



Veel medewerkers kwamen even kijken naar de onthulling van de 50ste Sumitomo-Demag.

50e spuitgietmachine voor Teamplast

Met kennis en visie verpakkingen ontwikkelen voor het middelgrote segment

Verpakkingsfabrikant Teamplast uit Heteren startte 2024 goed. Eind januari werd symbolisch de 50e spuitgietmachine afgeleverd. Een volledig elektrische Sumitomo-Demag IntElect 180-560. Bijna 30 jaar na de start van het bedrijf, met nog geen enkele machine, staan nu verschillende hallen vol met 24 uur per dag, 5 dagen per week, doorwerkende machines. En wordt het een hele uitdaging nog verder uit te breiden, want alle beschikbare ruimte wordt benut. CEO van Sumitomo-Demag Gerd Liebig en het team van machineleverancier Thiele & Kor Plastic Machinery waren er op deze feestelijke dag bij, om de nieuwe machine te onthullen.

Auteur: Kasper Weigand

Gerard van Amerongen en Gerhard Koning startten Teamplast in 1995 eigenlijk met niets. Ja, met kennis en een visie, maar verder niets. "Die visie die hebben we nog steeds", zegt Van Amerongen. Klantspecifieke kunststof verpakkingen ontwikkelen en spuitgieten. "Dus niet blazen of extruderen. Alleen spuitgieten. En dan kom je al snel uit bij sluitingen, doppen, potjes, maar geen flessen. Onze visie was dat we in het middelgrote segment, qua aantallen, wilden produceren."

Ontwikkelafdeling

Tussen de 500 duizend en 5 miljoen stuks per jaar. Daar zagen de beide heren mogelijkheden. In het grotere segment zijn de bedrijven vaak kapitaalkrachtiger

om te investeren in zaken als automatisering, matrixen en ontwikkeling. Op het moment dat je producten gaat ontwikkelen dan zit er veel geld in het voortraject. In het middelgrote segment begint die ontwikkeling wel heel zwaar te drukken op die productprijs. "Wij wilden een eigen ontwikkelingsafdeling creëren die de ontwikkelingen doet voor dat middelgrote segment. Maar die kosten verdisconteren we in het grote geheel. Je wijst niet de ontwikkeling toe aan één product. Maar de kosten die wij daarvoor maken, worden als overhead in het geheel opgenomen. Daardoor open je deuren naar het middelgrote segment. Uiteindelijk geldt dat nog steeds tot op de dag van vandaag. De aantallen zijn wel wat toegenomen, maar we blijven nog steeds veel ontwikkelen en ook weer investeren in



Vanaf links Riekus Thiele, TKPM en Gerhard Koning, Teamplast praten met CEO Sumitomo-Demag Gerd Liebig.

nieuwe producten. We hebben ook geen eigen producten, geen catalogus. We hebben alleen maar ideeën. We proberen een oplossing te creëren voor de vragen van onze klanten”, legt Van Amerongen uit.

Groter geheel

Teamplast beseft goed dat het altijd onderdeel uitmaakt van een groter geheel. Zoals een dop onderdeel is van een fles. “En we moeten zorgen dat de dop op de fles past uiteraard”, gaat Gerhard Koning verder. “Daarbij zijn we vaak in de lead. Wij maken dat dopje of dekseltje. Maar het gaat straks over een bestaande afvullijn, je moet ook verder kijken dan alleen wat je zelf doet.” Soms gaat het om standaard dopjes, soms wijkt het juist af. Of is er een hele nieuwe verpakking. “Maar het moet wel weer over die bestaande afvullijn.”

Maatwerk

“Het is bijna allemaal maatwerk. En dat vraagt ook heel veel van de organisatie”, vertelt Van Amerongen weer. “Dat is ook een van de redenen dat wij Teamplast heten”, zegt hij met de nadruk op team. “Het is niet alleen maar een team intern, maar ook een team met onze klant.” Daarnaast zoekt Teamplast ook de samenwerking in de keten. Teamplast met als kracht het ontwikkelen en spuitgieten van kunststof verpakkingen. In die keten zitten ook de grondstofleverancier, de kleurstofleverancier, de machineleverancier, een ook de matrijzenbouwer. Langdurige, duurzame relaties en het liefst lokaal. “Hoe lokaler je werkt, hoe sneller je in staat bent om bepaalde problemen met elkaar op te lossen”, vult Priscilla Koning aan. Priscilla en Robin Koning vormen de jonge generatie binnen het directieteam en zullen uiteindelijk Teamplast overnemen.

Elektrische machines

De eerste machines waar Teamplast mee startte, worden langzamerhand allemaal vervangen. “En die wor-

Sumitomo-Demag

Gerd Liebig is CEO van Sumitomo-Demag en was voor de officiële ingebruikname van de 50e Sumitomo-Demag spuitgietmachine door Teamplast overgekomen uit het Duitse Schwaig, waar het hoofdkantoor van het bedrijf staat. Hij heeft als geen ander zicht op de markt voor met name volledig elektrische spuitgietmachines. Hoe we het in Nederland doen op het gebied van elektrische spuitgietmachines? Goed! Nederland richt zich volgens hem meer op volledig elektrische spuitgietmachines dan andere Europese landen. “In Nederland wordt wat minder voor de automotive industrie geproduceerd en daar gebruiken ze over het algemeen grote machines. De limiet voor all electric is momenteel zo’n 800 tot 1000 ton. De markt in Nederland richt zich op kleine en middelgrote machines. Zeer nauwkeurige machines in het kleine en middelgrote segment die ook nog eens energie besparen. En daar hebben wij het perfecte antwoord voor”, zegt Liebig.

Sumitomo-Demag besloot zeven jaar geleden om zich voor het kleine segment volledig te richten op elektrische machines. Voor grotere machines is er nog steeds een limiet aan wat mogelijk is met volledig elektrisch. Is er nog veel ontwikkeling in de elektrische spuitgietmachines? Zeker! Of hydraulische machines helemaal zullen verdwijnen? Wie weet. Maar het is niet een vraag waar Liebig heel erg in is geïnteresseerd. Sumitomo-Demag is sterk in het kleine en middensegment en daar richten ze hun pijlen op. “Ik kan al wel zeggen dat we voor de volgende K-Show onze sluitkracht zullen uitbreiden. Maar onze focus blijft op volledig elektrische machines.”

De trend naar volledige elektrische spuitgietmachines begon in de medische sector, want dat was nodig voor cleanroom-omgevingen. Toen kwamen de verpakkingen, nu de vastgemaakte doppen. “De sector voor vastgemaakte doppen gaat min of meer volledig over op elektrisch”, merkt Liebig. “Vanwege precisie en de hygiëne. En hetzelfde zien we nu voor consumentengoederen.” Dat is volgens hem ook de reden dat er in Nederland steeds meer volledig elektrische spuitgietmachines worden gebruikt. “Nederland is heel sterk in de consumentenmarkt. En daar realiseren ze zich de voordelen van volledig elektrisch. Hoe kleiner de machine, hoe groter het verschil.” Liebig denkt dat in de Benelux 40 tot 45 procent van de totale markt volledig elektrisch is. “En Sumitomo-Demag neemt hiervan bijna 50% voor zijn rekening.”

De grote verandering die eraan zit te komen is die van digitalisering. Via MyConnect kan een klant de machine verbinden met Sumitomo-Demag. “Voor het eerst begrijpen we nu wat de klant precies doet met onze machines”, legt Liebig uit. “De afgelopen dertig jaar hebben onze ingenieurs componenten, machines en schroeven ontwikkeld. Maar niemand wist echt wat het doel van de klant was omdat we die data niet hadden. Nu hebben we grote hoeveelheden data en is de uitdaging hoe we die gegevens moeten gaan verwerken.” Doel is om van afstand, wereldwijd, problemen bij klanten op te lossen. En daarnaast inzicht in de machines te krijgen om slijtage en problemen goed te kunnen voorspellen en zo storingen voor te zijn.

Het directieteam van Teamplast met vanaf links Robin Koning, Gerhard Koning, Priscilla Koning en Gerard van Amerongen.



den vervangen voor volledige elektrische spuitgietmachines. Dat is een goede ontwikkeling”, vindt Gerhard Koning. Het bedrijf is merkvast en vervangt de oude Demag-machines voor nieuwe Sumitomo-Demag spuitgietmachines. Voor de toekomst liggen er nog uitdagingen genoeg. Verduurzaming is er één. Recycling een tweede. Over een aantal jaar wordt er een verplicht percentage recycalaat in alle kunststof producten afgedwongen door de overheid. Is dat iets wat speelt? “Het speelt”, zegt Priscilla Koning. “Voor een deel zitten we in de voedingsmiddelen, waarvoor dat lastig is. Maar we hebben ook een aantal producten waarvoor dat prima zou kunnen. Het is wel altijd een wisselwerking met de klant. Want die bepaalt uiteindelijk, het is zijn product. Maar we stimuleren het, we doen proef-

spuitingen, we delen informatie.” De wetgeving in dit land zal ook helpen dit verder te ontwikkelen. “We worden steeds meer gedwongen recycalaat te gebruiken. Ook voedingsmiddelen zullen aan de beurt komen”, weet Gerhard Koning. “Dat duurt wat langer want dat heeft met voedselveiligheid te maken. Maar je ziet die ontwikkeling wel. Ook bij de granulaatproducten. Die moeten ook.”

Testers

Toen QCP, Quality Circular Polymers, een aantal jaar geleden een plant voor gerecycled PP opstartte en testers zocht, sprong Teamplast daar bovenop. “Er werden tien potentiële afnemers gezocht en toen hebben we gelijk gezegd, ja dat doen we”, herinnert Van Amerongen zich. “We zijn gewoon op ons eigen gevoel producten gaan spuitgieten. Voor klanten waarvan wij dachten, dat is interessant. Dat heeft een hele lange adem gehad. En dat doen we nog steeds: stimuleren, promoten. En weer proefspuiten. Inmiddels zijn er een aantal producten van gerecycled kunststof die daadwerkelijk opgenomen worden. We zijn bezig met een aantal projecten die hopelijk dit jaar opgezet worden. Maar heel recent kreeg ik te horen dat een bepaald product dat de Duitse markt op gaat, alleen overgaat op post consumer recycalaat (PCR) als de Duitse overheid de verpakkingstaks voor virgin materiaal hoger maakt dan op PCR. Weer het klassieke prijsverhaal.”

Niet alleen

Robin Koning: “Het is eigenlijk een oproep dat als we vooruit willen, iedereen daarin mee moet. Of dat nou de verwerkers zijn, de producenten, de merkeigenaren. Laten we dat samendoen, ten koste van een klein beetje marge, dan kunnen we dat soort stappen zetten. Je kunt dat niet alleen dragen.” Teamplast produceert hoofdzakelijk voor Nederland en de omliggende landen, Engeland, België en Duitsland. Priscilla Koning: “We hebben met leveren naar Engeland gemerkt wat voor impact regelgeving heeft. Iedereen weet waar hij aan toe is en waar de producten aan moeten voldoen. Dat helpt om de boel in beweging te



CEO Sumitomo-Demag Gerd Liebig was voor de gelegenheid overgekomen naar Nederland.



Vlnr: Riekus Thiele, Gerhard Koning, Gerard van Amerongen en Gerd Liebig.

brengen.” Van Amerongen: “Onze Engelse klanten zeggen, kom met alternatieven want anders moeten wij 30% extra belasting betalen. Dan zie je dat er ineens concessies gedaan kunnen worden.” Dan moeten ze bij Teamplast nog wel aan de bak om een geschikt materiaal te vinden, want niet alles is zomaar beschikbaar.

Energiemarkt

De ontwikkelingen op de energiemarkt raken het bedrijf direct. Meer energie krijg je voorlopig niet. Dat dwingt het team om creatief naar de eigen processen te kijken. En dan loont het om een oude hydraulische spuitgietmachine te vervangen voor een veel zuinigere volledig elektrische machine. “We monitoren het energieverbruik per machine”, vertelt Van Amerongen. “Zo kun je heel gemakkelijk vergelijken wat een hydraulische machine doet van hetzelfde tonnage als een elektrische machine. We zijn zelfs zover gegaan dat we een matrix op allebei de machines onder dezelfde omstandigheden hebben gespoten. Dan zie je dat je een energiebesparing van tussen de 50 en de 60% haalt. Niet op één machine, maar over de hele lijn. En dan heb ik het nog niet eens over de betere cyclustijden, de hogere reproduceerbaarheid, dat je minder koeling nodig hebt. Het heeft echt heel veel voordelen. Als je wilt uitbreiden maar je krijgt niet meer stroom, dan lever je een oude machine in en dan zet je er twee nieuwe voor terug”, illustreert hij.

Personeel

Een ander veelgehoord probleem vandaag de dag speelt minder bij Teamplast: personeelstekort. “We groeien met de mensen uit ons netwerk”, legt Priscilla Koning uit. “Een leverancier die iemand weet. Een collega die een buurman heeft of een neef. Er werkt heel veel familie binnen Teamplast. Partners, broer en zus, ooms en neven en nichten, moeder/dochter. Best wel heel bijzonder. We hebben niet veel issues als het gaat om het vinden van personeel.” Daarnaast switch er soms een procesoperator van ploegendienst naar de dagdienst. Die kan zich dan ontwikkelen in een stuk techniek. “Het

is ook kijken hoe je de mensen die je hebt, zo goed mogelijk kunt behouden. En op het moment dat je wilt uitbreiden, kijken hoe je je eigen netwerk kunt aanspreken. Maar er is in mijn ogen geen groter compliment dan een collega die een familielid aandraagt. Want dat doe je niet zo snel”, zegt ze tot slot.

www.teamplast.nl
www.sumitomo-shi-demag.eu
www.tkpm.eu

Meld u aan voor de gratis K&R nieuwsbrief!



En u ontvangt 1x per week dé nieuwsbrief specifiek gericht op uw vakgebied.

U blijft op de hoogte van:

- Nieuws uit de branche
- Productinnovaties
- Marktonwikkelingen
- Leveranciers

Ga naar:

www.kunststofenrubber.nl/nieuwsbrief