte-termijn verhuur van spuitgietmachines. Dat doen we met eigen middelen, maar dus ook met vreemd geld van ABN. Wij zijn hun risicopartner. We hebben het met ons boerenverstand zelf opgezet, de contracten naar de ABN gestuurd en dat hoefde maar een heel klein beetje aangepast te worden.”

Extra machines

Rental&Lease ‘profiteerde’ – wel op een andere wijze dan PlastiKCs – dus ook gewoon van de coronacrisis, stelt Jarno: “Rental&Lease is door de coronacrisis één keer eigenlijk heel erg versterkt. Heel veel klanten wilde wel investeren en hadden ook wel geld. Maar die wilde echter de liquiditeit behouden, ook om facturen te kunnen afhandelen op het moment dat het wat lastiger wordt. Klanten gingen daardoor veel meer leasen dan zelf direct kopen. Dus daardoor kreeg het ook wel een extra boost.”

En Sumitomo-Demag? Die vindt het prachtig, voegt Jan Eiko toe, want TKPM koopt daar de machines: “Dankzij de leaseconstructies hebben we vorig jaar denk ik zeven of acht machines extra kunnen ‘verkoopen’. Zij kunnen dat niet in Nederland aanbieden, omdat zij een Japans-Duitse entiteit zijn. En wij kunnen er ook nog wat bijdoen. Heb je een hopperloader nodig? Dan kan dat.”

Continuïteit en aanwas

Bij het aangaan van een leasecontract vertelt Jarno hoort een onderhoudscontract met TKPM als garantie dat de spuitgietmachine adequaat en tijdig wordt

onderhouden. Tegelijkertijd zien Jan Eiko en Jarno daardoor ook een andere ontwikkeling. “Technici zijn heel moeilijk te vinden en ervaren spuitgietspecialisten zijn helemaal niet te krijgen. Wat wij zien is dat steeds meer bedrijven afscheid nemen van hun eigen TD. Wel voor de hand en spandiensten, maar niet echt voor het machineonderhoud. Dat willen ze bij ons neerleggen. Sterker nog, het is zo druk dat we daar eigenlijk een wachtlijst voor hebben”, vertelt Jan Eiko.

Maar Thiele&Kor zou Thiele&Kor niet zijn om die uitdaging aan te grijpen voor een volgende stap in de ontwikkeling, die overigens nog wel wat jaren in beslag gaat nemen. Het contractwerk dat met het onderhoud gepaard gaat, maakt het mogelijk beginnend monteurs aan te nemen. Die kunnen kiezen om zich daar volledig op te richten, maar kunnen ook stapje voor stapje doorgroeien richting allround servicetechnicus. Maar ook die aanwas is naar alle waarschijnlijkheid beperkt en bovendien is TKPM niet de enige partij die aast op de aanstormende technici, weet ook Jarno: “Iedereen heeft hier mee te maken. Het is bovendien heel specialistisch werk en ook met twee jaar ervaring red je dat niet. Als er dan in de markt niks meer beschikbaar is, dan moet je gaan nadenken. Hoe wil je dat in de toekomst gaan doen en zodanig neerzetten dat we ons eigen opleidingstraject hebben om die continuïteit te waarborgen. We zijn nu daarom bezig om richting leer-werktrajecten te gaan, met opleidingen die aan de mechatronica-kant zitten. Maar daar hebben we nog wel een jaar of twee jaar voor nodig. Noodzakelijk is het wel denk ik – om zo continuïteit en een goede aanwas te hebben.”

Nummer 1 worden

Die stappen lijken ook zeker noodzakelijk als de ambitie van Thiele&Kor ter sprake komt en waar het bedrijf over vijf jaar wil staan. Jarno: “We willen nummer 1 worden in de Benelux – in aantallen machines maar ook in bijvoorbeeld service. Dat is wel een duidelijk streven. En we zijn hard op weg. Als je kijkt naar de groei die we hebben doorgemaakt van 2011 naar en nu qua aantal machines en omzet – dan doe je mee in de

top 3. Je hebt het over vele tientallen machines per jaar. Dat ging de laatste jaren prima. Maar voor continuïteit en stabiliteit voor de toekomst willen we met een duidelijke strategie de markt betreden. Wat betekent dat? Je kunt niet overal goed in zijn. Dus segmenten waar wij goed in zijn, daar willen we verder in komen." Jan Eiko legt uit: "Wij zijn van oudsher heel sterk in consumer. Dat is ook de grootste markt, daar willen we alleen maar beter in worden. Consumer tegen de laagst mogelijke kosten – omdat we de energiezuinigste en productiefste machine hebben. Maar wij zijn ook heel goed in packaging. Sumitomo-Demag is enorm aan te investeren om die packaging-machines energiezuiniger en sneller te krijgen. Dedicated machines – daar willen we het mee doen. Sumitomo-Demag investeert gigantisch, bijvoorbeeld ook in medical. Daar zit heel veel kennis en die kennis kunnen we meenemen naar de markt en daar kunnen we gebruik van maken. Daar gaan we ons meer op focussen dat je snel mensen kan inzetten met de juiste kennis die dat plaatje op tafel kunnen leggen. Zodat de klant niet alleen de machine krijgt en voor de rest aan de goden is overgeleverd, maar weet dat wij van A tot Z in alles kunnen voorzien. We kunnen bijvoorbeeld een volledig aangepaste machine leveren die helemaal medisch approved is – volgens alle normen inclusief de hele bijbehorende documentenstructuur."

Vol op elektrisch

Ook als het om technologie gaat, heeft TKPM een duidelijk focus, vertelt Jarno: "We zijn volledig gefocust op vol-elektrische machines. We zijn daarmee ook

marktleider in Nederland en in België zijn we flink op weg. 85 procent van de machines die we leveren zijn vol-elektrisch." Hoe zit dat dan met hydraulische machines? Jan Eiko: "Daar is nog wel vraag naar maar dan heb je het over specifieke sectoren en hele grote machines. Of als je hele lange cyclustijden hebt en de machine heel lang stilstaat. Dan verbruikt zo'n hydraulische machine relatief weinig energie." Maar de toekomst is overduidelijk elektrisch. Jan Eiko: "Waarom zou je nog investeren in zo'n ouderwetse technologie? Daarom zetten we ook vol in op elektrisch. Zijn we er al? Nee. Gaat het die kant op? Ja. Nu is bijvoorbeeld 500 ton elektrisch de grootste maar binnen twee jaar is dat 800 t. Ook de vol-elektrische snellopers komen eraan. Het voordeel van hydrauliek is dat je veel meer kracht en snelheid kan overbrengen met injecteren en daar zijn ze nu aan het kijken hoe ze dat toch elektrisch kunnen toepassen en dat gaat steeds beter."

Schrijf maar op

Jarno gooit er al lachend een kwinkslag tussendoor: "Ja, mooi man. Klinkt goed. Ik zou het wel geloven." Maar ze weten allebei dat het geen gelopen race is. Jan Eiko: "Hoe zorg je dat de klant dat ook ziet? Want iedereen zegt dat. Zelfs de Chinezen. En op papier ziet alles er goed uit. Maar wij weten zeker dat we een hele goede machine hebben." Om lachend af te sluiten: "Schrijf maar op: dit artikel bevat de sleutel tot jouw succes!"

www.tkpm.eu

Robin Zander



"We zijn volledig gefocust op vol-elektrische machines. We zijn daarmee ook marktleider in Nederland en in België zijn we flink op weg."