

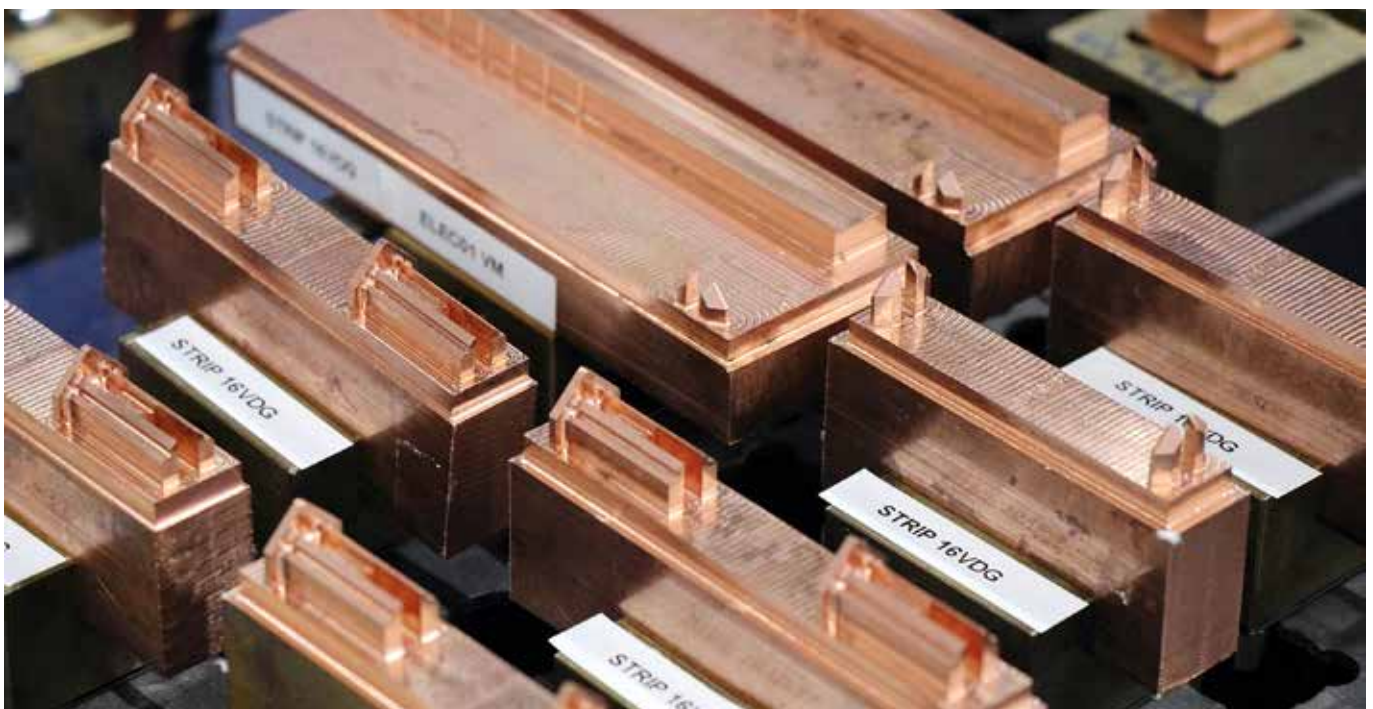
‘Stevige verkering vinden we wel fijn’

Omefa European Plastics & Tooling zoekt altijd naar innovatie

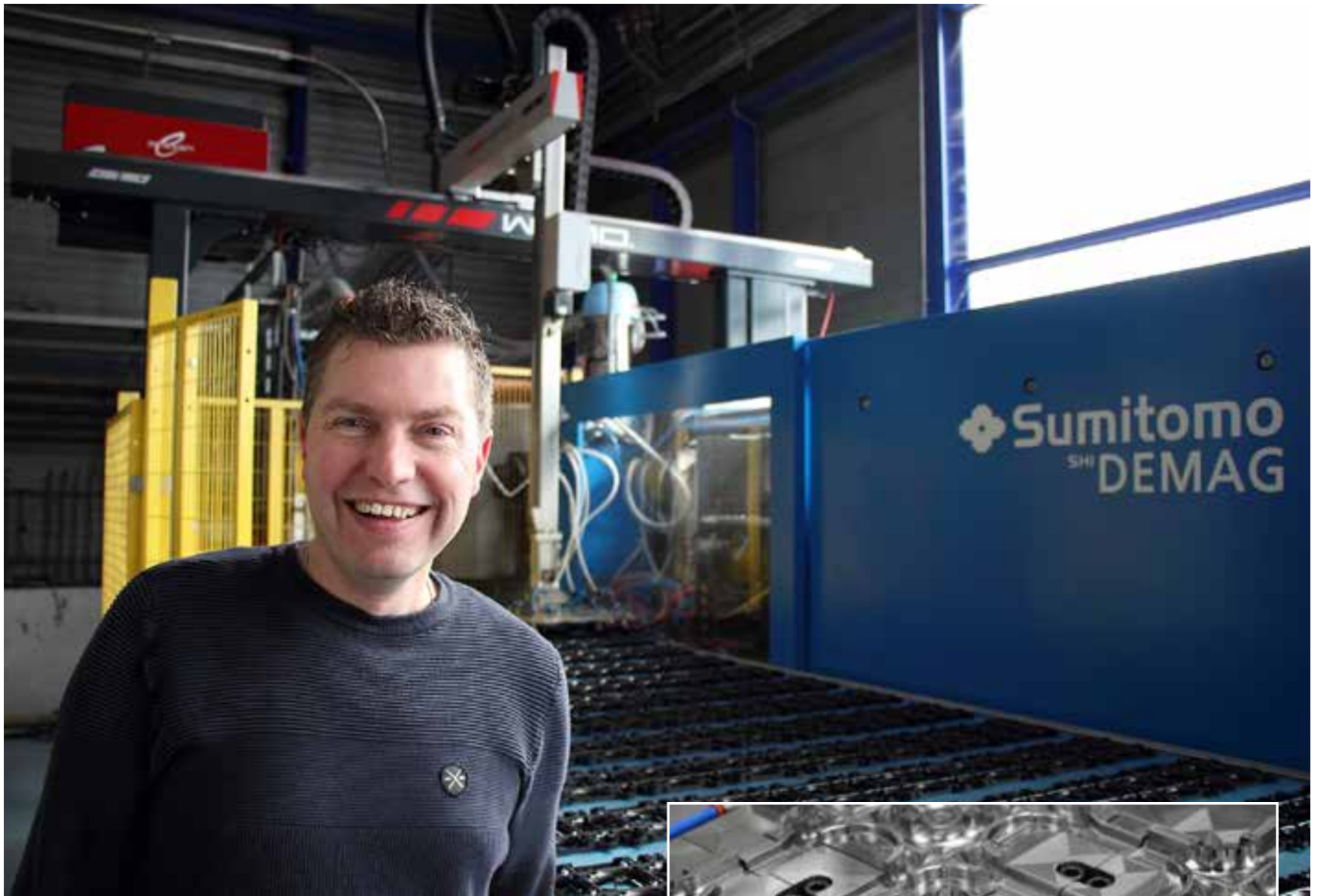
“Als hier iemand komt met een bestaande matrijs en vraagt aan ons of we willen calculeren of het goedkoper kan? Dan zeggen we gewoon ‘Veel succes, blijf bij uw huidige leverancier’. Wij bouwen graag onze matrijzen zelf.” Zo reageert John van der Voorn, algemeen directeur van Omefa European Plastics & Tooling, als Kunststof en Rubber vraagt naar de paragraaf ‘Wat doen we niet’ op hun website. Omefa produceert uit zelfgebouwde matrijzen, verwerkt bij voorkeur geen milieubelastende materiaal als PVC en evenmin kleurstoffen met zware metalen. Zo expliciet uitgespeld kom je het zelden tegen.

Aan alles waar Omefa zich mee bezig houdt, ligt altijd wel een bepaalde mate van innovatie ten grondslag. “Als hier nieuwe aanvragen binnenkomen werken we vaak samen met designers of engineers.” “Het kan zijn dat het om een moeilijke vorm gaat of een speciaal materiaal. Het is altijd net even anders. En dan zijn een, twee of drie ‘design loops’ niks. En omdat we een eigen gereedschapmakerij hebben kun-

nen we de ‘time-to-market’ vele malen korter maken. Daarom bouwen we matrijzen zelf. Natuurlijk bestaan daar uitzonderingen op, bijvoorbeeld als we met een klant een lange relatie hebben en hij door een overname in het bezit van andere matrijzen komt. Uiteraard nemen we zo’n matrijs wel even onderhanden en passen die dan zoveel mogelijk aan onze standaarden aan.”



Een spuitgietsbedrijf met eigen gereedschapmakerij voor het maken van matrijzen – Omefa European Plastics & Tooling in Nieuwkoop heeft alles in huis.



John van der Voorn bij een van de volelektrische Sumitomo-Demag- spuitgietmachines: “Wij zoeken met onze leveranciers naar innovatieve partnerships en dat willen we ook met onze klanten.”

Nederland schoon

Omefa begeleidt de klanten wel bij de ontwikkeling van het product. John benadrukt: “In principe zijn we een loonspuitgieter.” Hij is verantwoordelijk voor de productieorganisatie en de financiën binnen Omefa. De verkoop en ontwerpspuitdagingen liggen op het bordje van commercieel directeur en compagnon Dizzy Soederhuizen. Eigenzinnig zijn ze ook op meer terreinen. “Wij hebben een behoorlijk breed materiaalportfolio en we denken dat we daar ook behoorlijk verstand van hebben.” Om die bewering kracht bij te zetten: “De afvalbak van Nederland Schoon kent iedereen uit het straatbeeld, die wordt bij Omefa geproduceerd. Ze zijn gemaakt van 100 procent gerecycled PET met in-mold labelling. Ik ken eerlijk gezegd geen andere spuitgieter die dat doet met gerecycled PET. Misschien zijn ze er, maar ik ken ze niet.”

Gerecycled materiaal

Gerecycled materiaal inzetten doen ze graag. “Wij zijn eigenlijk tien jaar geleden al heel actief in de markt gestapt met gerecyclede materialen. Vorig jaar hebben we hier 1000 ton kunststof verwerkt en 68 procent daarvan was gerecycled materiaal. Dat zit inmiddels

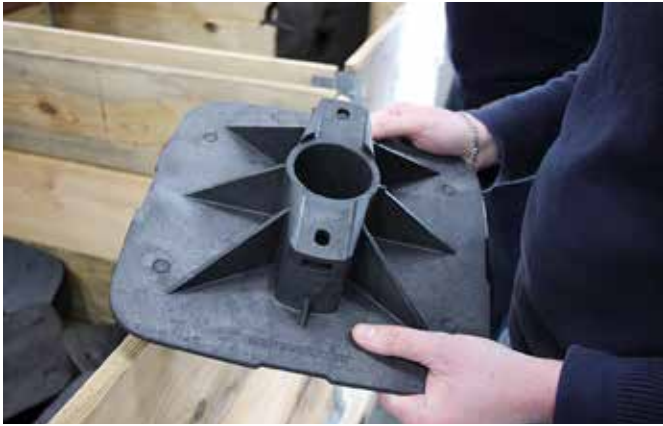


Omefa heeft een eigen schaalbaar matrijssysteem ontwikkeld. Aantrekkelijk voor de klant die zijn productie wil kunnen opschalen met een lagere totale matrijsinvestering dan een complete nieuwe meervoudige matrijs

helemaal in ons DNA. Als ik zes, zeven jaar geleden aan een leverancier vroeg of hij ook iets op basis van gerecycled materiaal had werd dit ons voorzichtig afgeraden. Inmiddels is heel Holland aan het gerecycled materiaal.”

Onbekende omarmen

“Die angst voor het onbekende kun je ook omarmen, je gaat ermee aan de slag. Het blijft wel een uitdaging. Maar het heeft ook uitbetaald. We hebben juist ook klanten binnengehaald omdat wij wel met 100 procent post-consumer gerecycled materiaal uit de voeten konden. En dat was zeker niet goedkoper. Sterker nog, het was veel duurder. Maar zij wilden dat. In alle



Een materiaaloplossing voor Van Walraven dat onder andere in installatiemateriaal doet: een UV- en weerbestendige dakvoet voor onder andere zonnepanelen en luchtbehandelingskasten met meer dan 50 procent houtvezel.

mogelijke kleuren. Nou, dan doen we dat”, zegt John nuchter. “Als ontwerppakket hebben we Cimatron, dat specifiek voor de gereedschapmakerij is ontwikkeld en voor simulaties maken we gebruik van Moldex. Daarmee kunnen we de klanten een goed advies geven en kunnen we verbeteringen aanbrenge in het product. Wat je ziet, is dat designers meestal weinig verstand hebben van productieprocessen en van spuitgieten. Ze ontwerpen producten die wij nog finetunen zodat het spuitgietaar is.”

Eigen gereedschapmakerij

“De klanten die hier komen voor nieuwe dingen hebben in sommige gevallen een product. Dat moet dan nog produceerbaar gemaakt worden. In sommige gevallen hebben ze een idee voor een product, maar nog geen tekening. Dan hebben ze een schetsje en dan ontwerpen wij daar aan. In andere gevallen hebben ze gewoon een probleem en hebben ze een product nodig om het op te lossen. Dan ontwikkelen wij het product. Het produceren van matrijzen is daar een belangrijk onderdeel van en die maken we zelf in onze gereedschapmakerij”, illustreert John de rol van Omefa als ‘niet zo maar een loonspuitgieter. Hoewel in de matrijzen een hoop kennis en kunde gaat zitten is dat niet waar Omefa het mee verdient, zegt Van der Voorn eerlijk. Het draait uiteindelijk om de productie. “Dat is ons businessmodel. 24/7 draaien de machines met 2 ploegendiensten en ‘s nachts gaat de productie onbemand door. Daarom heb je goede machines nodig, en je hebt matrijzen nodig die goed doordacht zijn.”

Schaalbaar matrijssysteem

Ter illustratie van die uitspraak: “Wij hebben een eigen schaalbaar matrijssysteem voor kleinere producten ontwikkeld. Kijk, de kostprijs van je product en de matrijzen zijn aan elkaar gelieerd. Stel nu dat je een nieuw product hebt bedacht en je vraagt je af hoe de markt zich gaat ontwikkelen. Ga je dan een achtvoudi-

ge matrijzen aanschaffen of meteen een 16-, een 32- of een 64-voudige? Dat zijn lastige keuzes voor de klant. Je wil niet te laag zitten, want stel dat het een succesvol product wordt. Maar je wil ik ook niet meteen de andere kant op gaan, want zo’n matrijzen is nogal een investering. “Dus wat hebben wij gedaan om te ze helpen? Wij hebben een eigen modulair matrijssysteem bedacht en ontwikkeld. We bouwen een vormblok wat past op ons enkelvoudige multi-mold systeem daar zitten dan bijvoorbeeld acht productholtes in. De klant kan zijn product op de markt brengen. Als na bijvoorbeeld anderhalf of twee jaar blijkt dat zijn product succesvol is, dan bouwen er nog een blok bij en schalen we op naar ons tweevoudige multi-moldsysteem. Alles is modulair dus dan kan je naar 16-voudig.”

Klantvoordeel

De vormholtes die je al had kun je hierbij gewoon hergebruiken. Omefa heeft verschillende moederhuizen – van enkelvoudig met acht vormholtes tot 16-voudig – en daar passen de blokken met de vormholtes die al zijn gemaakt gewoon weer in. De eigen gereedschapmakerij maakt er voor de klant gewoon nieuwe blokken bij voor in de grotere systeem. “De klant heeft hier gigantisch veel voordeel bij. Natuurlijk is het zo dat als je eerst in een achtvoudige matrijzen investeert en vervolgens gaat bijbouwen voor 16-voudige die twee bedragen hoger uitvallen dan meteen een 16-voudige matrijzen opbouwen. Maar uiteindelijk is het wel goedkoper dan eerst een achtvoudige bouwen en vervolgens een hele nieuwe 16-voudige matrijzen. Je kan natuurlijk twee achtvoudige matrijzen bouwen, maar dan heb je wel weer twee machines nodig. Daar gaat alleen je capaciteit van omhoog, maar je kostprijs gaat niet omlaag.”

‘Stevige verkering’

Van der Voorn steekt niet onder stoelen of banken dat Omefa hiermee ook de eigen investering zeker stelt. “We maken daar overigens geen geheim van en vertellen het de klant meteen als we voor dit concept kiezen. Kijk, wij zoeken met onze leveranciers naar innovatieve partnerships en dat willen we ook met onze klanten. Je hoeft niet meteen met ons te trouwen maar stevige verkering vinden we wel fijn”, zegt hij lachend.

“Dit is nou typisch een ontwikkeling die ons bedrijf karakteriseert, die innovatie die we zoeken. Voor de gereedschapmakerij hebben we ook een palletiseersysteem ontwikkeld waarbij we heel makkelijk snel multi-mold blokken kunnen wisselen. We werken daar met een hele strakke procedure. Op het middendeel van de freesbank maken we alleen maar de uitstootplaten, bolplaten en steunplaten. Op het linkerdeel van de freesbank liggen de ‘cavity plates’, de vormholtes, en die produceren we altijd ‘s nachts – overdag het voorvriesen en ‘s avonds het langlopende nafreeswerk. Op een andere positie frezen we er meteen de elektrodes bij. Die onderdelen gaan als een setje naar het vol-

gende station. Wij werken op de gereedschapmakerij alleen dagdienst, en we halen op deze manier toch gemiddeld 100 freesuren per week

'Productiemens'

"Ik ben echt een productiemens. Ik hou van lean, van efficiency en tot het gaatje gaan", verklaart Van der Voorn. In Omefa's (productie)visie kan dat ook niet anders. Die visie maakt deel van een veranderproces dat van start is gegaan op het moment dat hij in 2015 met zowel een werktuigbouwkundige als bedrijfskundige achtergrond als compagnon aan boord kwam. Daar horen dan uiteraard ook machines bij die de lean 24/7-productievisie ondersteunen.

Inmiddels is Sumitomi-Demag een van de 'preferred suppliers' als het om spuitgietsmachines gaat. In 2018 investeert Omefa in een eerste nieuwe Sumitomomachine met 100 ton sluitkracht. Dat is nog een servo-hydraulische machine. Maar Van der Voorn is nu helemaal overtuigd van de kracht van hun volelektrische machines.

'Even inbreken'

Niet in de laatste plaats omdat Omefa het door sommigen als 'vermeend' gekwalificeerde lagere energieverbruik met harde cijfers heeft weten te onderbouwen. Van der Voorn was namelijk Fudura tegen het lijf gelopen, een meetbedrijf voor zakelijk grootverbruikers van elektriciteit. Voor een nieuw op te zetten adviesdienst voor energiebesparing, zochten zij mkbers om als 'proefpersoon' te fungeren. En daar had hij nu net wel de machine voor om het verbruik eens van te onderzoeken: "Zo'n volelektrische machine is wel 30 procent duurder in aanschaf. Ze zeggen altijd wel

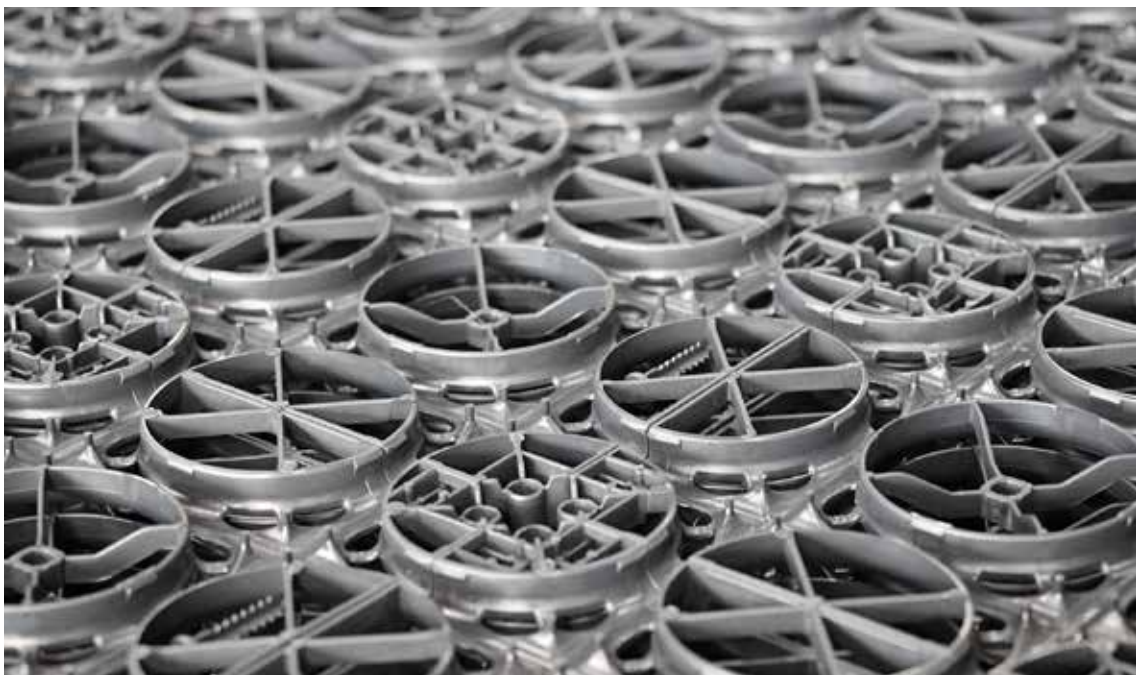
dat je met een volelektrische machine energie bespaart, maar als je vraagt hoeveel dan zeggen ze dat het afhankelijk is van het proces."

Dat is voor Jan Eiko Kor van Thiele & Kor Plastics Machinery dat Sumitomo in de Benelux vertegenwoordigt en Van der Voorn alle ruimte gunt om als collega-ondernemer zijn verhaal te doen, het moment om lachend te zeggen: "Dan ga ik nu even inbreken want dit is een leuke anekdote. Kijk, het is zo dat in een normale spuitgietscyclus je wel 50 tot 60 procent energie kan besparen met een volelektrische machine. Ons probleem is dat de machine eigenlijk beter is dan de klant wil geloven. Die zegt: '60 procent? Dat zullen wel 30 zijn dan'. Maar die eerste machine stond hier bij Omefa en ik zit in een huisje aan het strand in de zon. Vakantie. En John belt me. Nu ben ik ondernemer dus ik neem op. Zegt hij: 'Jan Eiko, het is voor het eerst in mijn leven dat een machine nog beter is dan de verkoper zegt. We hebben een energiebesparing van 75 procent. Je wil het niet geloven maar het is echt zo.' Dat is natuurlijk wel gaaf."

John voegt daar nog toe: "Sindsdien – dat was in 2020 – kopen we alleen nog volelektrische spuitgietsmachines. We hebben een 100-tonner, een 280-tonner en een 220-tonner gekocht bij Thiele & Kor." De 'oude' machines uit Nieuwkoop die door de volelektrische Sumitomo's zijn vervangen, staan inmiddels bij Omefa plastics SRO in Tsjechië, dat in 2017 is opgericht als productielocatie waar Omefa nu ook spuitgietswerk uitvoert.

Eigen producten

En Omefa slaat zijn vleugels nog veel verder uit. Want het mag dan in principe een loonspuitgietsbedrijf zijn,



Een 'innovatie uit irritatie' en inmiddels een succesvol eigen merk: het eenvoudig installeerbare vloer-, wand- en plafondverwarmingssystemen van WARP- Systems, bedacht door John 's compagnon Dizzy Soederhuizen.

eigen producten hebben ze ook. WARP-Systems is een merk dat steeds beter bekend raakt. Dit bedrijf maakt eenvoudig installeerbare vloer-, wand- en plafondverwarmingssystemen. "Eigenlijk is dat een 'innovatie uit irritatie'. Dizzy wilde in 2008 wandverwarming in een huis dat hij aan het bouwen was, maar de bestaande systemen werken niet goed. Dus is hij zelf iets gaan ontwikkelen", vertelt Van der Voorn.

Minder bekend is wellicht een product dat zich ook explosief aan het ontwikkelen is: de Crea-Tray. Hierbij gaat het om een tray die wordt gebruikt in een 'vertical-farming' teeltproces van kleinere groentegewassen en kruiden. Gedurende dit teeltproces dat start in een beregeningskamer moeten de plantjes na tien dagen worden overgepot in een grotere tray. Dit is noodzakelijk om niet zo zeer de wortels, maar de blaadjes te kunnen laten groeien. Na het verpotten gaan ze in lagen op karren om nog een dag of 20 verder te groeien.

Dat overpotten vergt nogal wat 'handling' en daar rekent de Crea-Tray direct mee af omdat deze tray uitschuifbaar is, zodat heel eenvoudig meer ruimte komt tussen de verschillende plantjes. Van der Voorn: "De eerste oogst die we met dit product hebben gedaan was mislukt. Want wat bleek? De oogst was drie dagen eerder klaar dan verwacht en de plantjes waren te ver doorgegroeid. Want de plantje ervaren 'stress' bij de traditionele methode van het verpotten en dat duurt een paar dagen om daarvan bij te komen en die stress hadden ze nu niet meer."

Omefa Inc.

Ook dit product is weer zo'n gezamenlijke oplossing die met de klant – in dit geval Bosman Van Zaal dat technische teeltoplossingen ontwikkelt – is bedacht. En het is een gigantisch succes vertelt Van der Voorn: "Het product is ontwikkeld voor de Amerikaanse markt. Bosman Van Zaal bouwt daar voor een Amerikaanse partij de vertical farming installaties. Voor de eerste fabriek ging het om 50.000 Crea-Trays en vervolgens werden dat er nog eens 75.000 voor de

volgende fabriek. En de verwachting is dit verder gaat uitbreiden naar 150.000 tot 200.000 per jaar. "Daarom hebben we vorig jaar Omefa Inc opgericht in Danville in Virginia. Daar bouwde Van Walraven Groep, een bedrijf waar we al 40 jaar zaken mee doen, een eigen productievestiging en konden we van een deel huren. Dichter bij de klant produceren is efficiënter. Bij productie in Nederland zou alles nog in een zeecontainer verscheept moeten worden. Dit is ook niet echt duurzaam."

Profijt

Voor de Amerikaanse vestiging zijn twee Sumitomo's aangeschaft. Niet via Thiele & Kor omdat machines voor de Amerikaanse markt aan de UL-normen moeten voldoen, maar Jan Eiko heeft wel een rol gespeeld bij de aanschaf van de machines. Nu staan in Danville een 130-tonner en een 280-tonner. Belangrijk criterium om ook hier voor Sumitomo te kiezen was dit keer de levertijd. "Wat ze bij Demag heel goed doen is dat ze binnen de standaardreks op voorraad bouwen en zo binnen zes, zeven, acht weken kunnen leveren. Dat doen ze in Amerika, in Japan en in Duitsland. De 280-tonner is uit Japan gekomen en stond daar al klaar. Ook de 130-tonner was een voorraadmachine, maar daar moest wel een andere schroef in." Van der Voorn geeft toe dat voor hun Amerikaanse vestiging ook naar andere machineleveranciers is gekeken. Maar daar liepen de levertijden in sommige gevallen op tot meer dan een jaar. De oorzaak – componentenschaarste – is gevoegelijk bekend. "Hoe ze het doen, doen ze het maar Sumitomo was de enige die zo snel kon leveren. Daar moet ook Thiele & Kor de afgelopen jaren profijt van hebben gehad", aldus John. Jan Eiko kan alleen maar met een grote glimlach toevoegen: "Dat ze ook andere machines hebben en bekijken? Zo zien ze des te beter hoe goed wij zijn."

www.omefa.nl
www.tkpm.eu

Robin Zander



De CreaTray, een met Bosman Van Zaal ontwikkeld uitschuifbaar traysysteem voor vertical farming, is zo succesvol dat in de Verenigde Staten nu ook een Omefavestiging staat – met vlektrische Sumitomo spuitgietmachines.