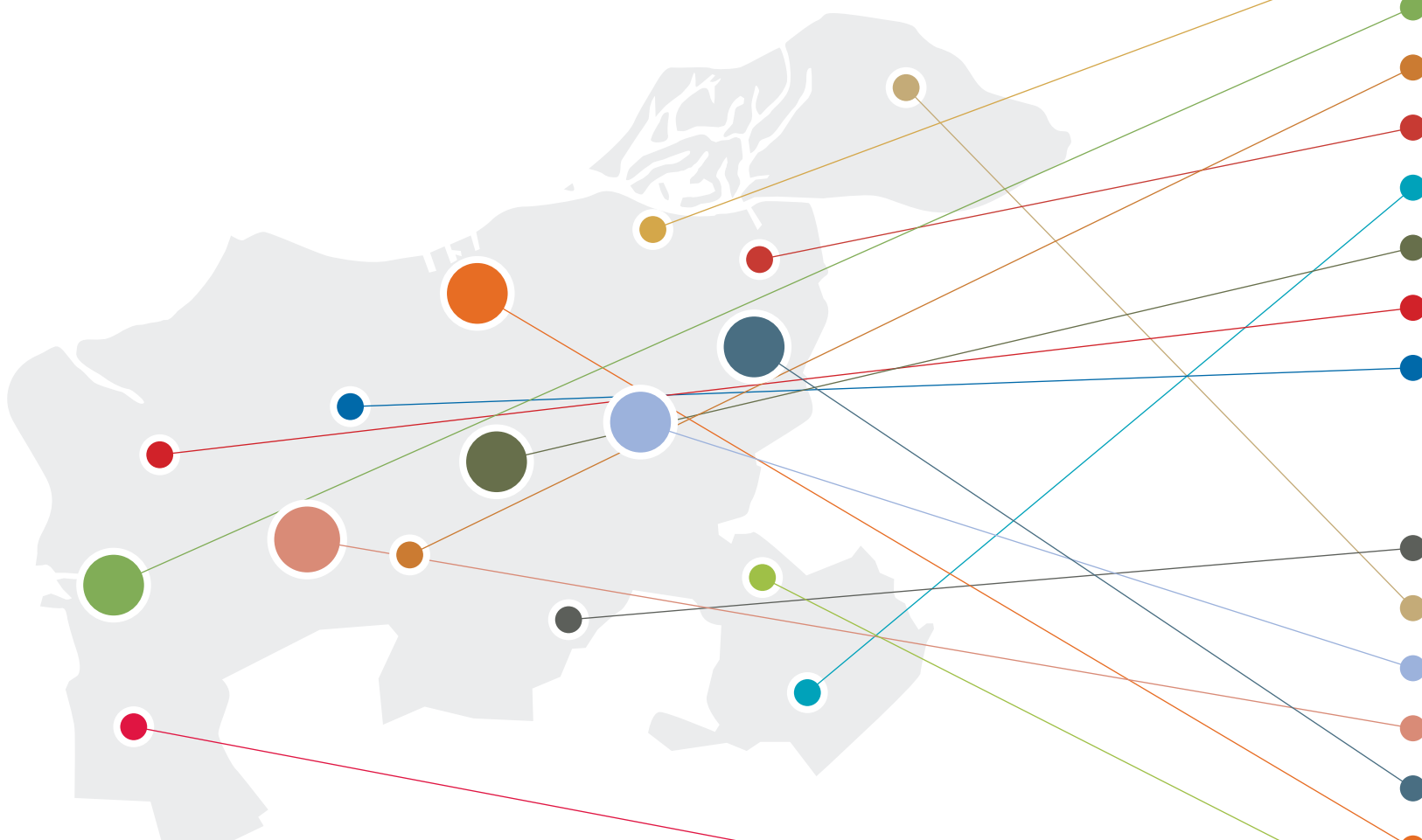


**ROADTRIP LANGS
DE PARELS
VAN WEST-BRABANT**

NR.2

UITGAVE REWIN WEST-BRABANT

INHOUD



5	VOORWOORD
6	VEKON
8	VAN DER KROON FOOD PRODUCTS
10	ROMFIX
12	EVODOS
14	Q-LITE
16	TRAFA
18	LYFTER
20	INNOVEND
22	GROEI MKB-PROGRAMMA
24	STARTUP PROGRAMMA
26	HOCOSTO
28	EWS GROUP
30	SCENTRONIX
32	LOENDERSLOOT
34	GRAVITY TRAY
36	APP
38	TRAYPLANT
40	OVERVELD MACHINES
42	PERELS IN CORONATIJD

- GEMEENTE DRIMMELEN
- GEMEENTE BERGEN OP ZOOM
- GEMEENTE RUCPHEN
- GEMEENTE GEERTRUIDENBERG
- GEMEENTE BAARLE-NASSAU
- GEMEENTE ETTEN-LEUR
- GEMEENTE STEENBERGEN
- GEMEENTE HALDERBERGE

- GEMEENTE ZUNDERT
- GEMEENTE ALTENA
- GEMEENTE BREDA
- GEMEENTE ROOSENDAAL
- GEMEENTE OOSTERHOUT
- GEMEENTE MOERDIJK
- GEMEENTE ALPHEN-CHAAM
- GEMEENTE WOENSRECHT



WETHOUDERS & PARELS

De 16 West-Brabantse wethouders zijn trots op hun startup en mkb-parels.

Van links naar rechts:

Frank van Raak, Nico Sommen, Mike Hofkens, Matthijs van Oosten
 Jeroen de Lange, Boaz Adank, Lieke Schuitmaker, Frank Vrolijk
 Thomas Melisse, Robin van der Helm, Cees Lok, Martien de Bruijn
 Henk Kielman, Johan de Beer, Willy Knop, Danny Dingemans

VOORWOORD

Net als bij de eerste editie kostte het geen enkele moeite om enthousiaste West-Brabantse parels met een goed verhaal te vinden. Ook deze editie staat weer boordevol interessante en inspirerende verhalen. Dat maakt ons blij én trots.

Anders dan de vorige keer, deelden wij alle verhalen eerst op diverse online media. Doel hiervan was om meer exposure te genereren voor de ondernemers en de interactie met de lezer te bevorderen. Gelet op de vele reacties is dat meer dan gelukt. Leest u een inspirerend verhaal en wilt u de betreffende ondernemer beter leren kennen? Neem dan gerust contact met hem of haar op. Ze staan ervoor open!

Covid-19 maakt van 2020 een bijzonder jaar. Toch zijn wij niet somber over de toekomst. De economische basis van onze regio is goed. Dat neemt niet weg dat veel bedrijven het zwaar te verduren hadden en hebben. Vanuit REWIN doen we voortdurend ons best de West-Brabantse ondernemers nóg beter te ondersteunen. Dat doen we via onze sectorale programma's, waarin ook onze activiteiten voor het groei-mkb, startups en nieuwe vestigers een prominente plek innemen. Vaak komen namelijk juist vanuit die activiteiten de impulsen tot de vernieuwing waar West-Brabant met haar traditionele sectoren behoefte aan heeft. Een sterke wisselwerking dus en leidend principe in onze brede regionale strategie.

REWIN werkt daarvoor nauw samen met de wethouders en accountmanagers Economische Zaken van alle West-Brabantse gemeenten. Samen stimuleren we de groei van regionale mkb-bedrijven en startups en dan met name die ondernemers die innoveren, investeren en/of internationaliseren. Want die bedrijven zijn flexibel en hebben groeipotentie. Daarmee zijn zij een banenmotor voor de regio en een aanjager voor de sectoren waarin West-Brabant traditioneel sterk is: hightech maintenance, logistiek en agrofood/biobased. En we richten ons ook op een kansrijke nieuwe sector; creatieve dienstverlening.

Verderop leest u meer over onze strategische, op vernieuwing gerichte aanpak. Spreekt het u aan? Neem dan contact met ons op, want wij zijn er voor u.

LAAT U INSPIREREN. VEEL LEESPLEZIER.



Henk Rosman
 Directeur REWIN West-Brabant

VEKON

JUDITH VERMEULEN: VROUWELIJK ROLMODEL IN DE TECHNIEK

Ze zitten in treinen, schepen, landbouwmachines en uiteenlopende machines in de industrie. Ook in draaideuren en windturbines vind je de besturingspanelen van Vekon uit Made. “Onze systemen zijn het hart van een machine”, zegt Judith Vermeulen.

Vermeulen is directeur en eigenaar. Ze begon het bedrijf ruim 26 jaar geleden samen met haar vader. “Hij merkte dat veel bedrijven hun productie wilden uitbesteden en vroeg mij of ik dat samen met hem wilde oppakken.”

Toen haar vader in 2001 met pensioen ging, zocht Vermeulen een nieuwe zakenpartner. “Ik ga er 24/7 voor. Dat is ook mijn valkuil en een compagnon is dan in feite een stukje zelfbescherming. Ook is het fijn te kunnen sparren.” In Nick Simonis vond ze de juiste man.

SNEL BESLISSEN

Vekon begon ooit met kabelassemblage en van lieverlee kwamen daar meer technische producten bij. De crisis van 2007 noopte tot herbezinning. “We moesten onszelf opnieuw uitvinden, want de crisis waaide niet over en dan moet je snel beslissen om te kunnen overleven. Als ondernemer moet je vooral ook besluiten wat je niet doet. Sindsdien ontwerpen en bouwen we alleen nog besturings-systemen voor apparaten- en machinebouwers in uiteenlopende sectoren. In het elektrotechnische deel, de besturing dus, kunnen we de meeste toegevoegde waarde leveren. En meerdere sectoren betekent risicospreiding. Daarnaast hebben we nieuwe bedrijfskundige modellen ingevoerd, zoals LEAN en Quick Response Manufacturing.” In de productie zijn steeds meer processen gedigitaliseerd.

MAAKBEDRIJF

Van origine is Vekon een maakbedrijf, maar opdrachtgevers vragen steeds vaker om ook de engineering te doen. “Daarvoor hebben we nu engineers in dienst. De wereld verandert. Vroeger maakte je een strategisch plan voor vijf jaar, nu moet je het na twee jaar echt updaten. We hebben bijvoorbeeld te maken met zaken als energietransitie en artificial intelligence. Wat betekent dat voor ons, voor onze klanten en voor de klanten van onze klanten? Niets doen is geen optie. Klanten en andere stakeholders verwachten van ons dat we daarin onze rol oppakken.”

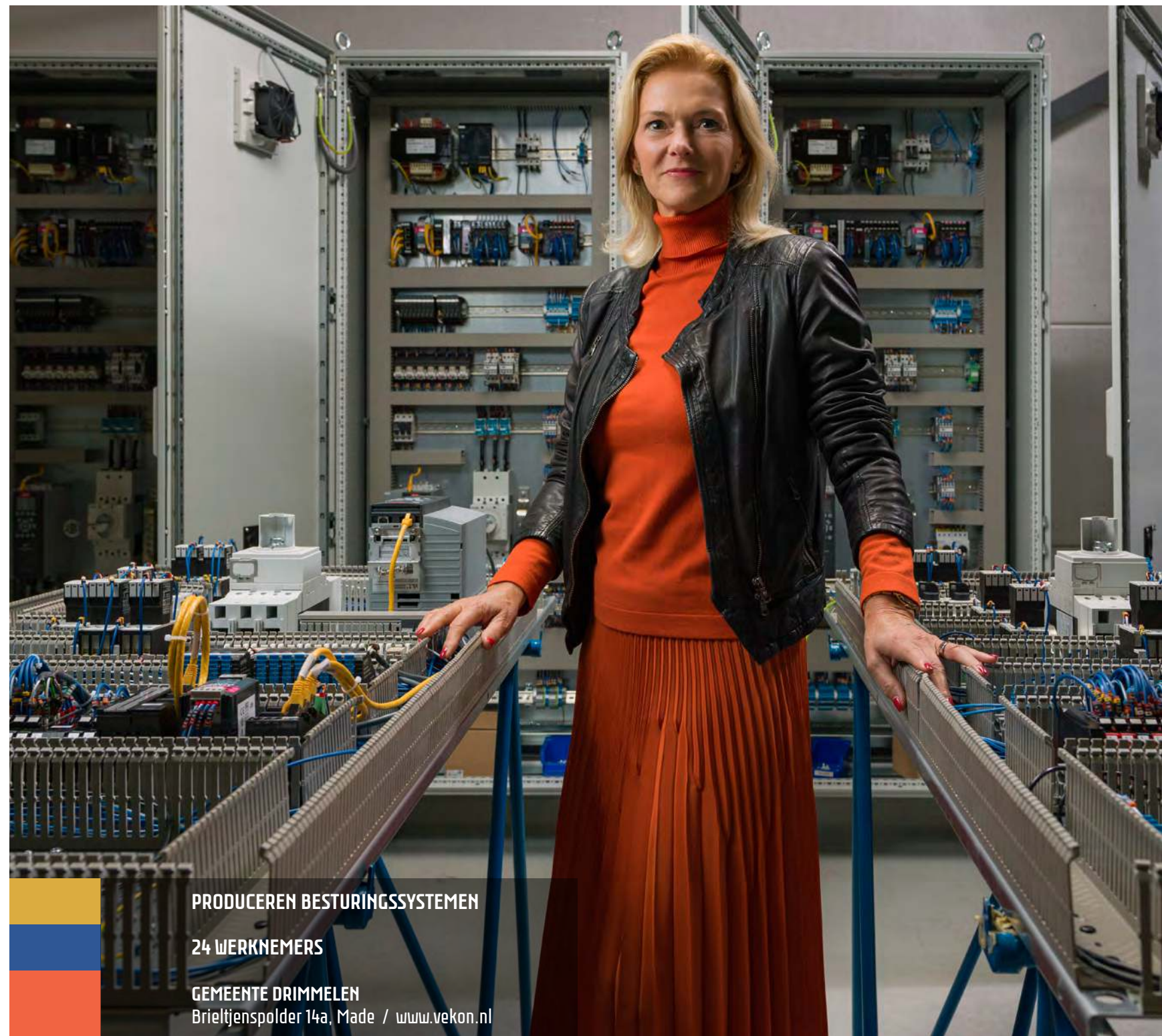
ROLMODEL

Als (top)vrouw in de techniek krijgt ze veel aandacht. De regionale krant interviewde haar en Omroep Brabant maakte een uitgebreide televisiereportage. “Blijkbaar is het bijzonder, een vrouw in de techniek, en ben ik een soort rolmodel zonder dat ik mijzelf ooit zo heb gezien. Inmiddels vind ik het wel goed. Er zijn namelijk vrouwelijke rolmodellen nodig om meisjes te laten zien dat techniek ook een optie is.” Vermeulen staat in de The Next Women 100, een top honderd van succesvolle vrouwelijke ondernemers en is Brabants Besten-ambassadeur.

GAME-ON

Vermeulen maakt zich hard voor meer vrouwen in de techniek. Vekon doet mee aan de techniekpromotiedag Girlsday. Zelf zette ze zelf met hulp van diverse partijen uit de triple helix Game-on op. Zo’n vijftienhonderd studenten uit heel West-Brabant bezochten dit event waarop technische bedrijven op interactieve wijze hun activiteiten tonen aan leerlingen. “REWIND droeg hiervoor verschillende bedrijven aan. Dit gaan we volgend jaar zeker weer doen.”

“Het is heel divers werk hier en dat is leuk, ook voor de medewerkers. De maakindustrie is gewoon hartstikke stoer.”



PRODUCEREN BESTURINGSSYSTEMEN

24 WERKNEMERS

GEMEENTE DRIMMELEN
Brieltjenspolder 14a, Made / www.vekon.nl

“Als ondernemer moet je vooral ook besluiten wat je niet doet.”

DRIMMELEN



LANDVERSE GROENTEN WORDEN AL GENERATIES LANG
DOOR KROON FOOD VERWERKT TOT FRISSE TAFELZUREN

35 WERKNEMERS

GEMEENTE BERGEN OP ZOOM

Van Konijnenburgweg 139, Bergen op Zoom / www.kroonfood.nl

*“De vijfde generatie
is onlangs begonnen.”*

VAN DER KROON FOOD PRODUCTS

FAMILIEBEDRIJF GAAT MET VIERDE GENERATIE OP WEG NAAR DE HONDERD JAAR

Dennis van der Kroon staat aan het hoofd van Van der Kroon Food Products, een familiebedrijf dat al sinds 1932 tafelzuren maakt. Totaal tien familieleden zijn aandeelhouder en er werken er verschillende in het bedrijf. “De familie heeft mij aangesteld om de koers te bepalen.”

“Wij maken ruim twintig soorten tafelzuur voor de Foodservice en retail. Dat doen we vooral in private labels. We hebben een breed assortiment en dat is onze kracht. Tweederde is voor de export, de rest voor de binnenlandse markt. Wij staan in bijna iedere koelkast in Nederland, alleen bijna niemand weet dat het bij ons vandaan komt.”

DOELSTELLINGEN

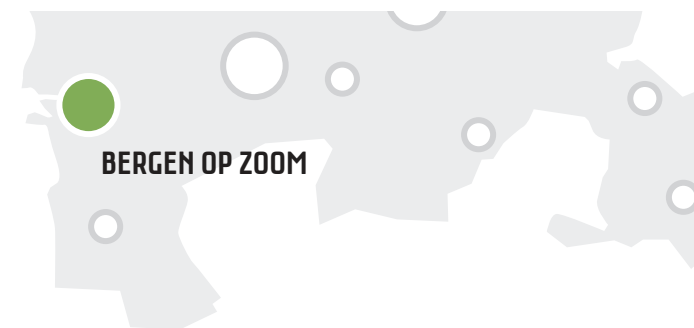
“In mijn eerste fase na mijn start hier in 2008 moest ik een professionaliseringsslag in de organisatie doorvoeren en besluiten of we wel of niet zouden verhuizen. Na de verhuizing in 2014 hebben we de afgelopen jaren onder andere een R&D-afdeling opgezet, onze magazijnruimte uitgebreid en 1.400 zonnepanelen geplaatst op het dak. De doelstellingen voor de komende periode zijn: de omzet stabiel houden en de kosten blijven beheersen. Het eerste is een uitdaging vanwege de Brexit; veertig procent van onze omzet komt daar vandaan. In onze markt zijn de marges laag, dus kosten beheersen is altijd belangrijk. We focussen daarom zwaar op het continu verbeteren van alle bedrijfsprocessen. De kwaliteit die we leveren, de arbeidsomstandigheden, onze milieu-impact minimaliseren, de organisatie zelf; alles moet telkens beter. Dat is waar we voor staan en wat ons zo ver heeft gebracht.”

PLEZIER STAAT ONDER DRUK

“Ik ben nu ruim tien jaar ondernemer en doe het met plezier, maar er zijn veel zaken van buitenaf die dat gevoel onder druk zetten. Neem de tientallen audits die onze klanten jaarlijks uit komen voeren. Die hebben allemaal hun specifieke eisen en willen het liefst vertellen hoe ik mijn bedrijf moet inrichten. En wat denk je van de regelgeving en alle instanties die zich met je bedrijf bemoeien? Iedere partij blijft in zijn eigen juridische kader zitten en het kennisniveau bij veel van die instanties houdt niet over. Het gaat veelal om het afvinken van lijstjes en niet om de inhoud. Onderling overleg is er niet en zich verplaatsen in de ondernemer gebeurt al helemaal niet. Dat kost veel kruiden.”

RESTSTROMEN

“Met REWIN kijken we of onze reststromen elders bruikbaar zijn. REWIN heeft ons ook bijgestaan met de verhuizing. Eerst met de gesprekken in Dinteloord waar we eerst zaten, en later hier bij de gemeente Bergen op Zoom. Tien jaar geleden deed ik mee met het toenmalige Stratos-netwerk van REWIN waarin ondernemers met elkaar sparren. We komen met die groep trouwens nog steeds twee, drie keer per jaar bij elkaar.”
“We zijn gegroeid van zes naar twaalf miljoen euro omzet. Het managen van die groei vraagt veel aandacht. Ik ben er zeven dagen per week mee bezig en het is zaak om de juiste keuzes te maken. Als het niet in de doelstellingen past, doen we het niet. Het bedrijf bestaat nu 88 jaar en ik blijf het zeker nog 12 jaar doen. Het bedrijf groeit en bloeit en daar krijg ik wel een kick van. De vijfde generatie is onlangs begonnen met het doen van wat schoonmaak-, en onderhoudswerkzaamheden en doet zo nu en dan stage-opdrachten vanuit school. Zo zetten zij de eerste stappen binnen ons familiebedrijf, dus dat komt allemaal goed.”



BERGEN OP ZOOM

ROMFIX

“ALS IEMAND ZEGT DAT IETS NIET KAN, DAN ZIJN WIJ OP ONS BEST”

Paul van Riel van Romfix Zuid legt een kunststof raamwerkje op tafel. Vervolgens legt hij er een uitgehard stuk drainagemortel op en daarop een siertegel. Hij houdt er een stuk voegwerk naast. “Dit is het; geen onkruid in de voegen, geen verzakking van de bestrating, waterdoorlatend en met wateropslag. Het is ons intellectueel eigendom en er zit patent op.”

Van Riel werkte bij Jansen Hoveniers in St. Willebrord en had regelmatig te maken met onkruid tussen de bestrating. Van Riel: “We hadden al heel lang het idee om te stoppen met spuiten, maar een goed alternatief was niet voorhanden.” Zes jaar geleden begon hij een zoektocht naar een duurzame oplossing voor onkruidvrij voegwerk.

ONDERVLOER

Van Riel kwam uit bij Romfix in Vriezenveen dat een ‘anti-onkruid’ voegmortel maakt. Het bedrijf was vooral actief in Noord-Nederland en zocht een partner voor het zuiden. Dat werd Romfix Zuid, waarvan Van Riel algemeen directeur is. De voegmiddelen verhinderen de groei van onkruid én laten water door. Toch ontbrak er nog iets, zegt Van Riel. “De voegen scheurden nog wel eens.” Wijzend naar de opstelling op tafel: “Voor een goede toepassing moet je ook naar de ondervloer kijken.”

OPSCHALEN IS LASTIG

Hoveniers, stratenmakers en gemeenten weten het Rucphense bedrijf te vinden. “Als ik de telefoon opneem, begint degene die belt vaak met ‘ik heb een probleem’, lacht Van Riel. “Zes jaar geleden begonnen we met enkele zakken voor één opritje, nu doen we een vrachtauto per week.” Opschalen

is wel lastig, zegt hij. “Je kunt het product wel aan iedereen verkopen, maar als het niet correct wordt toegepast, dan werkt het niet goed. We zijn op dat aspect door schade en schande wijs geworden. Je kunt het product dus alleen kopen als je de workshop hebt gedaan.” Om op te schalen naar de infrasector werkt Romfix o.a. samen met De Krom Bestratingen uit Etten-Leur.

PRIKKELLEN EN MOTIVEREN

“Het is een ongoing process, je moet blijven verbeteren. Neem het materiaal voor de ondergrond; dat komt uit Duitsland en Limburg. In een industriële symbiose sessie van REWIN hebben we onderzocht of we hiervoor een restproduct uit de regio kunnen gebruiken.” Romfix werkt ook samen met landbouwhogeschool HAS aan productontwikkeling. Van Riel spart verder regelmatig met zijn oude werkgever, Peter Jansen. “Elkaar een beetje prikkelen en motiveren. Peter ziet de problemen in de praktijk. Samen bedenken we dan nieuwe oplossingen. Als iemand zegt dat iets niet kan, dan zijn wij op ons best.”

Fijne bijkomstigheid van de onkruidvrije voeg, is de waterdoorlatendheid ervan. “Handig bij de hoosbuien die we tegenwoordig hebben.” De drainagemortel houdt het water vast, om het weer los te laten in momenten van droogte. “Het werkt ook prima om verzilting tegen te gaan en water vast te houden. Je kunt het ook toepassen in de chemie waar gevaar is op lekkages. En het is kostenbesparend ten opzichte van traditioneel straatwerk. Overal waar ik kom zie ik toepassingsmogelijkheden. Ik ga dan op de knieën om even aan de voeg te krabben om te zien wat er inzit. Mijn vriendin wordt er wel eens gek van.”



**DUURZAME ONKRUIDVRIJE OPLOSSING
VOOR VOEGWERK EN OPNAME VAN WATER**

7 WERKNEMERS

GEMEENTE RUCPHEN

Vosdonkseweg 4, Sprundel / www.romfix.nl

“Zes jaar geleden begonnen we met enkele zakken voor één opritje, nu doen we een vrachtauto per week.”

RUCPHEN



● GEERTRUIDENBERG

*“Iets dat eerder als afval werd afgevoerd,
is nu ineens een grondstof.”*

ONTWIKKELEN EN BOUWEN VAN MACHINES VOOR SCHEIDEN
VAN ULTRAFIJNE VASTE DEELTJES UIT VLOEISTOFFEN

25 WERKNEMERS

GEMEENTE GEERTRUIDENBERG
Weegbree 21, Raamsdonksveer / www.evodos.eu



EVODOS

INNOVATIEF MET EEN HONDERD JAAR OUD TECHNIEK

Mechanische scheidingstechnologie voor het verwijderen van hele kleine vaste deeltjes uit vloeistof bestaat al ruim honderd jaar. Evodos uit Raamsdonksveer geeft er een eigen draai aan en is daarin zeer succesvol. “Onze machines optimaliseren de omstandigheden om deeltjes te kunnen onttrekken, waardoor we zeer efficiënt kunnen scheiden”, vertelt sales manager Bas van Opdorp.

“Sneller draaien is één aspect, het andere is dat je de vloeistofstromen bij die hoge snelheden beheersbaar wilt houden.” Dat is precies waarvoor mede-oprichter Hen Boele een oplossing bedacht toen hij voor een baggerbedrijf werkte aan het ontwateren van klei. “Wij noemen dit de dynamic settling technologie en die is door ons gepatenteerd. Het is een extreem moeilijk proces.”

GAME CHANGER

De technologie die Boele ontwikkelde, leidde uiteindelijk in 2007 tot Evodos. “Het is een game changing separatietechniek. Wij veranderen hiermee processen, productstromen en verdienmodellen. Dat kan omdat wij op een economische manier iets uit een vloeistof kunnen halen, waardoor iets dat eerder als afval werd afgevoerd, nu ineens een grondstof wordt.”

IN EIGEN HUIS ONTWIKKELD

Simpel gezegd bestaan de machines uit aandrijving, besturing en een drum waarin de separatie plaatsvindt. Dit gebeurt met een set speciaal gemodelleerde platen met een scharnierconstructie, de slimme oplossing die het verschil maakt. Het geheel zit in een robuuste rvs kast. Er zijn twee uitvoeringen, de E10 die handmatig bediend moet worden en de volautomatische E50.

ALGEN SCHEIDEN

De eerste klanten vond Evodos in de algenteeltsector. Algen zijn niet alleen heel klein, ze zijn ook heel kwetsbaar. “Om de algen te kunnen scheiden heb je niet alleen G-krachten nodig maar ook een proces wat de alg beschermt en een optimale oogst garandeert. Met dat slimme platenpakket dat de turbulentie beperkt, kunnen we dat.”

BOORVLOEISTOF SCHOONMAKEN

De techniek is ook toepasbaar in andere sectoren. Bijvoorbeeld bij het schoonmaken van de kostbare boorvloeistof in de olie- en gasindustrie. “Wij maken de vloeistof beter geschikt voor hergebruik. En omdat wij ook de allerkleinste deeltjes eruit halen, verbetert de kwaliteit van de boorvloeistof waardoor het boorproces efficiënter verloopt. Bovendien is het hergebruik beter voor het milieu.”

ENORME POTENTIE

“Dankzij een succesvolle demo voor een oliebedrijf in Abu Dhabi staan we nu in een grote tender van dat bedrijf op de lijst met aangewezen leveranciers. Servicebedrijven die willen inschrijven, moeten uit die lijst leveranciers kiezen. Het is best een ingewikkelde businesscase met veel stakeholders, maar de potentie is enorm. We ondersteunen dit door deel te nemen aan internationale workshops en zijn daarbij onlangs in Malaysia nog verkozen tot meest innovatieve technologie.”

BIOVOICE

Evodos doet mee aan BioVoice, een initiatief van REWIN en de Green Chemistry Campus. In dit innovatie- en business boosterprogramma worden grote(re) bedrijven en mkb/startups aan elkaar gekoppeld via challenges. Een van de challenges was van multinational Cargill, dat een milieuvriendelijke en efficiëntere manier zoekt voor het ontwateren van biomassa. Van Opdorp: “We zetten eerst een testopstelling neer op de Campus om de techniek te laten zien. BioVoice is interessant omdat we meerdere geïnteresseerden kunnen bereiken en ook direct in gesprek komen met Cargill.”

“We liggen goed op koers; de algensector groeit, we boeken de eerste successen in oil & gas en er komt steeds meer (h)erkenning. Potentiële klanten bellen nu zelf, in plaats van dat wij moeten leuren.”

Q-LITE

INNOVATIEF EN DUURZAAM DANKZIJ R&D EN PRODUCTIE IN EIGEN HUIS

De kans is groot dat u Q-Lite niet kent. De kans is ook groot dat u dagelijks een digitaal brandstofprijzenbord, gemeentelijk informatiebord of grafisch (reclame) scherm van het bedrijf bekijkt. “De breedte van ons assortiment is een van onze sterke kanten”, zegt commercieel directeur Jacco Zwart.

De kleinste lichtkrant ‘doet’ een paar honderd euro, het grootste LED-scherm haalt – inclusief fundering en paal – de miljoen wel, licht Zwart toe. Veel van de producten van Q-Lite worden indirect via een partner, bijvoorbeeld een mediabedrijf, verkocht. “Samen zetten we zo slimme concepten in de markt.”

LANGERE LEVENSDUUR

De markt van LED- en LCD-displays is een concurrerende markt, zoals dat eufemistisch heet. Veel aanbieders kopen de displays rechtstreeks in het Verre Oosten. “Wij kiezen voor productie in Nederland/België omdat we dan de meeste waarde kunnen toevoegen”, zegt Zwart. “Dat vertaalt zich in een hogere kwaliteit en dus een langere levensduur. En met een eigen onderhouds- en servicedienst bieden wij als enige aanbieder een onderhoudscontract van tien jaar op een scherm.”

TEGEN DE TREND IN

Daarmee gaat Q-Lite tegen de trend van lagere prijzen en een kortere levensduur in, zegt Zwart. “Aan de ene kant vraagt de Nederlandse markt om duurzame oplossingen, maar aan de andere kant zien afnemers het als een ‘weggoi-product’ en wil men geen contracten afsluiten voor langer dan vijf jaar. Dat is wel een contradictie die het ontwikkelen van duurzame producten bemoeilijkt. In België kijkt men nog meer op de lange termijn.”

IN EIGEN HUIS

Product- en softwareontwikkeling en de productie zelf vinden plaats in Baarle-Nassau (en Baarle-Hertog, want de grens loopt dwars door het bedrijf). De LED-printplaten en aansturingen ontwikkelt Q-Lite zelf, een Belgische leverancier maakt ze vervolgens. De LED’s worden ingekocht. Het lassen van de behuizingen en het assembleren gebeurt in Baarle-Nassau. “We hebben veel kennis in huis. Veel mensen werken hier al lang. We doen veel in eigen huis, dat maakt ons flexibel en minder afhankelijk.”

DUURZAAMHEID

Q-Lite is onderdeel van VP Capital. Duurzaam werken is een speerpunt bij VP Capital en dus ook bij Q-Lite. Jeroen Raeijmaekers is daarvoor verantwoordelijk. “De Q-LED TV is het eerste circulaire LED-scherm op de markt. Het heeft een levensduur van vijftien jaar en is volledig recyclebaar. In de bedrijfsvoering verminderen we dit jaar bijvoorbeeld onze afvalstroom met een kwart. Verduurzamen kun je niet alleen, hiervoor zijn ketensamenwerkingen belangrijk. Zo haalt een lokaal E-commercebedrijf een deel van ons verpakkingsmateriaal op voor hergebruik. Partijen zoals REWIN zijn belangrijk om zulke symbioses te laten ontstaan.”

Q-Lite heeft een eigen R&D afdeling die nieuwe oplossingen bedenkt, zoals een Ice Alert Display dat voorbijgangers attendeert op mogelijke ijzval vanaf windturbines. Hiervan staan er reeds meer dan 225 in België en 20 in Nederland. Samen met een partner ontwikkelde Q-Lite een transparant scherm, dat achter een glazen gevel past, of tegen een raam geplakt kan worden. Zwart: “Display as a service is het nieuwste dat we bieden: vijftien jaar service, inclusief energie en upgrades. Een zuinig systeem dat dit jaar op de markt komt.”

LED EN LCD OPLOSSINGEN

110 WERKNEMERS

GEMEENTE BAARLE-NASSAU

Wiekenweg 13, Baarle-Hertog / www.q-lite.com

*“We hebben veel kennis in huis.
Veel mensen werken hier al lang.”*

BAARLE-NASSAU

TRAFA

MAATWERKOPLOSSINGEN UIT ETTEN-LEUR VERSUS CONCURRENTIE UIT LAGELONENLANDEN

De historie van transformatorfabrikant Trafa begint meer dan honderd jaar geleden in Rotterdam. In 1961 verhuist het bedrijf naar Etten-Leur waar het verder groeit. In 2003 loopt een eerdere overname uit op een faillissement. Drie werknemers weten de Etten-Leurse vestiging met een management buy-out overeind te houden.

Die drie zijn Aad Rijke, Henk Punt en Ad van Gils. Zij maken het bedrijf weer gezond en zijn op dit moment nog steeds samen eigenaar van het bedrijf. Jeroen van Gils, zoon van Ad, loopt zich inmiddels warm om het bedrijf op termijn over te nemen.

HART VOOR DE ZAAK

“Mijn vader ging in 2014 met pensioen en vroeg mij aan boord te komen”, vertelt Jeroen van Gils. “Ik had hier vakantiewerk gedaan, dus ik kende het bedrijf goed. Na mijn studie technische bestuurskunde aan de TU Delft werkte ik eerst elders. Daar was de lol na een tijdje wel wat vanaf dus de vraag kwam precies op tijd. En stiekem had ik toch wel hart voor de zaak hier.” Sindsdien is hij de commercieel technisch manager en verantwoordelijk voor verkoop, kwaliteit en het optimaliseren van processen.

TRANSFORMATOREN ALS OPLOSSING

Transformatoren zijn in de basis allemaal hetzelfde; de techniek kent geen geheimen meer en de concurrentie uit lagelonenlanden is een gegeven. Toch is Trafa een bloeiend bedrijf. Van Gils: “Wij zijn geen verkopers, maar aanbieders van transformatoren als oplossing. We krijgen een vraag om een bepaalde situatie te optimaliseren, berekenen wat daarvoor nodig is en daar hoort een prijs bij. Gesprekken met klanten zijn daarom vrijwel altijd op het technische vlak.”

EIGEN KERNKNIPMACHINE

“Een belangrijke reden dat wij nog steeds bestaan is onze eigen kernknipmachine, waarmee we de kern van een trafo, het elektrolytische blik, op maat kunnen knippen. Wij maken alleen maatwerk want elke toepassing is anders. Het voordeel van maatwerk is onder meer dat je minder warmteverliezen hebt en dus minder energie verbruikt.” Tot de klantenkring behoren met name installateurs die werken voor de scheepsbouw, groothandels, machinebouwers, paneelbouwers en spoorwegen. De transformatoren langs het Nederlandse spoor zijn grotendeels afkomstig uit de Etten-Leurse fabriek. “We maken ook nog aanverwante producten, zoals luchtgekoelde spoelen voor windturbines en detectiespoelen voor antidiestaloortjes.”

REST-BLIK ALS GRONDSTOF

Trafa neemt deel aan het samenwerkingsplatform Symbiosis4Growth, waarvan REWIN één van de uitvoerders is. Doel is bedrijven te koppelen om bijvoorbeeld (rest) materialen, energie of kennis uit te wisselen. Van Gils kwam zo in contact met Royal Smit Transformers, fabrikant van hele grote transformatoren. “Hun rest-blik kan voor ons werkbaar basismateriaal worden.”

Van Gils laat de fabriekshal zien die vol ligt met rollen koper en aluminium. Medewerkers zijn druk in de weer met de twee bandwikkelmachines en het assembleren van trafo's. “De meesten zijn hier jong begonnen en werken hier al lang. We staan overigens open voor nieuwe mensen. Ze kunnen zich hier ook ontwikkelen. Onze engineer is ook als jong broekie in de productie gestart. Nu experimenteren we met een idee van hem: een watergekoelde trafo, waarbij we in de elektrische leiding koelen. Zo zie je: zijn we met die oude, bekende techniek toch aan het innoveren.”



**GESPECIALISEERD IN HET ONTWIKKELEN, PRODUCEREN EN
LEVEREN VAN VERSCHILLENDE SOORTEN TRANSFORMATOREN**

24 WERKNEMERS

GEMEENTE ETTEN-LEUR
Tussendonk 13, Etten-Leur / www.trafa.nl

*“Onze engineer is als jong broekie in de
productie gestart.”*

ETTEN-LEUR

LYFTER

WEBSITES UIT STEENBERGEN VEROVEREN HET INTERNET

Webontwikkelaar Lyfter in Steenbergen is geen doorsnee webbureau. Met een uitgekiend concept maken dertien Jedi's dagelijks websites, webshops en andere webapplicaties. Voor de bakker om de hoek en voor grote multinationals, ruim driehonderd opdrachten in amper vier jaar, van enkele honderden tot tienduizenden euro's. "Het gaat best goed", zeggen Eric Verheijen en Joep Suijkerbuijk. Zij zijn de Jedi Grand Masters.

Verheijen lacht: "Je moet wel een nerd zijn, wil je hier kunnen werken. We zijn eigenlijk een professionele vriendengroep. Als er een nieuwe superheldenfilm uitkomt, of een nieuwe Star Wars, dan gaan we er met zijn allen naar toe. Dat soort dingen helpt om nog meer begrip te hebben voor elkaar. Wij zitten hier omdat we het leuk vinden." De Jedi overigens, is een fictieve ridderorde met magische ridders, religieuze leiders, monniken en filosofen uit de filmsaga Star Wars.

SLIM EN EFFICIËNT

Verheijen en Suijkerbuijk werken voor het eerst samen tijdens hun opleiding Communication & Media Design. Na hun studie werken ze samen aan enkele grote webtrajecten. De twee krijgen steeds vaker de vraag om websites budgetvriendelijk te ontwikkelen. Verheijen: "Maar hoe dan? Want het is maatwerk en dus duur, of het gebeurt op basis van het betere knip- en plakwerk, met een matige kwaliteit tot gevolg." Suijkerbuijk: "We stelden onszelf de vraag hoe we dat slim en efficiënt zouden kunnen neerzetten. Daaruit is Lyfter geboren: we gebruiken de open source technologie van WordPress als basis en vullen die aan met een zelf ontwikkeld framework, plus het benodigde maatwerk."

GENERIEKE BOUWSTENEN

Verheijen: "We ontwikkelen en gebruiken zo veel mogelijk generieke digitale bouwstenen, zodat we die ook elders kunnen toepassen. Moeten we een aanbod-tool ontwikkelen voor een huizenmakelaar? Dan bouwen we die zo dat we de tool ook kunnen gebruiken voor bijvoorbeeld een auto-handelaar." Werkzaamheden die eerder ongeveer een week duurden, doet Lyfter nu in een dag. Suijkerbuijk: "En het mooie daarvan is dat je alleen nog de nieuwe dingen doet. Dat maakt het veel leuker."

WEST-BRABANTSE STARTERSPRIJS

In 2018 ontving Lyfter de West-Brabantse Startersprijs. Verheijen: "Omdat het een schaalbaar concept is. We willen onze methodiek nu verder ontwikkelen, zodat andere webprofessionals er ook mee kunnen werken. We zijn daardoor dagelijks bezig met productontwikkeling, waarbij we de uitdaging binnen ieder project opzoeken. Die hebben we nodig om nieuwe dingen te bedenken, te ontwikkelen en te testen."

MEER MANAGEN

Lyfter bestaat inmiddels uit dertien Jedi's. Suijkerbuijk: "In het begin waren we echt een 'two men army', we deden alles zelf. Het is nu meer managen en minder code kloppen. Ik heb onlangs voor de medewerkers uitgezocht hoe een pensioenplan werkt. Dat kun je ook laten doen, maar wij vinden het leuk om het zelf uit te dokteren." Verheijen: "Het is moeilijk op een leuke manier. Voor onze eigen ontwikkeling is het heel tof."

De grote webbureaus zitten doorgaans in de Randstad, maar Lyfter zit prima in Steenbergen, zegt Verheijen. "Deze regio is een kruispunt tussen Antwerpen, Rotterdam en Breda. Wij blijven graag hier. Klanten vinden het ook gaaf om hier te komen." Verheijen heeft plannen voor een open, creatieve werkplek in Dinteloord voor meerdere bedrijven, inclusief Lyfter. REWIN ondersteunde de plannen met een haalbaarheidsonderzoek. "Ik spar regelmatig met REWIN, dat levert waardevolle inzichten op."



BOUWEN VAN WEBSITES EN WEB-APPLICATIES

12 WERKNEMERS

GEMEENTE STEENBERGEN

Kleine Kerkstraat 4a, Steenbergen / www.lyfter.nl

"Wij zitten hier omdat we het leuk vinden."

STEENBERGEN

“We zitten er fifty-fifty in, een bewuste keuze. We moeten er altijd samen uitkomen.”



BEDENKT, ONTWIKKELT EN MAAKT SMART VENDING MACHINES

12 WERKNEMERS

GEMEENTE HALDERBERGE

Zaagmolen 4, Oud-Gastel / www.innovend.eu

INNOVEND

“ZODRA DIE NIEUWE PROJECTEN DOORGAAN, ZORGT DAT VOOR EEN AARDVERSCHUIVING”

Innovend in Oud-Gastel bedenkt, ontwikkelt en maakt smart vending machines. Niet de bekende automaten die frisdrank of chocoladerepen bieden, maar slimme machines die een specifiek probleem van een klant oplossen. “De trend is om naast uitgeven, ook artikelen terug te kunnen nemen”, zegt Sander Sciarone.

Sciarone werkt in sales en marketing en heeft een bedrijf dat zelfbedieningskiosken maakt, als hij in 2011 de vraag krijgt van Samsonite om een vending machine te ontwikkelen voor reisaccessoires. Sciarone neemt een bestaande automaat als uitgangspunt en laat IT-specialist Frans Vermunt het systeem automatiseren. De machine heeft onder meer een touchscreen (‘uniek in 2011’) en is een succes. Samsonite bestelt meer apparaten en in 2014 richt Sciarone Innovend op. Vermunt wordt zijn compagnon. Inmiddels heeft het bedrijf 12 medewerkers.

VAN LUCHTHAVEN TOT BOERENERF

De machines staan op luchthavens, bijvoorbeeld met reisaccessoires of cosmetica en op boerenerven, met groente of fruit. Ze staan ook bij grote technische bedrijven voor de uitgifte en het beheer van gereedschappen. Hoofdkantoren van grote multinationals gebruiken de machines voor de uitgifte en inname van computermuizen, toetsenborden en aanverwanten. Ook in de catering en bij het afleveren van pakketjes komen de machines van pas. “We zien dat er steeds meer vraag is naar tweerichtingsverkeer: niet alleen iets eruit halen, maar ook erin kunnen leggen.”

ALLE BETAALOPLOSSINGEN

“De kunst is om de behoefte van de klant te achterhalen en vervolgens te bedenken hoe je dat kunt automatiseren. Frans is daarin de onmisbare solution architect”, zegt Sciarone

terwijl hij wijst naar een lange tafel achter Frans met allerlei technische apparatuur, zoals beeldschermen en printplaatjes. Innovend heeft de software volledig in eigen hand. Het systeem is modulaair opgezet en flexibel. Alle machines zijn via internet op afstand te bedienen en uit te lezen. Onderscheidend is ook het unieke betaalsysteem. “Wij bieden alle mogelijke betaaloplossingen die we al naar gelang de branche en/of het land inzetten.”

GROEI

Innovend zet in op groei en introduceert hiervoor de merknaam Zuply. “Met diverse grote wereldspelers zitten we in de eindfase van de gesprekken. Als dat loskomt, al is het maar van een paar, dan moeten we flink aan de bak.” Sciarone schoof aan bij de ‘Financieringstafel West-Brabant’ met onder andere REWIN, BOM, RVO en drie grootbanken. “Je krijgt vijftien minuten om je verhaal te doen en daarna is er vijftien minuten discussie. Heel leuk en ik kreeg nuttige feedback. Twee partijen toonden interesse en willen verder praten. Ideaal is ook dat je meerdere banken tegelijk spreekt.”

BALANS

“Ik zie overal kansen, dat is wel een valkuil. Frans denkt meer vanuit het proces en de techniek. Dat vult elkaar aan en zorgt voor balans. We zitten er ook fifty-fifty in, een bewuste keuze. We moeten er altijd samen uitkomen. We hebben wel goede afspraken vastgelegd aan de achterkant, voor het geval er iemand wegvalt.”

“Zodra die nieuwe klanten bestellen, zorgt dat voor een aardverschuiving. Dan moeten we ook on-site support kunnen leveren in pakweg Siberië. Daar sorteren we al op voor met een systematiek die een lokale monteur helpt om zelfstandig een storing op de juiste manier te verhelpen.”

SAMEN VAN LOSSE MKB-PARELS NAAR EEN STERK NETWERK

Yvette Estourgie en Mathijs van Campenhout bezoeken proactief mkb-bedrijven in West-Brabant met als doel hen te helpen bij hun innovatie- en groei-ambities. Meer dan tweehonderd Groei mkb'ers* spraken ze in de afgelopen drie jaar. Met ruim honderd daarvan werd een vervolgtraject gestart.

“De meerwaarde van de bezoeken en de opvolgende acties zit ‘m erin dat de drukbezette ondernemers even uit de waan van de dag gehaald worden”, zegt Estourgie. “We houden ze een spiegel voor.”

BEHOEFTE IN KAART BRENGEN

In een kennismakingsgesprek brengen ze – samen met een accountmanager EZ van de gemeente – in kaart waar de ondernemer behoefte aan heeft. Dat gebeurt met een checklist. Estourgie: “Zo komen we samen tot onderwerpen waarmee we aan de slag kunnen. Dat verschilt heel erg per onderneming. Vervolgens zoeken we daar het juiste ‘antwoord’ bij. Dat kan zijn dat we het bedrijf in contact brengen met een andere ondernemer, bijvoorbeeld om samen te werken aan een innovatie, of om restproducten uit te wisselen. Daarnaast zijn er groei- en innovatie-programma's waarin bedrijven kunnen participeren. En Mathijs is er om te begeleiden op het financiële vlak.”

GEEN DREMPEL

Een geslaagd voorbeeld is mkb'er Evodos. Dankzij het Groei mkb-gesprek kwam het bedrijf uit Raamsdonksveer op de radar van het REWIN-programma BioVoice dat regionale mkb'ers koppelt aan grotere bedrijven met een innovatie-vraagstuk. Bas van Opdorp van Evodos: “Wij leveren machines die hele kleine deeltjes uit vloeistoffen kunnen halen. Cargill zocht een manier om productstromen effectiever te ontwateren. Normaal kom ik als mkb'er bij dat soort multinationals niet gemakkelijk aan tafel. Nu was die drempel er dankzij BioVoice van REWIN niet. Bovendien was er ook financiële steun van de BioVoice-voucher waardoor we een demo konden doen. Dit heeft ons echt verder geholpen.”

FINANCIERING AANTREKKEN

Mathijs van Campenhout helpt bedrijven bij hun financieringsvraag. Van Campenhout: “We weten allemaal dat de banken tegenwoordig terughoudend zijn. Alternatieve financieringsroutes zijn steeds belangrijker. Een ondernemer moet vooral begrijpen wat de financier wil weten en daarbij kunnen wij helpen.” Een zeer succesvol middel is de West-Brabantse Financieringstafel. Een ondernemer pitcht zijn verhaal voor een groep financiële experts en investeerders en krijgt direct feedback op zijn plannen. Enkele tientallen mkb'ers werden hiermee al geholpen.

LOGISCHE SCHAKEL

De meerwaarde van REWIN zit vooral in de eerdergenoemde spiegel en het grote netwerk, zegt Estourgie. “We kennen veel bedrijven en kunnen ze daardoor met elkaar in contact brengen. Daaruit ontstaan mooie dingen, zie Evodos. We zitten heel dicht op de ondernemer en kunnen snel schakelen op kansen en bedreigingen, zoals nu in coronatijd door te helpen bij het aanvragen van overbruggingskredieten. Samen met de gemeenten zijn wij de logische schakel tussen mkb'ers onderling en tussen mkb en onderwijs, provincie en rijksoverheid. Met ons Groei mkb-programma sluiten we perfect aan op de visie van het Rijk en het mkb-actieplan van staatssecretaris Mona Keijzer. We hebben niet voor niets een mkb-deal met bijbehorende financiële middelen ontvangen om vernieuwing in het mkb te stimuleren.”

Estourgie: “Ons ideaal is om al die West-Brabantse mkb-parels te verenigen in een netwerk waarin men elkaar weet te vinden. Zo kunnen we samen een sterke regionale economie met dito werkgelegenheid in de regio behouden. Dus van losse parels naar een parelketting als het ware.”

**Groei mkb: 10-25ofte, innovatief, groeiend met (internationale) opschaal potentie.*



“Ons ideaal is om al die West-Brabantse mkb-parels te verenigen in een netwerk waarin men elkaar weet te vinden.” Yvette Estourgie

“Alternatieve financieringsroutes zijn steeds belangrijker.”

Mathijs van Campenhout

STARTUPS HELPEN HUN AMBITIES TE REALISEREN



“Het is een misvatting dat een oplossing meteen vanaf dag één perfect moet zijn.”

Innovatieve startups met groeipotentie verder op weg helpen, dat is wat startup-begeleider Arthur Nijhuis doet. De behoefte aan geld is de meest voorkomende reden dat (beginnende) ondernemers contact opnemen, vertelt hij. “Maar als je dan vraagt waarvoor, dan blijkt vaak dat ze de markt of de klant niet honderd procent scherp hebben.”

Bijna honderd startups sprak hij de afgelopen pakweg anderhalf jaar en ruim tweederde daarvan kon hij met raad en daad terzijde staan. “Je ziet dat veel startups zo gefocust zijn op het ontwikkelen van hun nieuwe product of dienst, dat ze te weinig oog hebben voor de klant, de markt en in het verlengde daarvan de businesscase. Op al die vlakken bieden wij kennis, ondersteuning en coaching.”

DE EERSTE BETALENDE KLANT

“Het vinden van die eerste betalende klant is een heel belangrijk startpunt en de basis om op te schalen. Voor veel startups gaat het hier vaak mis. Je moet echt goed weten wie je klant is en zorgen dat je daarop doorontwikkelt.” Een misvatting bij veel startups is dat een nieuwe oplossing meteen vanaf dag één perfect moet zijn. “Kijk naar de eerste Tesla’s, die waren niet bepaald op en top. Gaandeweg zijn de kinderziekten eruit gehaald en zijn de auto’s doorontwikkeld, maar er werd wel vanaf dag één gefocust op klant en businessmodel. Hoe dat kan met jouw product, leer je in de hulpprogramma’s die wij bieden.”

GAAF

Er is een programma dat de ondernemer helpt om hem ‘gereed’ te maken voor investeerders, er is een programma dat zich richt op het succesvol betreden van de markt en er is een traject dat helpt om de potentiële klant, de propositie en het businessmodel te valideren. “Het mooiste voorbeeld is een startup die door zijn deelname meer scherpste kon aanbrengen in het business model en een omzetgroei realiseerde van zes ton naar 1,6 miljoen. Dat is heel gaaf natuurlijk.”

INVESTEERDERSNETWERK

Voor startups die al wat verder in hun ontwikkelfase zitten en die last hebben van corona-effecten is er een serie van vijf online masterclasses om hen te helpen bij het herdefiniëren van hun businessmodel aan een veranderende markt. Naast de inhoudelijke programma’s biedt REWIN toegang tot het investeerdersnetwerk en financiële fondsen.

LUISTEREN

Ondernemers zijn vaak eigenwijs en laten zich niet altijd even gemakkelijk coachen, weet Arthur. Het feit dat hij zelf een historie heeft als startup-ondernemer helpt hem in zijn advies- en coachingsgesprekken, zegt hij. “Ik heb destijds zelf ook, achteraf vaak onnodige, fouten gemaakt. Als ik daarover mijn ervaringen deel, zie je vaak herkenning.” “Mijn oproep is: ben je startup en wil je op een efficiënte én snelle manier groeien, neem dan contact op. Aan de programma’s zijn geen kosten verbonden en ze worden gegeven door inhoudelijke experts. Het enige wat wij vragen is honderd procent commitment van de ondernemer. Funding volgt dan vaak logischerwijs.”

B’WIS: ONLINE KENNIS EN INSPIRATIE VOOR STARTUPS

Deze herfst komt de website B’wise online die alle informatie voor West-Brabantse startups bundelt en inzichtelijk maakt. “B’wise biedt straks belangrijke kennis, wordt een ontmoetingsplaats om kennis te delen en elkaar te inspireren en is een algemene verzamelplaats met alle informatie zodat je nog gemakkelijker weet waar je moet zijn.”

“Je begint weer vanaf nul en moet alles zelf doen.”

HOCOSTO (HOT COLD STORAGE)

6 WERKNEMERS

GEMEENTE ZUNDERT

Heiningstraat 3, Achtmaal / www.hocosto.com

ZUNDERT

HOCOSTO

“IK HEB DRIE JAAR ONDER DE GROND GEZETEN”

Technische concepten verkopen die eigenlijk alleen nog maar in zijn hoofd bestaan, René Geerts is er goed in. Als de eerste kopers over de streep zijn, kan hij anderen ook daadwerkelijk iets laten zien. Zo ging dat in het verleden, maar niet met zijn nieuwste product, want dat verdwijnt voor 98 procent onder de grond.

René Geerts vormt privé en zakelijk een duo met Gerda. Eerder hadden ze een technisch bedrijf met tachtig medewerkers in Zundert dat van een innovatief ontwikkelbedrijf steeds meer een productiebedrijf werd. “Ik ben een pionier”, zegt René Geerts. “Als iets een sleur wordt, of de regelgeving gaat knellen, dan verlies ik mijn interesse.” In 2013 besluiten ze het bedrijf te verkopen, maar niet veel later is René het stilzitten al beu en besluit hij een oud idee nieuw leven in te blazen.

FLEXIBEL, SCHAALBAAR EN BETAALBAAR

Het Hot Cold Storage-systeem dat René bedenkt en waarvoor hij – letterlijk en figuurlijk – veel onder de grond zat, bestaat uit een aluminium constructie in een ondergronds bassin. In het goed geïsoleerde bassin wordt door zonnecollectoren verwarmd water op temperatuur gehouden voor gebruik in de wintermaanden. De benodigde materialen zijn vrij beschikbaar in andere sectoren en dat maakt het flexibel, schaalbaar en betaalbaar. Zit het eenmaal in de grond, dan gaat er letterlijk zand overheen en is het enige dat een prospect nog kan zien de schakelkast. René Geerts: “Simpel is onze kracht. Er bestaan wel andere oplossingen voor warmteopslag, maar die zijn allemaal veel duurder. Iets wat complex is simpel maken, is overigens verrekte lastig.”

BUSINESS ANGEL

“Doordat we ons oude bedrijf verkochten, konden we voor HoCoSto onze eigen business angel zijn”, zegt Gerda Geerts, die meer van de structuur en de dagelijkse operatie is. “We maakten een proefmodel, patenteerden het en vonden early adopters. Terwijl René onder de grond zat, deed ik een opleiding verandermanagement en coachte ik startups. En nu zijn we dat zelf. Heel interessant, je begint weer vanaf nul en moet alles zelf doen. Even de IT-afdeling bellen bij een computerprobleem, is er niet meer bij.”

ONDERSTEUNING

Gerda Geerts: “REWIN ondersteunt ons vooral bij het leggen van contacten, bijvoorbeeld voor mogelijke financiers of strategische partners. Binnenkort doen we mee aan de Financieringstafel. Ook helpt REWIN bij het zoeken naar geschikte bedrijfsruimte en met de doorontwikkeling naar scale-up die we nu doormaken.”

JEUK

Er zijn inmiddels een aantal projecten gerealiseerd en er staan er tientallen op de rol, waarvan een aantal in het kader van de aardgasvrije wijken die her en der verrijzen. Projecten die vragen om werkvoorbereiding en dan krijgt René al weer een beetje jeuk. “Daar begint de sleur weer, hoewel ik die eerste serie projecten graag doe om ervan te leren.” Er is inmiddels een klein team van medewerkers.

Gerda Geerts: “We staan nu op een kruispunt: maken we er een echt bedrijf van, gaan we verder met alleen inlenen, of verkopen we het en blijven we nog een aantal jaren meedoen? Gelet op onze leeftijd – we zijn allebei boven de 60 – moeten we het onszelf niet te moeilijk maken en ligt samenwerking voor de hand. Maar de klik moet goed zijn, anders werkt het niet”.

“DRUKTE EN STRESS HEB IK NODIG”

Joren Nieuwenhuizen maakte de mavo niet af en ging aan de slag als productiemedewerker bij een notenverwerkingsbedrijf. Hij werkte zich op tot productiemanager, loodsbaas en bedrijfs-leider. In 2006 zag hij een gat in de markt en begon zijn eigen bedrijf GDN (Gasmeetkundige Dienstverlening Nederland). Nu heeft hij met drie compagnons in PPD Invest Group achttien bedrijven in twaalf landen. Nieuwenhuizen: “We gaan richting de dertig miljoen euro omzet.”

Nieuwenhuizen is CEO (‘Een hond heeft een baas; hier werken we als team en met elkaar, enkel als er moeilijke beslissingen genomen moeten worden, zal ik deze nemen’) en mede-eigenaar van onder andere EWS Group, dat zich bezighoudt met alle vormen van ongediertebestrijding, begassing, gasmetingen, ventilaties en biobehandelingen van goederen in opslag. “De problematiek van het ontgassen van importcontainers fascineerde me. Daarom startte ik in 2006 mijn eerste bedrijf.”

GEWONNEN TENDER

In 2009 schrijft Nieuwenhuizen samen met Ludo Luyts in op een tender voor het gas meten van alle importcontainers van een grote vervoerder. Ze winnen en bouwden samen EWS Group (Eco Worldwide Solutions) verder op. “Midden in de recessie en zonder hulp van wie dan ook. Het was ploeteren.” Een traditionele gasmeting duurde destijds bijna 45 minuten en dat moest sneller. “We vonden een andere technologie en sindsdien doen we het in de meeste gevallen binnen de vijf minuten. We hebben er nu een twintigtal mobiele laboratoria mee rondrijden. Met één toestel doen we circa 12.000 analyses per jaar.” Ander uitgangspunt is dat de inspectiekosten voor de klant laag zijn.

FILIALEN EN ZUSTERBEDRIJVEN

De aanpak werkt en het bedrijf groeit. Er komen filialen in andere landen en er komen zusterbedrijven. “In 2018 hadden we 115 medewerkers en we gaan nu

richting de 250. Onze mensen zijn onze belangrijkste assets. Vanaf het begin hebben we naar slimme en kwalitatieve mensen gezocht. Ze moeten zelfstandig kunnen werken en zijn vaak het visitekaartje van de firma. De verwachting is dat we de komende drie jaar in omvang verdubbelen.”

60.000 CONTAINERS

EWS Group werkt inmiddels voor vrijwel alle bekende en toonaangevende Europese foodbedrijven. “Voor een bekende supermarktketen meten we jaarlijks circa 60.000 importcontainers verspreid over drie landen. Als ze besmetting vinden tijdens het lossen dan begassen we de containers om de insecten te doden. Voor hetzelfde bedrijf verzorgen we in alle distributiecentra de pest control, is onze zelf bedachte en gepatenteerde bio-verpakkings-techniek (VacQPack) geïmplementeerd en bestrijden we de overlast van vogels onder de luifels van de laad- en losdocks.”

OUDE HOBBY OPGEPAKT

“Ik bedenk telkens nieuwe dingen en dan begin ik weer een startup. Drie jaar geleden heb ik een oude hobby opgepakt en ben ik weer actief in de noten-business met Nuts Cleaning & Packaging. Ik zie zoveel kansen. Ik ben nu bezig met een nieuw concept met cashewnoten. Nee, ik vertel nog niet wat precies.”

GOEDE TIP

“REWİN brengt ons onder andere in contact met onderwijs en overheden. Ze hadden zelfs een goede tip voor een partner in Italië. We zijn ook lid van Connected West-Brabant, het logistieke programma waar REWIN bij betrokken is.” “Ik ontvang 250 mailberichten op een dag en die handel ik allemaal direct en per dag af. De smartphone is daarbij mijn kantoor. Ik slaap maar vijf uur. Ik ben tweehonderd dagen per jaar op businessstrip. Die drukte en stress heb ik nodig. Mijn bedrijf is mijn hobby en mijn passie.”

“Vanaf het begin hebben we naar slimme en kwalitatieve mensen gezocht.”

**ONGEDIERTEBESTRIJDING, BEGASSINGEN,
GASMETINGEN, VENTILATIES EN
BIOBEHANDELINGEN VAN GOEDEREN IN OPSLAG**

250 WERKNEMERS

GEMEENTE ALTENA

Tol 14, Werkendam / www.ews-group.nl





PARFUM OP BASIS VAN PERSOONLIJKE
GEGEVENS EN ALGORITME

17 WERKNEMERS

GEMEENTE BREDA
Ginnekenstraat 61, Breda / www.scentronix.com

*“Het gebaar van hulp en steun is voor mij
enorm belangrijk.”*

BREDA

SCENTRONIX

SCENTRONIX ZET PARFUMINDUSTRIE OP ZIJN KOP

Startup, scale-up; Frederik Duerinck weet niet precies hoe je de fase noemt waarin hij zich bevindt met zijn bedrijf Scentronix. Hij weet wel dat hij op een cruciaal punt is aanbeld met zijn parfumconcept dat ‘de hele industrie zal veranderen’. Er werd al 1,8 miljoen geïnvesteerd en in september is een nieuwe investeringsronde gepland.

De technologie is vrijwel klaar, aan de marketing wordt hard gewerkt en er zijn diverse beta-testen gedaan. “We stonden op het punt om naar buiten te gaan toen corona uitbrak. Er was een lancering gepland in Amerika met diverse beroemdheden. Die ging niet door.” Een tegenvaller, maar Duerinck ziet het maar als een uitdaging. “We hebben twintigduizend gebruikers in onze database. We gaan flesjes opsturen en op die manier door met testen.”

GEUR

Duerinck is van huis uit kunstenaar en filmmaker en geïnteresseerd in het fenomeen geur. Tijdens zijn werk als docent bij Avans Hogeschool bouwde hij mee aan een installatie die de geluiden en geuren nabootst van de laatste minuten van de levens van beroemdheden, zoals Lady Diana. Hij belandde ermee op de expositie Avant Garden in New York. “Daar had ik een helder moment: hoe kun je op basis van iemands persoonlijke gegevens met een algoritme een parfum maken?” Overtuigd van zijn idee zegt hij zijn baan op en start Scentronix.

PROTOTYPE

Het idee is om met een vragenlijst iemands persoonlijke kenmerken en voorkeuren in beeld te brengen. Op basis van die data worden vervolgens in een installatie diverse geuren gemengd tot een op maat gemaakt parfum. “Het prototype werkte nog ook en ik dacht dat de parfummerken er bovenop zouden springen, maar niemand belde.” De merken zien het

waarschijnlijk als een bedreiging, want: “Het is een complete herdefinitie van de industrie; creatie, productie, distributie en retail: alles is anders.”

ALLES ZELF ONTWIKKELEN

Voor de volgende ontwikkelfase is kapitaal nodig. “Wij ontwikkelen alles zelf. Het algoritme, de machine, het merk; alles.” Duerinck neemt een nieuwe hypotheek op zijn huis en haalt 1,3 miljoen op bij investeerders. Via de RVO komt Duerinck in contact met REWIN dat hem wijst op de Financieringstafel West-Brabant. “Ik heb er gepitcht, maar het was helaas een mismatch. Er was weinig geloof in waar wij mee bezig zijn.”

SUPERGOED

“Ik vind het supergoed dat REWIN ondanks die ervaring regelmatig blijft bellen om te vragen hoe het gaat en waarmee ze kunnen helpen. Zo helpt REWIN ons nu met een innovatievoucher van vijfduizend euro. Dat lijkt misschien peanuts op de inmiddels 1,8 miljoen financiering, maar die is volledig gealloceerd. Dan is zo’n innovatievoucher heel prettig. We richten ons heel erg op het buitenland, dan is het heel fijn dat er een partner is die meekijkt naar waar er nationaal mogelijk is. Het gebaar van hulp en steun is voor mij enorm belangrijk, het idee dat je er niet alleen voor staat.”

Sinds november is er een winkel/testlocatie in Breda, waar een machine staat. “We werken nu het businessmodel verder uit. We zetten in op B2B door machines te leasen aan de laboratoria van parfummerken – niet voor productie dus. Dat moet zorgen voor een solide basis. En we zetten in op de consumentenmarkt met de merknaam Every Human. Onze boodschap is: parfum is er voor jou, jij bent het middelpunt. In plaats van de gangbare belofte ‘met deze parfum ben je net als Johnny Depp’.”

“IK GA HARDER MET WIND TEGEN DAN MET WIND IN DE RUG.”

Het begon voor Jeroen UijtdeHaag met een stage in het kader van zijn studie IT. Inmiddels werkt hij bijna vijftientig jaar bij de Roosendaalse logistieke dienstverlener Loendersloot, waarvan de laatste pakweg vijftien jaar als mede-eigenaar en CEO.

Wekelijks handelt Loendersloot zo'n 400 ladingen met accijnsgoederen af plus circa 150 ladingen met fast moving consumer goods. En daar komen pakweg tweehonderd palletzendingen met accijnsgoederen bij. UijtdeHaag: “Het komt van en gaat naar bestemmingen wereldwijd.”

VERTROUWEN

Loendersloot focust op de volledige logistieke dienstverlening voor accijnsgoederen. Klanten zijn vooral de agenten, distributeurs en handelaren uit de drankindustrie. “Er zijn weinig bedrijven die zich hiermee bezighouden”, vertelt UijtdeHaag. “Je hebt te maken met veel wet- en regelgeving, allerlei douaneregels en zekerheidsstellingen voor accijns en btw. Daar zijn grote bedragen mee gemoeid. Wij werken op basis van vertrouwen. Veel transacties in deze internationale business vinden plaats in ons warehouse. Klant A verkoopt aan B en die weer aan C. De geldstromen lopen vaak via onze Escrow-rekening voor derdengelden.”

PROFESSIONALISERINGSSLAG

Toen hij bij Loendersloot binnenkwam werkten er zo'n vijftien man. Tien jaar later en inmiddels mede-eigenaar was dat aantal verdubbeld. “We hebben destijds een professionaliseringsslag doorgevoerd en ervaren specialisten aangetrokken voor de douaneafdeling, finance, HR en de operatie.” Nu werken er circa negentig medewerkers, verdeeld over twee locaties in Roosendaal. Loendersloot is onderdeel van de LLOGS Group, waarin UijtdeHaag ook aandeelhouder is. Onder de groep vallen nog enkele logistieke bedrijven in België, Frankrijk, Duitsland en China.

REGIONAAL NIET BEKEND

Via een collega die vond dat Loendersloot meer naamsbekendheid moest opbouwen, kwam UijtdeHaag in contact met REWIN. Dat leidde tot deelname aan het logistieke platform CONNECTED West-Brabant. Onder die vlag ging UijtdeHaag mee naar de logistieke beurs in München. “We gingen eigenlijk nooit naar beurzen en traden sowieso niet veel naar buiten. Onze klanten bevinden zich wereldwijd, maar in de regio zijn we niet erg bekend. Dankzij REWIN zijn we wel wat bekender geworden. Nieuwe klanten leverde dat niet op, maar wel nieuwe regionale partners voor trucking en opslag. Je zou kunnen zeggen dat REWIN ons de ogen heeft geopend voor de regio.” Enkele young professionals van het bedrijf sluiten binnenkort aan bij het nieuwe initiatief Young CONNECTED, waar jonge vakgenoten elkaar ontmoeten en kennis delen. “Netwerken met lotgenoten”, zegt UijtdeHaag met een grijns.

Er leven plannen om een e-commerce-oplossing op te zetten voor webshops die in verschillende landen drank verkopen. “Wij doen dan de logistiek en de administratieve afhandeling. Vanwege leeftijdscheck en (inter)nationale verschillen in de accijns- en btw-afdrachten is dat geen eenvoudig verhaal. Maar ik hou van uitdagingen. Ik ga harder met wind tegen dan met wind in de rug. Mijn operations manager kon elders directeur worden en ging onverwacht weg. Die moest ik in korte tijd vervangen. Dat lukte, én bovendien met een doorgewinterde professional die ons echt verder helpt in ons strategisch denken.”

“Ons doel is om binnen tien jaar te groeien naar een verdubbeling van de omzet en de marges verder te verbeteren. De focus voor dit jaar is om ons beter te positioneren en te vermarkten. Ook dat is een resultaat van de contacten met CONNECTED en REWIN; dat we ons gerust beter mogen – en moeten – profileren.”

ROOSENDAAL



**PROFESSIONELE ONAFHANKELIJKE LOGISTIEKE
DIENSTVERLENER**

90 WERKNEMERS

GEMEENTE ROOSENDAAL
Kooldreef 7, Roosendaal / www.loendersloot.com

*“REWIN heeft ons de ogen
geopend voor de regio.”*

“We zijn eigenwijs, zijn niet bang en we geloven in onszelf.”

OOSTERHOUT

TRAY VERPAKKING GESCHIKT VOOR VLEES, VIS, GEVOGELTE, GROENTE EN FRUIT ZONDER ABSORBER

3 WERKNEMERS

GEMEENTE OOSTERHOUT

De Kreek 10, Oosterhout / www.gravitytray.com

GRAVITY TRAY

“WIJ ZITTEN NIET VAST IN DE GEIJKTE STRAMIENEN”

“Onze kracht is dat we niet slim genoeg zijn om moeilijk te denken”, zegt Rinze Willemsen van Gravity Tray uit Oosterhout haast verontschuldigend. Hij is de man van de ideeën en het commerciële verhaal. Luc van den Broek is de techneut die het idee tot leven wekt en er een levensvatbaar en produceerbaar product van maakt. Van den Broek: “We vullen elkaar perfect aan.”

U kent ze wel; de kunststof bakjes met vlees in de supermarkt met onderin een absorber. Het matje kan een bron zijn van bacterievorming, partikels ervan kunnen in het vlees terecht komen en in het slechtste geval verdwijnt het hele ding in de pan. Dat kan beter, dacht Willemsen en hij bedacht een compartiment onderin het thermoform bakje waar het vocht wel in, maar niet uit kan lopen. Van den Broek: “Rinze had iets bedacht met een tussenlaag met kleine gaatjes, maar dat was te ingewikkeld. Ik heb dat gesimplificeerd en een trechter bedacht. Eigenlijk net als de wespenvanger die je maakt van een doorgeknipte PET-fles.”

EIGENWIJS

De twee ondernemers patenteerden de afgelopen decennia al de nodige oplossingen en van de royalty's kunnen ze aardig leven, zeggen ze. Aanvankelijk is dat ook het idee met het slimme thermoformbakje: het idee onder licentie te gelde maken. Maar het loopt anders. Willemsen: “We ondervonden veel tegenstand. Kort gezegd komt het erop neer dat iedereen zijn eigen business beschermt. Wat jullie willen, kan helemaal niet, kregen we meermaals te horen.” Van den Broek: “En dan worden we eigenwijs. Dan doen we het zelf wel, dachten we.” De twee bouwen hiervoor eerst een kleine test-machine, formaat tafelmodel, om het proof of concept aan te tonen en ideeën te ontwikkelen voor een productielijn.

SPARREN

Willemsen zoekt ondertussen contact met REWIN. “Die jongens snapt precies wat we wilden en we konden goed sparren. Ze wezen ons ook op de mogelijkheden van het Europese Interreg-subsidieproject.” Met een bijdrage uit dit fonds bestelt Gravity Tray in China een demonstratiemachine. Deze productielijn staat inmiddels in Oosterhout om testen te doen. Op basis van de uitkomsten past Van den Broek het apparaat op specifieke punten aan. Inmiddels zijn de ontwikkelingen zo ver dat Gravity Tray opdracht heeft gegeven voor het bouwen van drie highspeed machines, die nodig zijn om in hoge aantallen snel te kunnen produceren. Willemsen: “Die komen rond de zomer. Daarna gaan we knallen, want er is wereldwijd enorm veel belangstelling voor onze trays.”

Willemsen: “Waarom wij dit kunnen? Wij zitten niet vast in de geijkte stramien, hebben geen productie die voorgaat en geen last van interne politiek, om maar iets te noemen. Maar ook: ontwikkelen is een fulltime job die technische kennis en doorzettingsvermogen vraagt en die ook nog eens veel geld kost.”

Van den Broek: “Puur zakelijk gezien, zijn er de afgelopen vijf jaar wel momenten geweest waarbij het logisch was om te stoppen.” Willemsen: “Maar we zijn eigenwijs, zijn niet bang en we geloven in onszelf. En we hebben ook ontzettend veel lol. Het is ook een enorme kick om vanuit Oosterhout zo'n grote internationale markt van jaarlijks veertig miljard trays te kunnen ontwrichten.”

APP

“WE GAAN NAAR MARS”

“Die vlammen die bij de start onder een raket uitkomen, dat is wat wij doen. Wij starten de raketmotor met een soort steekvlam, hele grote vlammen, maar ook heel nauwkeurig. Die raketontsteker maken is de kern van ons bedrijf”, legt Edwin Vermeulen van APP uit.

Vermeulen pakt er een schaalmodel van een raket bij. “Dit straalt iets uit, het is een gaaf apparaat. Krachtig en toch sierlijk. Het ziet er eenvoudig uit, maar is waanzinnig complex.”

TNO SPIN-OFF

Aerospace Propulsion Products, kortweg APP, begon als een spin-off van TNO. Inmiddels is het bedrijf honderd procent dochter van de ArianeGroup, een joint-venture van Airbus en Safran. “Maar we opereren als een mkb’er.” Vermeulen werkt sinds 2005 bij het bedrijf en is er sinds 2014 directeur.

KLEINE SERIES

APP levert vooral aan de Europese ruimtevaartindustrie. Het gaat om kleine series van jaarlijks totaal zo’n vijftig stuks voor – op dit moment – twee typen raketten. “Wij ontwerpen hier alles. De raketbrandstof mengen we zelf. Ook het monteren en testen doen we hier. De metalen onderdelen laten we elders maken, vaak hier in de regio.”

STOFEXPLOSIEBEVEILIGING

De raketontsteker is in feite ‘chemie in een doosje’ dat zorgt voor een steekvlam, legt Vermeulen uit. “Die specifieke kennis wil je uit oogpunt van het spreiden van je bedrijfsrisico’s ook elders kunnen inzetten. We hebben het principe omgedraaid en een cilinder met een chemisch mengsel ontwikkeld waarin stikstof wordt gemaakt voor het doven van brand in computercentra. Hetzelfde beginsel gebruiken we ook in een product voor stofexplosiebeveiliging, we blazen in drie milliseconden een container met bluspoeder leeg. Dat doen we met partners die de producten verkopen en die ook weten wat de markt vraagt.”

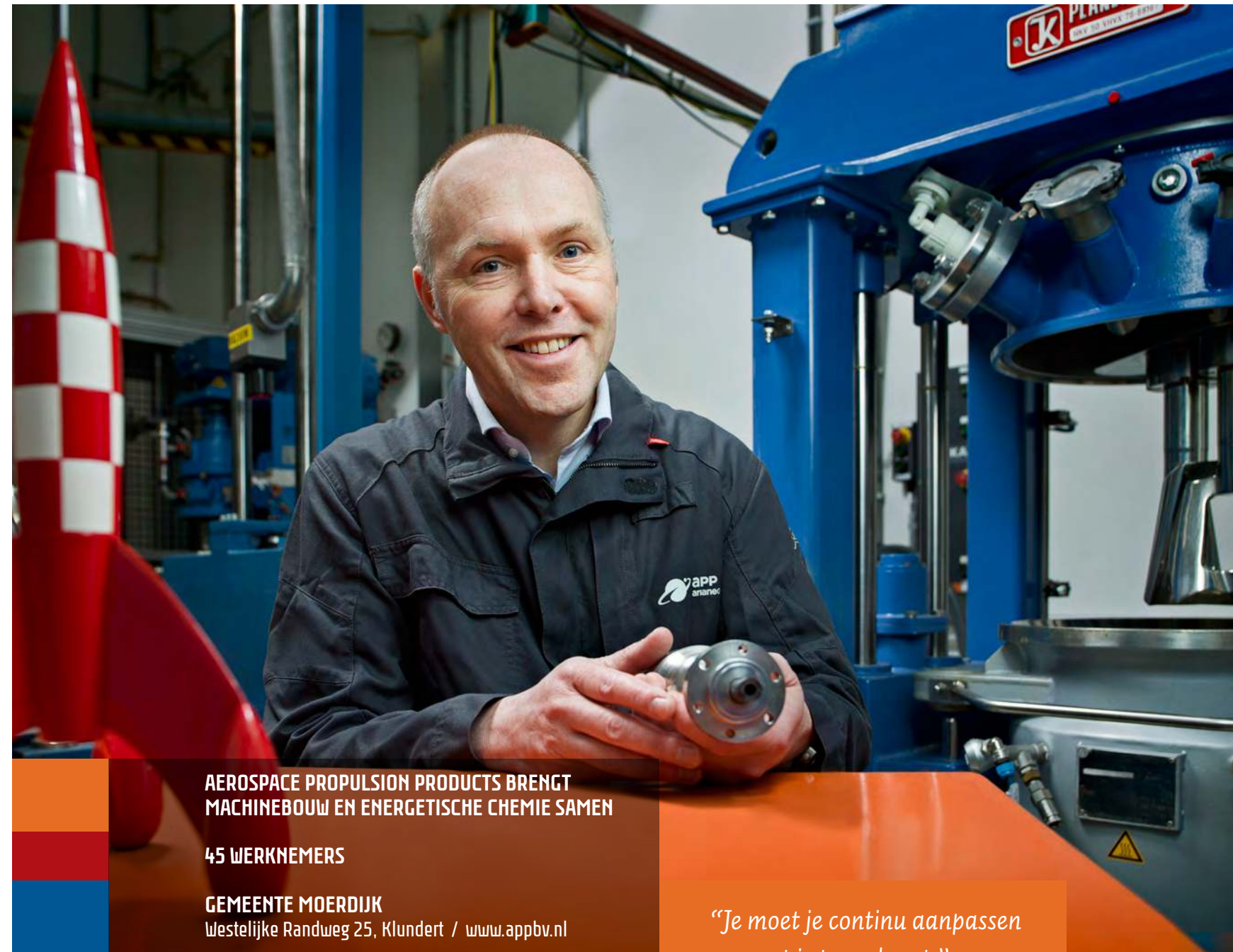
STRATEGIE

“Stap voor stap proberen we meer van dit soort toepassingen te ontwikkelen. Onze vorige aandeelhouder TNO deed onderzoek naar stofexplosies en bracht ons op het idee van de stofexplosiebeveiliging. De directeur van de brandblus-apparatuur hoorde mij tijdens een radio-interview en zocht contact. Het lijkt toeval, maar als je een strategie hebt, ga je erop uit, leg je contact en komen er dingen op je pad.”

REGIONAAL HBO-ONDERWIJS

“REWIn hielp ons ooit bij het vinden van de huidige locatie in Moerdijk. Meer recent heb ik met REWIN gesproken over het regionale hbo-onderwijs en de minor Aerospace Engineering en Maintenance van Avans in het bijzonder. Het is belangrijk om te weten hoe zo’n hbo-curriculum eruit ziet om stage- en afstudeerplekken aan te bieden. We zijn ook aangehaakt op het Smart Tooling project van REWIN, om het onderhoudsvak te leren begrijpen. Maintenance zit nu niet in ons businessmodel, maar misschien verandert dat in de toekomst.”

In 2022 stuurt ruimtevaartorganisatie ESA een robot-onderzoeker naar Mars. Het afremmen van de capsule voor de landing gebeurt met parachutes. “Wij activeren die met onze parachutemortieren die heel snel gas aanmaken en de parachutes uitstoten. Superspannend, want in 2016 ging het bij de Marslanding op dit onderdeel mis, waar wij overigens niet bij betrokken waren. Het is een unieke stap voor ons. Het lijkt een beetje op het brandblus-idee en kwam ook ‘toevallig’ op ons pad. Je zoekt vanwege je strategie nieuwe kansen, raakt her en der in gesprek en van het een komt het ander. Je moet je continu aanpassen aan wat je tegenkomt. Dankzij dit project zijn we al weer betrokken bij nieuwe ESA-projecten.”



**AEROSPACE PROPULSION PRODUCTS BRENGT
MACHINEBOUW EN ENERGETISCHE CHEMIE SAMEN**

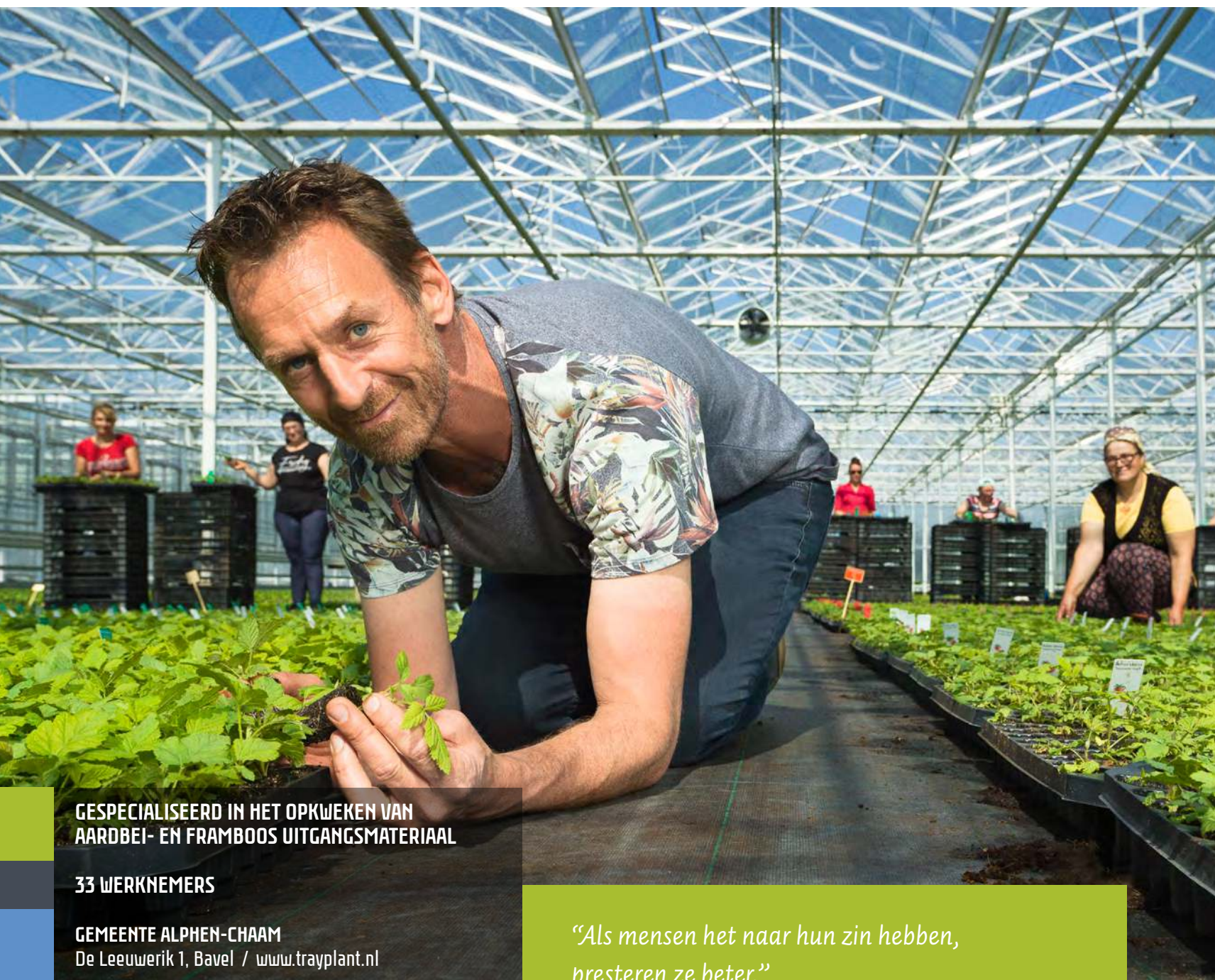
45 WERKNEMERS

GEMEENTE MOERDIJK

Westelijke Randweg 25, Klundert / www.appbv.nl

*“Je moet je continu aanpassen
aan wat je tegenkomt.”*

MOERDIJK



**GESPECIALISEERD IN HET OPKWEKEN VAN
AARDBEI- EN FRAMBOOS UITGANGSMATERIAAL**

33 WERKNEMERS

GEMEENTE ALPHEN-CHAAM
De Leeuwerik 1, Bavel / www.trayplant.nl

*“Als mensen het naar hun zin hebben,
presteren ze beter.”*

ALPHEN-CHAAM

TRAYPLANT

PETER VAN DER AVOIRD OVER DE ALLES BEPALENDE SUCCESFACTOR

In Alphen-Chaam, verscholen achter de afrit Bavel van de A58, bevindt zich Trayplant, Europees marktleider in het vermeerderen van frambozenplanten. Het is het bedrijf van Peter van der Avoird die achttien jaar geleden startte met 1 hectare. Nu heeft hij er 64, oftewel bijna 130 voetbalvelden.

“Van één moederplant meerdere planten maken en die vervolgens afzetten bij telers in heel Europa. Dat is in de kern wat wij doen”, legt Van der Avoird uit. Aanvankelijk gebeurde dat met bramen-, aardbeien- en frambozenplanten. Omdat framboos de grootste marktkansen bood, werd daarop vol ingezet. “We hebben de teelt helemaal verfijnd en zijn in Europa nu de grootste met 25 miljoen planten per jaar. Daarnaast doen we nog ruim vijf miljoen aardbeiplanten per jaar.”

NICHES

Om risico's te spreiden richt Trayplant zich op vijf verschillende aardbeien- en frambozentypen. “Wij richten ons ook niet op landen, maar op regio's. De ene afzetregio neemt weer een ander type af dan de andere. We doen alleen de niches, zoals speciale afzetmarkten en -kanalen of rassen.”

NIEUW EN VERNIEUWEND

“Ik heb vanaf het begin gezegd dat ik iets nieuws en vernieuwends wilde doen. Vanaf dag één staan people en planet voorop. Want als mensen het naar hun zin hebben, dan presteren ze beter en volgt de profit vanzelf. Mensen moet je zoveel mogelijk in hun kracht zetten, vind ik, en innoveren is sowieso belangrijk. Maar pas op, van de driehonderd ideeën blijven er twintig kanshebbers over en uiteindelijk maar één waarmee je verder gaat.”

TOUWAFVAL

De aandacht voor het milieu uit zich onder meer in groene energie, hergebruik van restwarmte en een biologisch zandfilter. “Alles wat we tijdens de teelt gebruiken vangen we op, filteren we en hergebruiken we. Wij zijn al heel ver op het gebied van duurzaamheid. Met REWIN gaan we onderzoeken of we het touw dat we gebruiken voor het opbinden van de planten duurzaam kunnen afvoeren. Aan het einde van iedere teeltperiode levert dat namelijk drie volle containers touwafval op.”

DE ZWAKSTE SCHAKEL VERBETEREN

In 2018 ontving Van der Avoird de Agrarische Ondernemersprijs én de publieksprijs vanwege zijn people en planet first-filosofie. Het leverde hem een bezoek van de minister van Landbouw én een lunch met de koning op. “Het bedrijf is enorm gegroeid en we doen het goed. De allesbepalende succesfactor is de combi tussen innoveren en het zich laten ontwikkelen van onze mensen. Er zijn natuurlijk meer factoren, maar die twee zijn doorslaggevend. En ik focus altijd op de zwakste schakel en probeer die te verbeteren. Een tijdje terug was dat bijvoorbeeld het verkoopapparaat, en nu zijn er wat facetten in de teelt die beter kunnen.”

Eind dit jaar start de bouw van een nieuwe hightech productieruimte. Het pand wordt 1 ha groot en vervangt 150 ha aan landbouwgrond. Er komen allerlei nieuwe slimme oplossingen in. “Ik ben goed in knippen en plakken. Ik kijk veel rond in andere sectoren, pik dingen op, leg de verbinding en dan moet je vervolgens de stap durven zetten. We kunnen er straks het jaar rond meer planten maken.”

“JE MOET TEGENWOORDIG FOCUS AANBRENGEN.”

Overveld Machines bestaat sinds 1964 en bouwde sindsdien een prima reputatie op als bedenker en maker van verpakings- en doseerlijnen en op- en overslag-systemen voor klanten in diverse sectoren. Sinds medio 2018 staat Richard Beismann als nieuwe directeur aan het roer. Hij werkt aan een herpositionering. “Je moet enkele unieke producten hebben waarvoor klanten bij jou komen.”

“Ik heb in feite carte blanche gekregen om de organisatie toekomstbestendig te maken en verder te professionaliseren. We hebben samen al belangrijke stappen gezet en de orderportefeuille is voor dit jaar nagenoeg gevuld, dus dat geeft moed”, zegt Beismann. “Het is heel uitdagend, maar ik voel me als een vis in het water.” Focus aanbrengen is waar het om draait, zegt Beismann. Hij noemt drie speerpunten waaraan hij werkt: focus in de markt en het relatiebeheer, in de productgroepen en in het professionaliseren van de interne organisatie.

VERPAKKEN, BULKHANDLING EN SMAAKSTOF DOSEERLIJNEN

Als systeemintegrator is Overveld Machines gespecialiseerd in het ontwerpen, produceren, installeren, onderhouden en moderniseren van machines en klantspecifieke turnkey installaties op het gebied van verpakken, bulkhandling en smaakstof doseerlijnen. Plakjes vleeswaren in hoog tempo vanaf een transportband in een verpakking leggen, volautomatisch dozen opzetten, vullen en palletiseren, versgebakken chips vanuit de oven aromatiseren en transporteren naar de verpakkinglijn; Overveld Machines bedenkt de beste oplossing en maakt hem.

MODULAIRE GEDACHTE

Het onderscheid zit ‘m vooral in de compactheid en de flexibiliteit van de installaties, vertelt Beismann: “We ontwikkelen steeds meer vanuit een modulaire gedachte, waardoor we snel en flexibel aan de klantvraag tegemoet kunnen komen. Dat verkort de doorlooptijd

tijdens de productie en zorgt voor lagere kosten.

Dat realiseren we door het slimme technische ontwerp van de machines in combinatie met de eigen software. We hebben natuurlijk 55 jaar ervaring met machinebouw in diverse branches en dat scheelt enorm. Softwarematig kunnen we de machines klantspecifiek voorprogrammeren en dat zorgt voor een eenvoudige bediening en korte omsteltijden. Dat is ook wat de markt zoekt: compacte, flexibele en gebruiksvriendelijke installaties.”

HUMAN CAPITAL

Dat alles in eigen huis gebeurt, is fijn voor de medewerkers, zegt Beismann. “Alles komt samen: werktuigbouw, elektro, automatisering en robotisering, inclusief de software. Het team bestaat uit ruim twintig medewerkers. We zoeken al geruime tijd een ervaren CAD-tekenaar en engineers, maar daar is lastig aan te komen. Op het human capital-vlak, en bij onderwerpen als robotisering en het toepassen van virtual reality-technieken, zie ik wel een rol voor REWIN om ons te ondersteunen.”

FOCUS

“Toen ik hier kwam, vroeg ik het team ‘wat kunnen we hier allemaal?’. ‘Alles’, was het antwoord. Dat vond ik een mooi antwoord, maar het gaf me ook de kriebels. Tegenwoordig moet je focus aanbrengen: waarop zit je klant te wachten, waarmee kunnen we hem helpen en waar zit ons onderscheidend vermogen? Je moet enkele unieke producten hebben waarvoor klanten bij jou komen. Die unieke producten bepalen en ontwikkelen, daarmee zijn we nu volop bezig en is een belangrijk onderdeel van de herpositionering.” “We verwachten een omzetstijging van enkele tientallen procenten. Maar het komt niet vanzelf; we moeten er hard voor werken en dat doen we ook. Het is nu nog schaken op diverse borden tegelijk en het kost soms bloed, zweet en tranen. Gelukkig heb ik een gedreven team en gaan we samen de goede kant op.”



GESPECIALISEERD IN MACHINES EN INSTALLATIES OP HET GEBIED VAN VERPAKKEN, BULKHANDLING EN TRANSPORT-SYSTEMEN

23 WERKNEMERS

GEMEENTE WOENSRECHT
Edisonweg 6, Hoogerheide / www.overveldmachines.com

“We ontwikkelen steeds meer vanuit een modulaire gedachte.”

WOENSRECHT

RONDETAFELSESSIE: STARTUP EN MKB-PARELS IN CORONATIJD ONZEKERHEID VERSUS OPTIMISME EN KANSEN PAKKEN

Covid-19 en de gevolgen ervan voor de economie; er is al veel over gezegd en geschreven. Hoe verging het deze parels uit West-Brabant de eerste helft van dit coronajaar? Viel alles stil, of was er juist extra omzet? Hoe beviel het thuiswerken en het managen op afstand? Dat en meer kwam aan de orde tijdens een online rondetafel sessie medio juni. “Als je niet optimistisch bent, kom je niet vooruit.”

Yvette Estourgie van REWIN leidt het gesprek en informeert naar de impact van corona op de bedrijven. Sander Sciarone van Innovend: “Vooral in het begin was het spannend, want onze productie vindt plaats in Italië en lag vier weken plat, maar na de herstart zagen we een enorme toename in de vraag.” Joren Nieuwenhuizen van EWS Group ervaart geen nadelige effecten. “Alle activiteiten draaien beter.” De desinfecteer-dienst van zijn bedrijf draait enorme omzetten, vertelt hij. “Vooral in Italië.

STEVIGE IMPACT

Frederick Duerinck van startup Scentronix is wel getroffen door het virus. “Wij stonden op het punt de eerste orders te tekenen voor de levering van onze machines in de B2B-markt. En de geplande lancering van winkels in New York en Los Angeles was niet mogelijk. Het had dus een stevige impact.” Judith Vermeulen meldt dat Vekon het eerste half jaar volgens verwachting een topomzet realiseerde, maar dat vanaf september ‘de projecten opdrogen’. “Dat is een trend in de hele maakindustrie. De onzekerheid voor het derde en vierde kwartaal is groot.”

HOGERE PRODUCTIE

De maatregelen die de ondernemers doorvoerden om te kunnen blijven werken komen in grote lijnen overeen met onder meer 1,5 meter afstand houden, het invoeren van shifts om aanwezigheid van medewerkers te spreiden, het schuiven met pauzes en natuurlijk het werken vanuit huis. (Samen)werken en managen ‘op afstand’ werkt prima, zegt

Eric Verheijen van Lyfter. “Wij zijn een digitaal bedrijf en konden moeiteloos online door. Wij zitten weliswaar graag bij elkaar, maar wanneer is contact noodzakelijk? Op afstand werk je blijkbaar efficiënter, want de productie lag heel hoog.”

GEEN AFLEIDING

Duerinck heeft ook softwareontwikkelaars in dienst en bevestigt dat de productie ook bij hen hoger lag. “Deadlines worden makkelijker gehaald.” Waar komt die hogere productiviteit vandaan, vraagt Estourgie. Verheijen: “Wij hebben een jong team, zonder kinderen, dat scheelt. En de meesten hebben thuis een professionele werkplek. Soms moet er langdurig code gebuffeld worden en zonder afleiding gaat dat beter. Ik denk wel dat op langere termijn afwisseling tussen thuis en kantoor goed is.”

BEU

Nieuwenhuizen: “Normaal reizen wij veel voor overleg, maar nu zie je dat het online ook prima kan.” Verheijen heeft klanten in heel het land. “Voorheen reed ik overal naar toe, nu gaat dat grotendeels online en dat werkt prima.” Gerda Geerts van Hocosto stapte ook minder in de auto dan normaal. “Nieuwe relaties wil je een eerste keer wel graag persoonlijk leren kennen, maar vervolgesprekken kunnen prima digitaal.” Sciarone onderschrijft dit, maar laat ook weten dat hij ‘MS Teams beu is’. “Ik mis de balans”, zegt hij. “Belangrijke onderwerpen bespreken stel ik uit, want online mis ik de non-verbale terugkoppeling.”

TEAMBELANG

Jacco Zwart van Q-Lite signaleert dat thuiswerken de interactie tussen teamleden bemoeilijkt en het risico op fouten vergroot. “Hoe gaan jullie om met dat teambelang?” Nieuwenhuizen vertelt dat EWS vanaf het begin veel aandacht schonk aan het aspect teambuilding, onder meer met ludieke online vrijdagmiddagborrels. “Heel leuk, omdat het ook mensen betreft ‘uit het veld’ waar we normaal minder vaak contact mee hebben.”

AFHANKELIJK

Door de coronacrisis werd ook duidelijk dat veel bedrijven afhankelijk zijn van buitenlandse leveranciers en producenten. Zijn we te afhankelijk geworden en gaan we dingen veranderen? Sciarone, met zijn Italiaanse productie: “We lagen vier weken stil en je weet niet hoelang het gaat duren. Dat was wel spannend. De productie zal schaalbaarder moeten worden.” Nieuwenhuizen was juist bezig om bepaalde productieactiviteiten uit te besteden in India. Dat kon nu niet doorgaan en achteraf is hij daar blij mee. “We zijn nu voorzichtiger en gaat het deels uitbesteden. De rest blijven we in Europa doen.”

STEUNMAATREGELEN

Uit een korte live enquête blijkt vervolgens dat enkele bedrijven een beroep deden op de steunmaatregelen van de overheid. Ongeveer een derde meldt meer omzet, een derde minder en iets minder dan een derde een gelijkblijvende omzet. Op de vraag of men anticipeert op een tweede golf antwoordt een ruime meerderheid met ‘ja’. Sciarone: “Wij gaan productie en verkoop anders inrichten.” Q-Lite, dat recent een branchegenoot overnam, heeft de integratie daarvan versneld omdat het voorziene groeiscenario nu achterblijft.

PROGNOSES

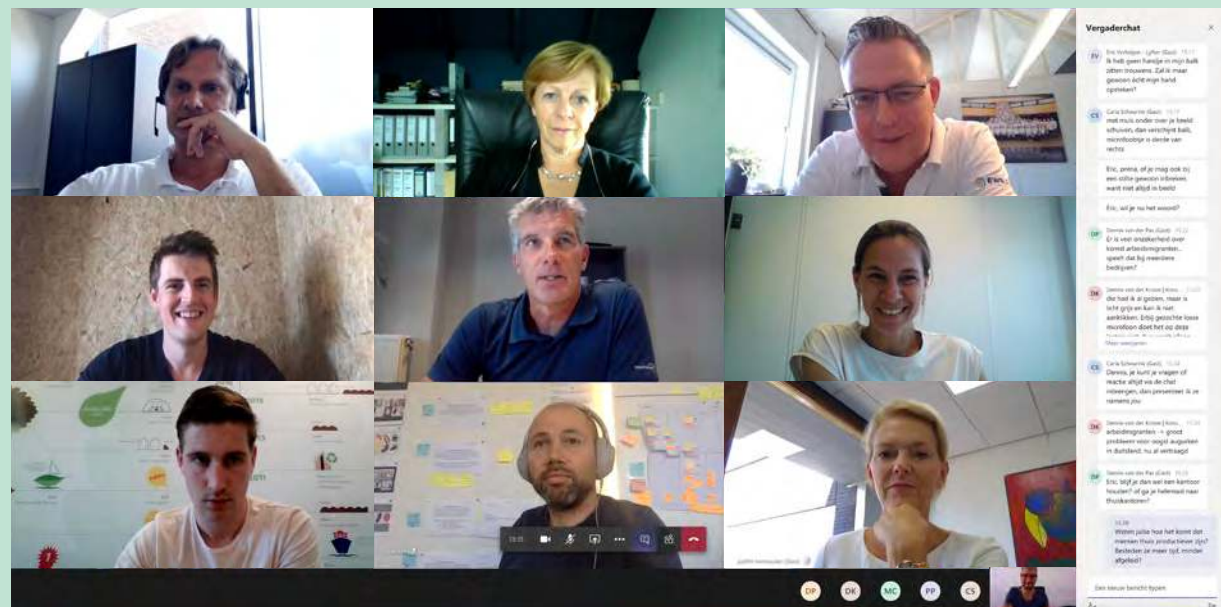
‘Onzekerheid en zorgen in het begin’ is de beste omschrijving van het gevoel van de meeste deelnemers als het gaat om de coronacrisis, blijkt uit de enquête. Direct daarna gevolgd door: rust, maar ook optimisme en kansen pakken. Waar komt dat laatste vandaan, wil Dennis van der Pas van REWIN weten, want alle prognoses zijn immers slecht. Sciarone: “Wij zien veel kansen, de pijplijn voor het derde en vierde kwartaal zit vol.” Duerinck: “De onzekerheid in het begin was vele malen groter dan nu. We hebben onze strategie omgegooid en nu is er meer rust.” Zwart: “Als je niet optimistisch bent, kom je niet vooruit.” Geerts zegt dat in het derde kwartaal iedereen normaliter tot rust komt en dat het juist nu zaak is om dat niet te doen. “Overheden bijvoorbeeld moeten nu niet in de vakantie-modus gaan, maar juist proactief doorpakken. Daar gaan wij zelf ook werk van maken.”

“Innoveer jezelf uit de crisis.”

Innoveer jezelf uit de crisis, zegt Vermeulen tot slot namens ondernemersorganisatie FME Zuid en VNO-NCW, waarvan ze bestuurslid is. “Er is nu ruimte en rust daarover na te denken. Waar moet je over een half jaar staan?”

MET DANK AAN ALLE AANWEZIGEN:

Frederik Duerinck – **Scentronix, Breda**
Gerda Geerts – **Hocosto, Zundert**
Jelle Broeders – **Van der Avoird-Trayplant, Alphen - Chaam**
Jacco Zwart – **Q-Lite, Baarle - Nassau**
Sander Sciarone – **Innovend, Halderberge**
Dennis van der Kroon – **Van der Kroon Food Products, Bergen op Zoom**
Eric Verheijen – **Lyfter, Steenbergen**
Joren Nieuwenhuizen – **EWS, Altena**
Bas van Opdorp – **Evodos, Geertruidenberg**
Yvette Estourgie, Mathijs van Campenhout, Arthur Nijhuis,
Dennis van der Pas, Carla Scheurink – **REWIN West-Brabant**
Pieter Pulleman – **Tekstpartners**
Jeroen Peetoom – **FraaieDingen**



“We zijn eigenwijs, zijn niet bang en we geloven in onszelf.”

“We zitten er fifty-fifty in, een bewuste keuze. We moeten er altijd samen uitkomen.”

“Vanaf het begin hebben we naar slimme en kwalitatieve mensen gezocht.”

“Onze engineer is als jong broekie in de productie gestart.”

“Iets dat eerder als afval werd afgevoerd, is nu ineens een grondstof.”

“Je moet je continu aanpassen aan wat je tegenkomt.”

“Je begint weer vanaf nul en moet alles zelf doen.”

“We ontwikkelen steeds meer vanuit een modulaire gedachte.”

“Het gebaar van hulp en steun is voor mij enorm belangrijk.”

“Als ondernemer moet je vooral ook besluiten wat je niet doet.”

“Wij zitten hier omdat we het leuk vinden.”

“We hebben veel kennis in huis. Veel mensen werken hier al lang.”

“REWIN heeft ons de ogen geopend voor de regio.”

“Als mensen het naar hun zin hebben, presteren ze beter.”

“De vijfde generatie is onlangs begonnen.”

“Zes jaar geleden begonnen we met enkele zakken voor één opritje, nu doen we een vrachtauto per week.”

COLOFON

Uitgave	REWIN West-Brabant
Concept & Redactie	REWIN West-Brabant / <i>Yvette Estourgie, Carla Scheurink</i> <i>Mathijs van Campenhout, Arthur Nijhuis, Nicole Schellekens</i>
Interviews	Tekstpartners Breda / <i>Pieter Pulleman</i>
Fotografie	Nick Franken Fotografie / <i>Nick Franken</i>
Ontwerp	FraaieDingen / <i>Jeroen Peetoom</i>
Drukwerk	Grafimedia Drukkerij Hertogs

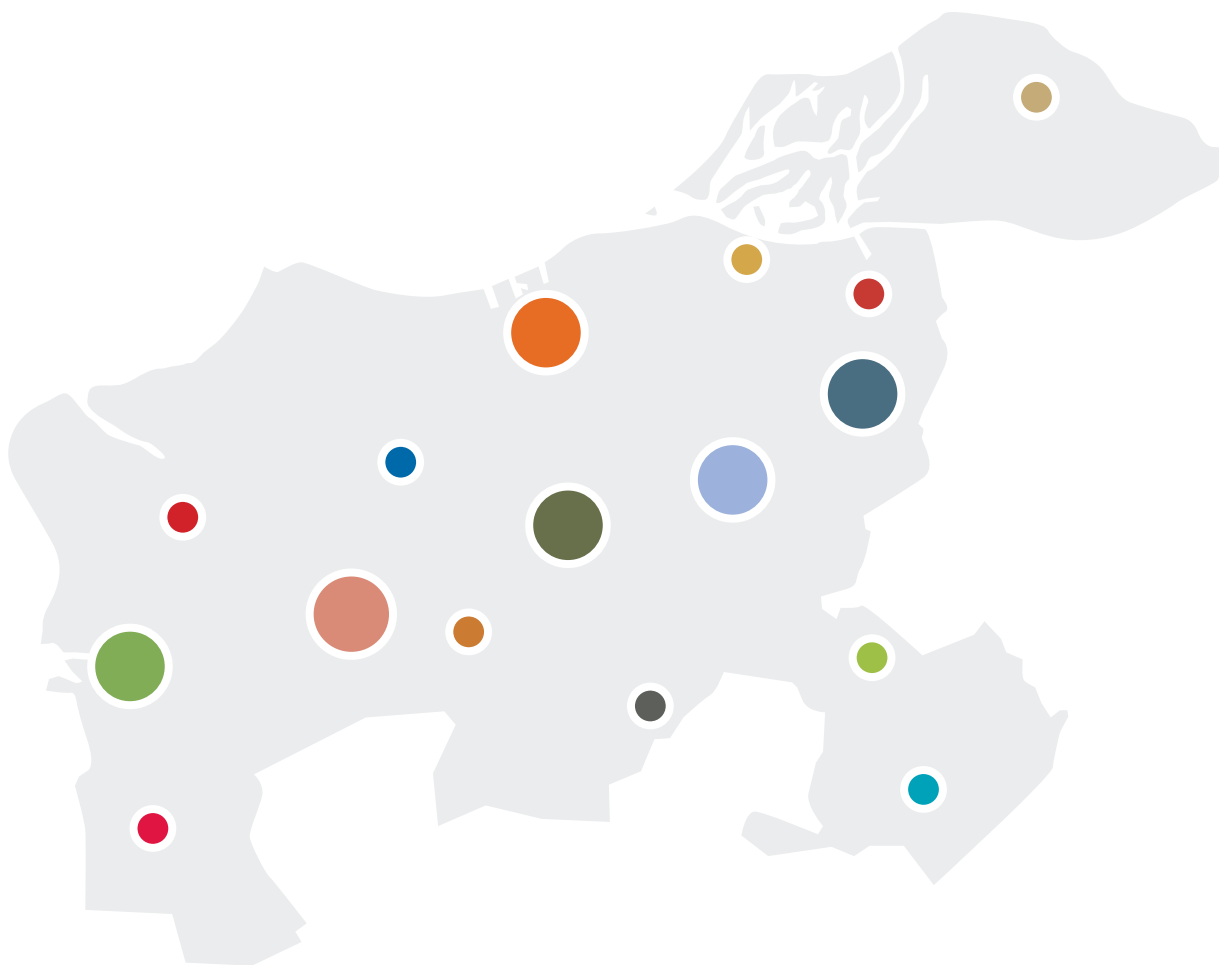
MET DANK AAN ALLE WETHOUDERS EN ACCOUNTMANAGERS ECONOMISCHE ZAKEN IN WEST-BRABANT



In opdracht van REWIN West-Brabant 2020

Normaal staat er in een publicatie dat ‘niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd’, etcetera. Echter, de verhalen van de mkb-parels van West-Brabant willen we graag met iedereen delen omdat ze inspireren en wellicht nieuwe inzichten opleveren. We roepen u daarom op om de verhalen uit dit boek te delen. Met uw collega’s, uw medewerkers, uw opdrachtgevers, uw leveranciers of waar u maar wilt. Want dit is een selectie van de prachtige mkb-bedrijven in de regio. Er zijn er nog veel meer. En dat is iets waar heel West-Brabant trots op mag zijn!

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan REWIN West-Brabant niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade die het gevolg is van deze uitgave.



REWIN West-Brabant

Cosunpark 22, 4814 ND Breda

+31 (0)76 564 67 80 / info@rewin.nl / www.rewin.nl