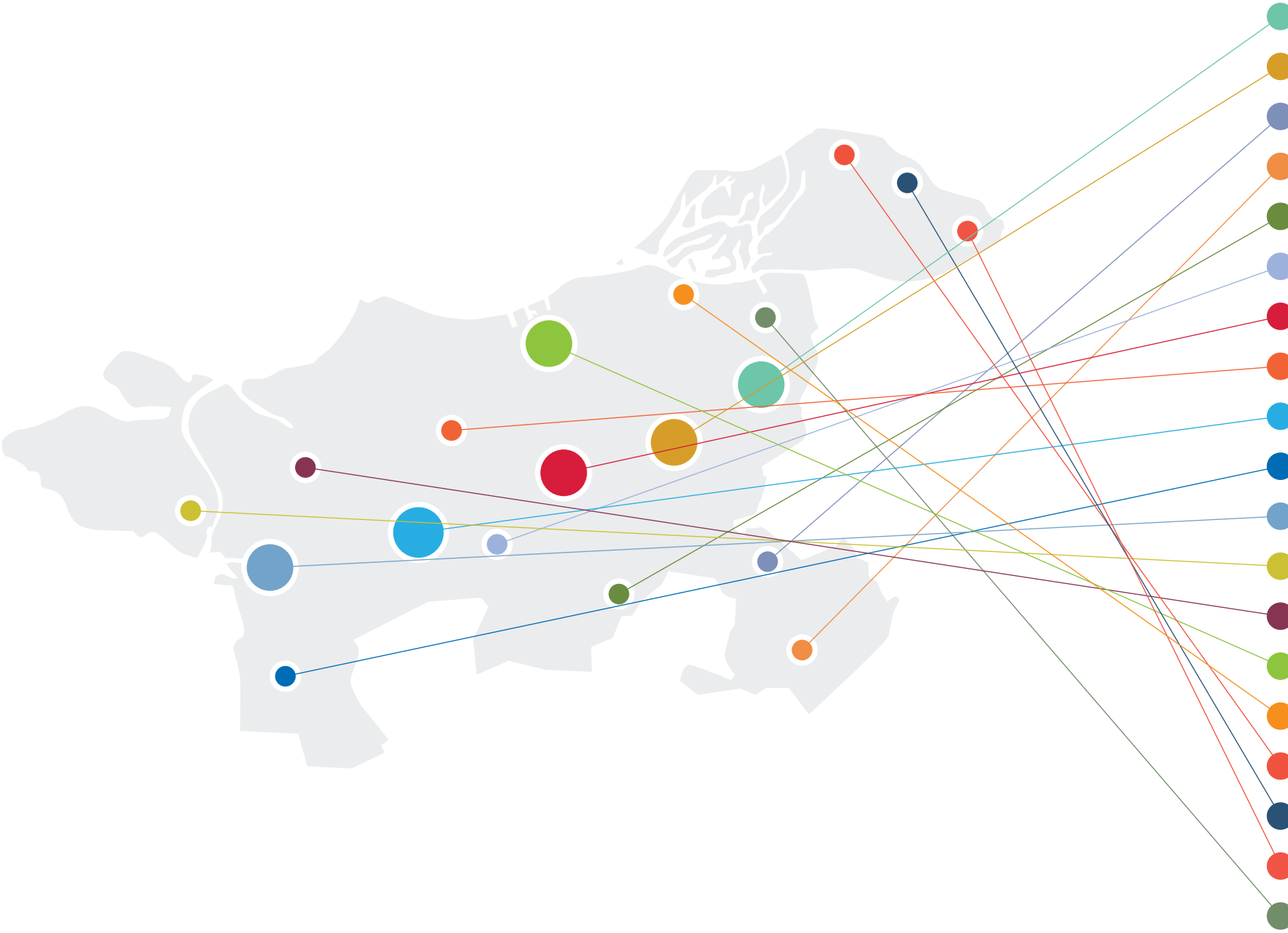




ROADTRIP LANGS MKB-PARELS VAN WEST-BRABANT

UITGAVE REWIN WEST-BRABANT

INHOUD



6	VACUMETAL	GEMEENTE OOSTERHOUT
8	AXI	GEMEENTE BREDA
10	VAN EIJCK AGRO, GROND EN GROEN	GEMEENTE ALPHEN-CHAAM
12	ZUIDAM DISTILLERS	GEMEENTE BAARLE - NASSAU
14	SPECIAL PLANT ZUNDERT	GEMEENTE ZUNDERT
16	VAN DIJK EMBALLAGE	GEMEENTE RUCPHEN
18	TAKS HANDLING SYSTEMS	GEMEENTE ETTEN-LEUR
20	SENSEANYWHERE	GEMEENTE HALDERBERGE
22	BRADFORD ENGINEERING	GEMEENTE ROOSENDAAL
26	TUMMERS FOOD PROCESSING SOLUTIONS	GEMEENTE WOENSDRECHT
28	FMI PRECISION	GEMEENTE BERGEN OP ZOOM
30	PRINCE KUNSTSTOF INFRA	GEMEENTE THOLEN
32	UNIPAK	GEMEENTE STEENBERGEN
34	RYANO LOGISTICS	GEMEENTE MOERDIJK
36	DRIMMELEN YACHT CENTER	GEMEENTE DRIMMELEN
38	ABALCO	GEMEENTE WERKENDAM
40	SCHOUTEN EUROPE	GEMEENTE WOUDRICHEM
42	PT CREATIONS	GEMEENTE AALBURG
44	ASTO SHIPYARD	GEMEENTE GEERTRUIDENBERG



VOORWOORD

West-Brabant zit vol met mooie mkb-bedrijven. Graag willen wij u via deze publicatie kennis laten maken met enkele parels onder hen. U leest een ondernemersverhaal uit iedere West-Brabantse gemeente en de gemeente Tholen; 19 stuks dus. Lees ze, want de verhalen inspireren en leveren wellicht nieuwe inzichten op. En wie weet, leest u over een ondernemer waarmee u bepaalde zaken deelt, die een toeleverancier kan zijn, of waar u van kunt leren. In dat geval: zoek elkaar op. Als u dat wilt, helpen we u daarbij.

REWIN werkt samen met de accountmanagers economische zaken van alle West-Brabantse gemeenten aan het stimuleren van de groei van regionale mkb-bedrijven en dan met name van die bedrijven die innoveren, investeren en/of internationaliseren. Want die bedrijven zijn flexibel, hebben groeipotentie en zijn daarmee een banenmotor voor de regio.

Wij noemen dit zelf het ‘groei mkb’. Het is belangrijk dat we daarmee in verbinding staan, aanvullend op de bekende economische speerpunten logistiek, biobased en hightech maintenance. Verderop leest u meer over het groei mkb-programma waarmee wij de regionale mkb-parels graag een zetje in de rug geven.

Er zijn honderden mooie mkb-bedrijven in onze regio en dat is best iets waar wij allemaal trots op mogen zijn. Al die bedrijven; het had een heel dik boek kunnen opleveren. U begrijpt dat wij een selectie hebben moeten maken.

VEEL LEESPLEZIER!

Boaz Adank

*Voorzitter Raad van Commissarissen
REWIN West-Brabant*

Henk Rosman

Directeur REWIN West-Brabant

VACUMETAL

SLIMMER DAN DE CONCURRENTIE

Goede kans dat u een potje crème in huis hebt staan dat is behandeld door VacuMetal uit Oosterhout. Het bedrijf metalliseert en lakt namelijk onderdelen van cosmeticaverpakkingen. Dat gebeurt volautomatisch met in eigen huis ontwikkelde productielijnen.

Verpakkingen van glas, plastic en metaal van vrijwel alle bekende cosmeticamerken worden door VacuMetal van een decoratieve laag voorzien. Wereldspelers als Estée Lauder, P&G, L'Oréal en Clarins weten allemaal waar Oosterhout ligt.

MASSAPRODUCTIE

Gilbert en Jean-Paul Schuurmans leiden het bedrijf dat door hun vader in 1966 werd opgericht. De eerste pakweg 25 jaar richtte het bedrijf zich op het behandelen van onder meer gordijnroedes en -ringen, verlichtingsarmaturen en sportprijzen. Jean-Paul Schuurmans: “Toen we hevige concurrentie kregen uit China hebben we het productieproces geanalyseerd en vervolgens geautomatiseerd. Doordat we konden automatiseren, konden we toch massaproductie draaien en de concurrentie uit de lagelonenlanden weerstaan.”

CRUCIALE STAP

Het ontwikkelen van de eerste volautomatische machine – met behulp van een technologisch ontwikkelkrediet van EZ – kostte veel tijd en moeite, maar vormt wel de basis van het succes van vandaag. “Een cruciale stap voor ons bedrijf. Begin dit jaar hebben we een vijfde lijn geïnstalleerd. Die is drie keer sneller dan de eerste versie, die overigens nog steeds draait.” Een andere innovatie is het gebruik van oplosmiddelvrije UV-lakken. “Deze lakken zijn in enkele seconden droog, waardoor je snelheid kunt halen in je productieproces en ze zijn veel beter voor het milieu.”

CO2-NEUTRAAL

“We onderzoeken nu hoe we volledig CO₂-neutraal kunnen worden. Ik verwacht dat we binnen twee jaar offertes moeten uitbrengen waarop we aan moeten geven hoeveel CO₂ we verbruiken per product. Windenergie zou bijvoorbeeld perfect zijn. Door REWIN zijn we nu in gesprek met de gemeente, de provincie en andere grote bedrijven hier op Vijf Eiken, om de krachten te bundelen.”

RESTSTROOM

VacuMetal heeft maandelijks een reststroom van twintig ton residu die in principe naar een beton- of asfaltproducent zou kunnen. “Die vraag heb ik ook bij REWIN neergelegd. Ondertussen onderzoeken we of we het residu kunnen reinigen en hergebruiken. Dan hoeven we het niet meer aan te schaffen en af te voeren.”

BUITENLANDSE WERKNEMERS

Als je in Nederland wilt blijven produceren dan is voldoende personeel cruciaal, zegt Schuurmans. Vanwege de huidige arbeidssituatie doet hij in belangrijke mate een beroep op Poolse medewerkers. “Maar huisvesting is een groot probleem. Normale huisvesting is overal een probleem en op campings is voor ons geen optie, de gemeente moet hier iets mee.”

SLIMMER

“Alle expansie die we nu bijzetten, moet volautomatisch zijn. Dat is niet eenvoudig, omdat ieder product anders is. We zijn met iets nieuws bezig, het ontwikkelbudget hiervoor was vijf ton, maar er zit al anderhalf miljoen in. Maar we gaan door, want we zullen het slimmer moeten blijven doen dan de concurrentie.”

“Eigenlijk zijn wij een continu innoveerde machinefabriek die toevallig ook een eigen productie heeft”, glimlacht Schuurmans tot slot.

OOSTERHOUT



**PRODUCENT OP HET GEBIED VAN HIGHTECH
UV METALISATIE, COATING EN LAKKEN**

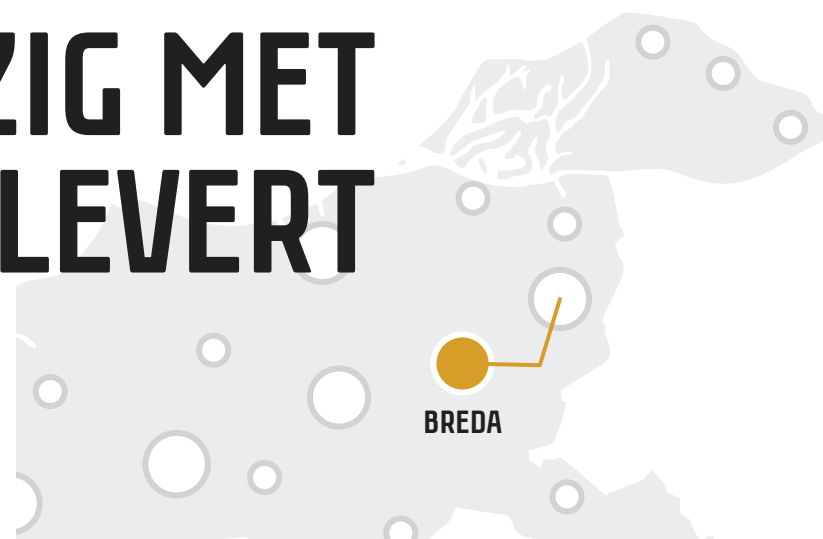
70 WERKNEMERS

GEMEENTE OOSTERHOUT
Gouden Rijderstraat 5-7, Oosterhout / www.vacumetal.com

“Wij zijn allebei techneuten en gaan uit van onze kunde. Sales doen we daarom niet zelf, daar hebben we deskundige medewerkers voor. Maar we zorgen wel dat we de juiste data krijgen voor onze investeringsbeslissingen.”

AXI

BEWUST BEZIG MET ONDERWIJS LEVERT RESULTAAT



Sinds midden jaren '80 is de van origine Belgische softwareontwikkelaar AXI gevestigd in Breda. Eerst klein begonnen in de binnenstad, later in een groter pand aan de Hooilaan en sinds eind 2015 in STADA Offices, naast het Rat Verlegh-stadion. Inmiddels met 90 man sterk en met stevige groeiambities. "Je moet er bewust mee bezig zijn."

AXI bouwt business software voor opdrachtgevers in de retail, de publieke sector en healthcare. Directeur Michel Petrusma: "Wat ons uniek maakt, is dat alles in eigen huis gebeurt. Vanaf de analysefase, het ontwikkelen van een oplossing tot de implementatie en het onderhoud. Hierdoor borgen we de kwaliteit van A tot Z, met één aanspreekpunt voor de klant."

PERSOONLIJKE BENADERING

"Wij zijn goed in langetermijnrelaties. We komen vaak binnen met een relatief 'kleine' oplossing, waarna klanten ook andere producten en diensten afnemen. En dat werkt dankzij goede service en een persoonlijke benadering, bovenop een goed product natuurlijk. Onze mensen kennen hun klanten door en door. Medewerkers zijn hier gemiddeld dertien jaar in dienst. Dat geeft borging en continuïteit richting de klant."

CONNECTIE MET ONDERWIJS

De hoge anciënniteit zorgt wel voor een uitdaging op recruitment-vlak. De leeftijdspiramide loopt op. Petrusma wil groeien en wil dat vooral met jonge mensen. "Over vijf jaar willen we in Nederland en België samen op driehonderd medewerkers zitten." De connectie met het onderwijs is hiervoor belangrijk. "We zitten in de Werkveld Advies Raad bij Avans en sponsoren de studentenvereniging. Sinds dit jaar zijn we *Partner in education* bij Fontys. We zijn nauw betrokken bij het lesprogramma, geven gastcolleges en begeleiden studenten." Het resultaat is dat studenten het bedrijf makkelijker weten te vinden, bijvoorbeeld voor stages. Ook de toeloop op bedrijvendagen bij de scholen is groter, omdat de naam meer bekend is geraakt.

BEWUST MEE BEZIG

"Je moet er bewust mee bezig zijn. We nemen bijvoorbeeld ex-studenten die nu hier werken mee naar bedrijvendagen. Die leggen toch wat gemakkelijker contact. Dit jaar hielden we ook een inhoudelijke sessie hier, waar zo'n veertig studenten aan meededen. Je kunt dan als bedrijf laten zien hoe je werkt, welke cultuur er heerst. En bij de borrel na afloop leer je de student beter kennen." Naar aanleiding hiervan zijn er enkele studenten het wervingstraject ingegaan.

INTERNE START-UP COMPETITIE

AXI steekt veel tijd in innovatie, vertelt Petrusma. Dat gebeurt bijvoorbeeld met een hackaton of een interne start-up competitie. "Je stimuleert dat mensen bewust bezig zijn met innovatie. Het levert goede ideeën op, zet aan tot nadenken en het verbetert de samenwerking en de sfeer."

"We hebben hier alles, zijn happy met de locatie. Voor REWIN en de gemeente zie ik vooral een verbindende rol in de regio. Op een bedrijvendag bij Avans staan 76 bedrijven, vooral uit de regio, maar we kennen elkaar nauwelijks. Versterken van netwerken om innovatie te bevorderen, en zorgen voor een goede aansluiting met het onderwijs. Dat lijkt me een goed plan."

"Het komt niet vanzelf. Je moet zelf actie ondernemen; contact leggen met het onderwijs, of concreet met innovatie aan de slag gaan."

SOFTWARE ONTWIKKELAAR VOOR DE RETAIL,
DE PUBLIEKE SECTOR EN HEALTHCARE

90 WERKNEMERS

GEMEENTE BREDA
Stadionstraat 27, Breda / www.axi.nl

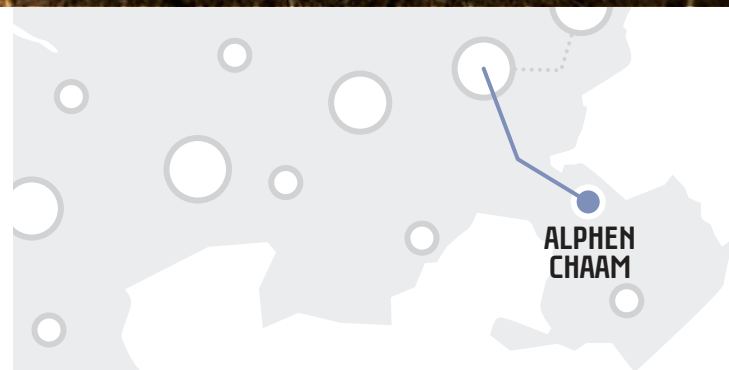
“Om verder te komen in precisielandbouw is samenwerken en innoveren noodzakelijk, bijvoorbeeld bij het ontwikkelen van nieuwe software. REWIN kan ons helpen om in contact te komen met de juiste partijen.”



AGRARISCH LOONWERK, MESTDISTRIBUTIE, TRANSPORT EN GROND- EN SLOOPWERKEN

46 WERKNEMERS

GEMEENTE ALPHEN-CHAAM
Schellestraat 14-16, Alphen / www.vaneijck.nl



VAN EIJCK AGRO, GROND EN GROEN

TOT OP DE CENTIMETER NAUWKEURIG

“In onze business ging het lang om steeds grotere machines met meer capaciteit. Maar de grenzen zijn bereikt. Machines worden nu in hoog tempo steeds slimmer. In de modernste zelfrijdende aardappelrooiers zit volgens de fabrikant meer technologie dan in de eerste Boeings”, zegt Ronald van Eijck.

Samen met zijn broer Ton en neef Simon runt hij Van Eijck Agro, Grond en Groen dat zich bezighoudt met agrarisch loonwerk, mestdistributie, transport en grond- en sloopwerken. Hij vervolgt: “Die technologie levert veel data op, bijvoorbeeld over het brandstofverbruik. Ons machinepark verbruikt 1,6 miljoen liter diesel per jaar. Als we daarop kunnen besparen, is dat belangrijk.”

ONTZORGEN

Van Eijck werkt vooral voor akkerbouwers, groente verwerkende bedrijven en veeteeltbedrijven. Het Alphense bedrijf kiest ervoor om zijn klanten zo breed mogelijk te ontzorgen. Daarom is sinds de drie familieleden het bedrijf aansturen het dienstenpakket steeds verder verbreed, bijvoorbeeld met eigen transportmiddelen. “Zo controleren we ook het vervoer van het land naar de fabriek.”

43.000 KUUB MEST

“Onze ambitie is om de keten ‘rond’ te krijgen op het gebied van mest en zo onze klanten te helpen om duurzaam te telen en te verwerken”, zegt Van Eijck. Volgend jaar komt er daarom een mestvergister op het terrein. “Als je mest vergist, komen er gassen vrij. Met behulp van een gasopwerkingsinstallatie kunnen we het opschonen tot aardgaskwaliteit. Dat kunnen we aan het gasnet leveren, of in de toekomst zelf gebruiken als brandstof voor de machines. De installatie verwerkt jaarlijks 43 duizend kuub mest. De bouw kost ‘enkele miljoenen’ en wordt ondersteund met een financiële bijdrage van de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM). “Dat geeft aan dat er vertrouwen is in het project.”

OVERNAMES

Behalve het gas, levert de installatie ook twee kwaliteiten meststromen op. Een dunne fractie die uitstekend geschikt is voor de graanteelt in West-Brabant en Zeeland. “En een dikkere variant die we hygiëniseren en exporteren naar Frankrijk.” Vanwege de grote beschikbaarheid van mest nam Van Eijck onlangs twee loonbedrijven over in West-Brabant. “De andere reden is dat we ons ‘agrarisch werk’ hierdoor kunnen uitbreiden richting Roosendaal, Bergen op Zoom en Zeeland.”

PRECISIELANDBOUW

Metten, registreren en analyseren heeft de toekomst, zegt Van Eijck. “Precisielandbouw: wegen wat een hectare oplevert, meten van de PH-waarde en het gehalte aan organische stoffen in de grond en daar een advies op baseren. Steeds meer werk is GPS-gestuurd om alles in kaart te brengen, tot op één centimeter nauwkeurig. De zaai-elementen van de zaaimachines zijn bijvoorbeeld GPS-gestuurd. Hierdoor kunnen we gericht zaaien en besparen op zaaigoed en gewasbeschermingsmiddelen en toch een hogere opbrengst per hectare realiseren.”

LOKALE IJKWAARDE

“We hebben een hakselaar gekocht met een sensor die de voederwaarde en het gehalte droge stof van het product meet. Daarvoor heb je een ijklijnen nodig en normaal is dat de standaardinstelling van de fabrikant. Wij hadden het idee dat dat getal niet helemaal overeenkwam met onze praktijk. Dankzij REWIN kwamen we in contact met de HAS. Studenten doen nu praktijkonderzoek om een lokale ijklijn te kunnen instellen.”

ZUIDAM DISTILLERS

CONCENTREREN OP DE NICHE

BAARLE
NASSAU



DISTILLEERDERIJ VAN LIKEUREN, GIN,
JENEVERS EN WHISKY

10 WERKNEMERS

GEMEENTE BAARLE-NASSAU
Weverstraat 6, Baarle-Nassau / www.zuidam.eu

“We gaan niet proberen om trends te voorspellen. Je moet dicht bij jezelf blijven: we maken wat we zelf lekker vinden. Dat maakt het ook gemakkelijker om het te verkopen.”

Na het afronden van zijn studie information management had Patrick van Zuidam verschillende opties: kiezen uit een van de aangeboden banen, of promoveren. Hij koos ervoor om zijn ouders te helpen in hun bedrijf: Zuidam Distillers. Glimlachend: “Eén, misschien twee jaar, was de bedoeling. Inmiddels zijn we 25 jaar verder en ben ik managing director en mede-eigenaar.”

Zijn vader startte de distilleerderij in 1975 en maakte aanvankelijk alleen likeuren. “Het was best een lastige tijd. Er werd niet veel verdiend.” Van Zuidam legt uit dat mensen nu eenmaal niet vaak een fles likeur kopen. “We zochten dus een product met een hogere omloopsnelheid.” Jenever had dat toen nog, en ook whisky. De distillaten vinden nu hun weg naar afnemers wereldwijd en de omzet plust elk jaar flink.

IEDERE MAAND EEN FLES

De filosofie van het bedrijf is sinds de oprichting niet veranderd. “Mijn vader zei: iemand één keer een fles verkopen, dat kan iedereen. Maar iemand elke maand een fles verkopen, dat is andere koek. Daarom maken we kwaliteitsproducten voor het hogere segment, die wereldwijd meetellen en prijzen winnen. Dat is best uniek voor een kleine distilleerderij. Overigens loopt de jenevermarkt al decennia terug, maar onze jeneverafzet groeit al jaren, omdat we ons concentreren op de niche: *affordable luxury*.”

PLANNINGSHORIZON

Een lastig aspect in de bedrijfsvoering is de planningshorizon. Veel producten moeten tien à twaalf jaar rijpen voordat ze verkocht kunnen worden. Als er nú meer vraag is, kan de productie wel omhoog, maar die komt dan pas over tien jaar op de markt. Het voordeel is wel dat als er na tien jaar weinig vraag is, de meeste producten langer in het vat kunnen blijven zitten. “Het bederft niet en het wordt ook niet minder waard.”

DRIE CONTAINERS WHISKY

“Een Taiwanese klant wilde eens drie containers van een bepaalde whisky. Maar we hadden maar drie pallets. ‘Waarom heb je er twaalf jaar geleden niet meer van gemaakt?’, vroeg mijn broer, die verantwoordelijk is voor de verkoop. Omgekeerd vraag ik dan aan mijn broer: wat ga je over twaalf jaar verkopen?’, zegt Van Zuidam lachend. ‘Voor ons is dit moeilijk, maar voor de grote bedrijven ook.’

EIGEN GRAAN TELEN

“Wij zijn succesvol en dan is er altijd een kans dat anderen je willen nadoen. Je moet dus altijd voorop blijven lopen. Daarom zijn we drie jaar geleden begonnen om ons eigen graan te telen. Binnen vijf jaar willen we zelfvoorzienend zijn. Van graan tot eindproduct alles zelf verwerken, dat is wel bijzonder voor een Nederlandse distilleerderij. Bovendien is smaak ons onderscheidend vermogen. Daarom willen we oude graansoorten met meer smaak herintroduceren en zo ook de smaak van oude whisky’s terughalen.”

Zuidam groeit, de distilleerderij staat propvol met installaties en in het magazijn staan ook de gangpaden vol. Er zijn vergevorderde plannen voor een nieuwe distilleerderij. En onlangs is er vlakbij grond gekocht om een nieuw magazijn te bouwen. “Vorig jaar hebben we hier al duizend vierkante meter bijgebouwd, maar die staan ook al vol.”

SPECIAL PLANT ZUNDERT

EEN PASSIE VOOR NET EVEN WAT ANDERS

Zijn vader en zijn oom zaten in de tomatenteelt. Oftewel: ‘kostprijs ondernemen’. Dat moest anders kunnen, dacht Johan Jansen toen hij tien jaar geleden tuinplantenkwekerij Special Plant startte. “Het was voor mij de trigger om te switchen naar marktgericht ondernemen.”

Jansen studeerde bedrijfskunde aan de HAS en liep een half jaar stage bij een Zweedse ondernemer die vijftig soorten tomaten kweekte op één hectare. “Die had andere business dan mijn familie. Dat was mijn eyeopener.”

WITTE BES

De gaultheria was de plant waarmee Jansen startte. “Hij stond hier toen ik dit bedrijf overnam.” De plant staat bekend om zijn rode bes. Het kostte Jansen circa acht jaar van geduldig selecteren, kruisen en veredelen om een variant met een witte bes te ontwikkelen. Nu zet hij deze wereldwijd af. “Ik heb een passie voor ‘net even wat anders’. Mijn medewerkers weten dat, dus als ze een afwijkende kleur bes vinden, gaan we daar mee aan de slag. Vervolgens uitzaaien en kruisen. Klinkt eenvoudig, is het niet.”

ONLINE INSPIREREN

Tegelijkertijd ontwikkelde Jansen de Corokia Maori-collectie. Dit is een trendy, ‘open’ plant, bijzonder geschikt voor een industriële en minimalistische woonstijl. “We inspireren de consument online, maar leveren aan de retail of aan de tussenhandel. Innoveren doen we met de eindklant. Daartoe zijn we wereldwijd actief op beurzen, shows en online.”

WINTERHARDE THEEPLANT

“Ik ben een theefan, een theeplant is een mooie plant met een mooie bloem, maar komt in Europa niet voor. Je mag ‘m ook niet importeren. Ik ben gaan zoeken. In de VOC-tijd zijn er hier en daar wel wat planten terecht gekomen. Daar heb ik stekjes van mogen nemen en na acht jaar kruisen en veredelen is er nu Tea by me: een winterharde theeplant. Dat opent de mogelijkheden voor een Europese thee-economie: *locally grown* en *locally produced* thee is nu echt mogelijk.”

EXPORT NAAR AZIË

Jansen verkoopt inmiddels jaarlijks driehonderd-duizend theeplanten. Aan consumenten, retailers en theeplantages (!) in Europa, en binnenkort waarschijnlijk ook aan Azië, glimlacht Jansen trots. “Wij kunnen ook sturen op de inhoudsstoffen en smaken maken die ze daar niet hebben.” Over pakweg twee jaar denkt hij meer dan een miljoen theeplanten af te zetten. Special Plant ontving voor Tea by me een nominatie voor de Innovatie top 100 van de KvK.

UIT DE EIGEN KEUKEN

“Uit interesse maak ik zelf groene thee van de plant. Ik ben in Korea, China en Japan geweest om te leren hoe ze thee maken. Dit jaar maakte ik in mijn eigen keuken zelf al honderd kilo in 65 smaken. Als ik wil opschalen is dát niet meer te doen. Ik ben nu net terug uit Japan waar ik nieuwe technieken en machines heb bekeken.”

“Wat we nu bereikt hebben is heel tof, maar wat er aan vooraf gaat is dat niet altijd. Je moet doorzetten en je hebt te maken met een lange terugverdientijd. Ondertussen heb je cash cows nodig zodat er wel geld binnenkomt.”

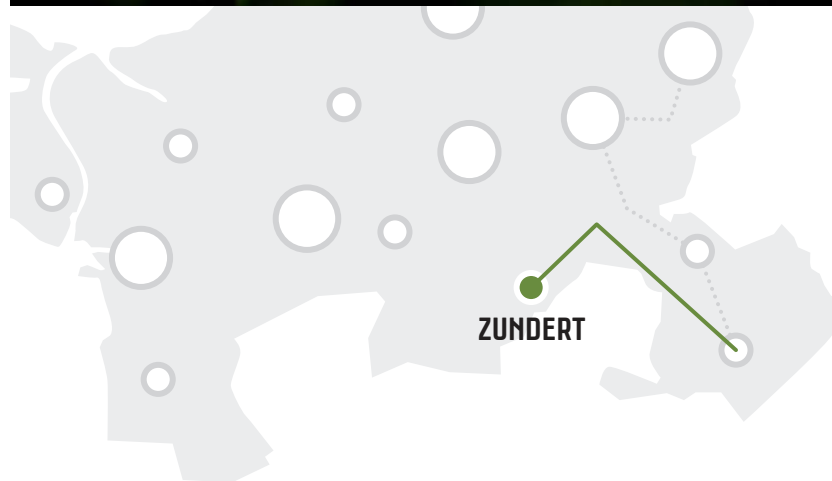


INNOVATIEF IN GROEN

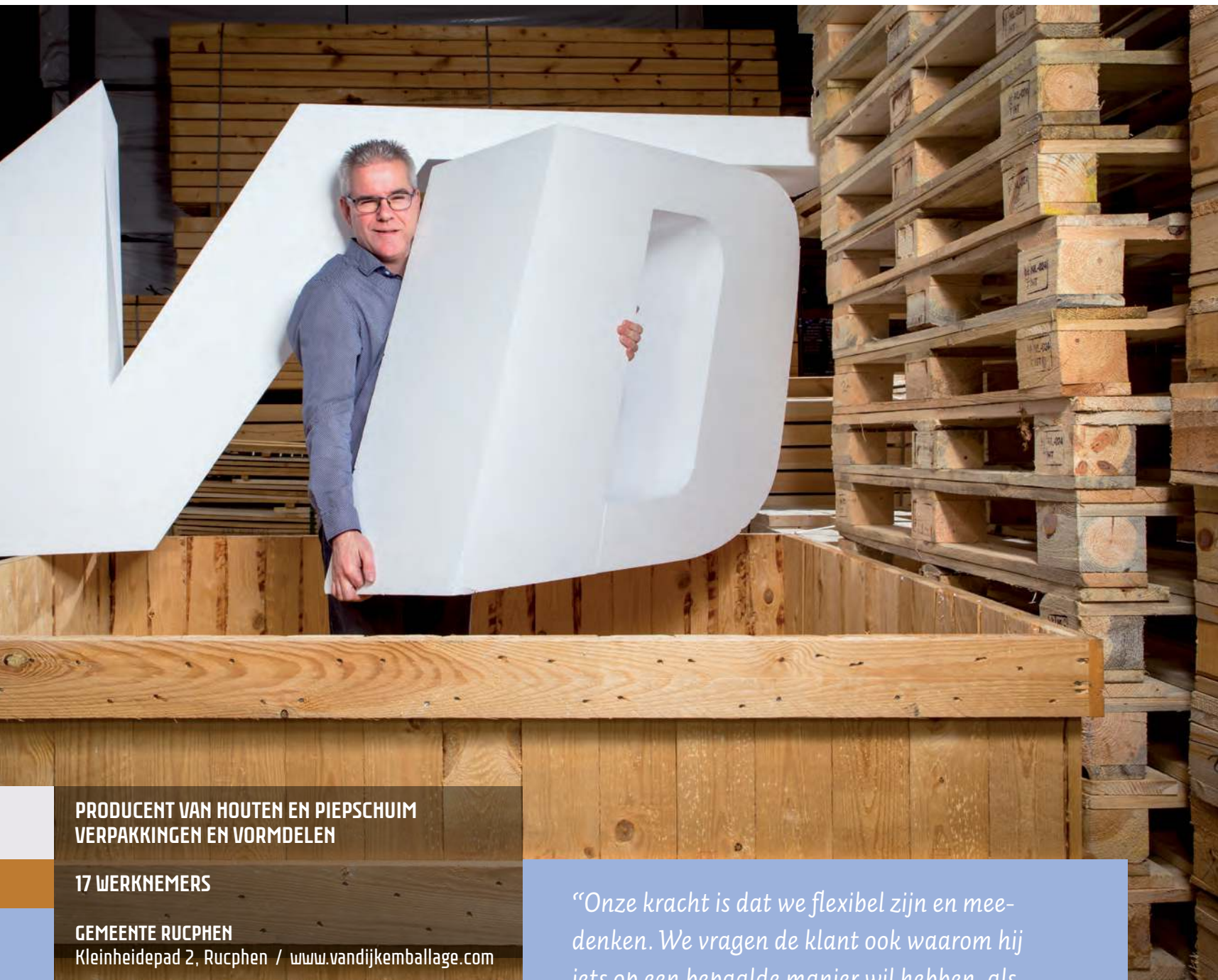
21 WERKNEMERS

GEMEENTE ZUNDERT

Gaardsebaan 11c, Zundert / www.specialplantzundert.nl



“Productontwikkeling is onze sterke kant. Er liggen nog veel ideeën op de plank, maar die moeten daar nog even blijven liggen. Het managen van de groei vraagt veel aandacht.”



PRODUCENT VAN HOUTEN EN PIEPSCHUIM
VERPAKKINGEN EN VORMDELEN

17 WERKNEMERS

GEMEENTE RUCPHEN
Kleinheidepad 2, Rucphen / www.vandijkemballage.com

“Onze kracht is dat we flexibel zijn en meedenken. We vragen de klant ook waarom hij iets op een bepaalde manier wil hebben, als het volgens ons op een andere manier beter en goedkoper kan.”

RUCPHEN

VAN DIJK EMBALLAGE

PIONIEREN, CREATIEF ZIJN EN DOORPAKKEN

Het familiebedrijf Van Dijk Emballage werd als inpak- en sorteerbedrijf opgericht in 1975 door de schoonvader van de huidige directeur Johan Laurijssen. Nu is het bedrijf specialist in maatwerk pallets en kisten van hout. En in decoratiemateriaal van piepschuim. Vreemde combi? Nee hoor.

“In 1995 ging mijn schoonvader met pensioen en vroeg hij of wij het bedrijf wilden voortzetten. Voor hem was het een bijverdienste, maar dat zag ik niet zitten. Samen met mijn zwager en mijn echtgenote besloot ik om er volledig voor te gaan. Maar dan wel in houten pallets.”

IN DE TUIN

“Met vallen en opstaan hebben we het bedrijf opgebouwd. Het liep sneller dan verwacht, binnen een jaar hadden we al een medewerker in dienst. Nu zijn dat er zeventien. In het begin kochten we hout in de regio, maar dat was eigenlijk te duur. Dus kocht ik een volle truck bij een zagerij in de Ardennen. Maar we hadden geen heftruck en geen ruimte om te lossen. Halsoverkop kochten we een tweedehands heftruck en losten we het hout in de tuin van mijn schoonmoeder.”

MAATWERK

“De eerste klanten haalde ik binnen door op industrieterreinen te kijken waar pallets en kisten buiten stonden. Dan liep ik letterlijk naar binnen en knoopte ik een praatje aan met de magazijnmedewerkers, zodat ik beslagen ten ijs kwam bij de inkoper. Zo kwam van het een het ander en bouw je relaties op. Met de handel in tweedehands pallets zijn we snel gestopt, dat leverde niets op. Sindsdien richten we ons op maatwerk houten pallets en kisten, bijvoorbeeld voor de industrie en voor boomkwekers.”

ALLES IN EIGEN HUIS

“We hebben alles in eigen huis: een grote loods met voorraad, een droogkamer, twee productiehallen en eigen vervoer. We zijn ook gecertificeerd voor PEFC, wat betekent dat we met ‘verantwoord hout’ werken, en voor ISPM15. Dat betekent dat we het hout mogen behandelen tegen besmetting van insecten.”

ERGENS BEGINNEN

“Je moet creatief zijn als je het onderscheid wilt maken. Daarom zijn we in 1997 gestart met piepschuim, omdat het vaak wordt gebruikt in combinatie met een pallet of kist. Er waren al leveranciers, maar die waren niet geïnteresseerd in kleine series maatwerk. In dat gat zijn wij gesprongen. In het begin was dat wel pionieren want piepschuim is lastig te bewerken. Met boormachines, mallen, een trafo en een hete draad gingen we aan de slag. Kostte veel tijd, maar je moet ergens beginnen.”

EUROTEKEN

“Later kregen we de vraag of we ook piepschuim konden snijden voor decoraties. Sindsdien maken we onder meer decorstukken voor winkels, televisieprogramma’s en artiesten. Een paar jaar geleden kregen we de vraag om een groot euroteken te maken voor het programma van Paul de Leeuw. Moest wel de volgende dag klaar zijn. Dan gaan we ’s avonds wel even door.”

“We hebben nu een zelfontwikkelde machine staan die volautomatisch piepschuim kan bewerken. Het is al een ‘tweede generatie’ machine. De volgende stap is een nieuwe hal erbij. De grond daarvoor hebben we al aangekocht.”



ONTWIKKELT EN BOUWT TOTAALOPLOSSINGEN VOOR HET INTERN TRANSPORT, VERWERKEN EN VERPAKKEN VAN GROENTEN EN FRUIT

50 WERKNEMERS

GEMEENTE ETTEN-LEUR

Munnikenheiweg 58, Etten-Leur / www.taks.nl

“De balans vinden tussen groeien en innovatief blijven is een uitdaging. Waarom nieuwe machines verzinnen als de huidige goed verkopen? Je moet proactief ontwikkelen; dat is een lastige slag.”

STEVIGE GROEI

Taks ontwikkelt en bouwt geavanceerde totaaloplossingen voor het intern transport, verwerken en verpakken van groenten en fruit. Het overgrote deel van de machines gaat naar buitenlandse afnemers. Het eerste jaar bij Taks deed Meeuwissen het naar eigen zeggen ‘rustig aan’. “Ik heb niets hoeven saneren, er zat een goede club. Ik heb het alleen maar hoeven klaarmaken voor groei: processen beschrijven en inrichten, verder automatiseren, medewerkers waar nodig verder opleiden. Vorig jaar hebben we het gaspedaal ingedrukt qua verkoop.” Het resulteerde in een groei van veertig procent. Dit jaar denkt Meeuwissen uit te komen op vijftig procent. “En ook voor volgend jaar verwachten we een stevige groei.”

JONGE MENSEN ONTWIKKELEN

“Nieuwe markten aanboren en mensen aannemen en ze doorontwikkelen, daarmee houd ik me vooral bezig. En medewerkers een mentaliteit bijbrengen dat ze elke dag beter willen.” Door de groei verdubbelde het personeelsbestand. “Ik probeer mensen te vinden die kennis en ervaring meenemen, maar tegelijk nemen we veel jonge mensen aan. Die doorlopen hier een ontwikkelprogramma. Het duurt wel langer voordat je ze zelfstandig kunt inzetten, zeker als het om servicemonteurs gaat.”

DELEGEREN

“Ik delegeer graag en degenen die daarin meewillen kunnen aan de bak. Ik probeer steeds meer verantwoordelijkheden bij de mensen neer te leggen. Dan voelen ze zich meer betrokken en verantwoordelijk. Dat zorgt voor verbetering en dus voor groei. Ja, natuurlijk heb je mensen die moeite hebben met het tempo of de verbetering, maar ook die proberen we mee te krijgen. Er is weinig verloop. Je moet goed zijn voor je personeel; perspectief geven en mee laten delen in de successen.” Ieder kwartaal praat Meeuwissen zijn medewerkers bij over de stand van zaken. “Onder het genot van een hapje en een drankje.”

WELKOM

“Vanwege de groei hadden we een groter pand nodig en dit gebouw kwam beschikbaar. We hadden haast, wilden wat aanpassen, maar hoe zat het met de vergunningen? De gemeente Etten-Leur leidde ons op een soepele manier door het hele proces. Burgemeester en wethouders kwamen later zelfs nog langs en waren oprecht geïnteresseerd. Ik voel me hier echt welkom. Nu heb ik dankzij REWIN ook interessante contacten met andere machinebouwers en roboticabedrijven in de regio.”

Het langetermijndoel is om een leidende marktpartij te zijn en te blijven. Daarvoor is groei nodig, zegt Meeuwissen. “We werken internationaal. Een bewuste keuze, net als de keuze voor verschillende branches. Het is een vorm van risicospreiding. Het is nog lang niet het perfecte plaatje, maar we zijn op de goede weg. Ondernemen zit in mijn DNA, ik kan en wil niet anders.”

TAKS HANDLING SYSTEMS

ONDERNEMEN IN HET DNA

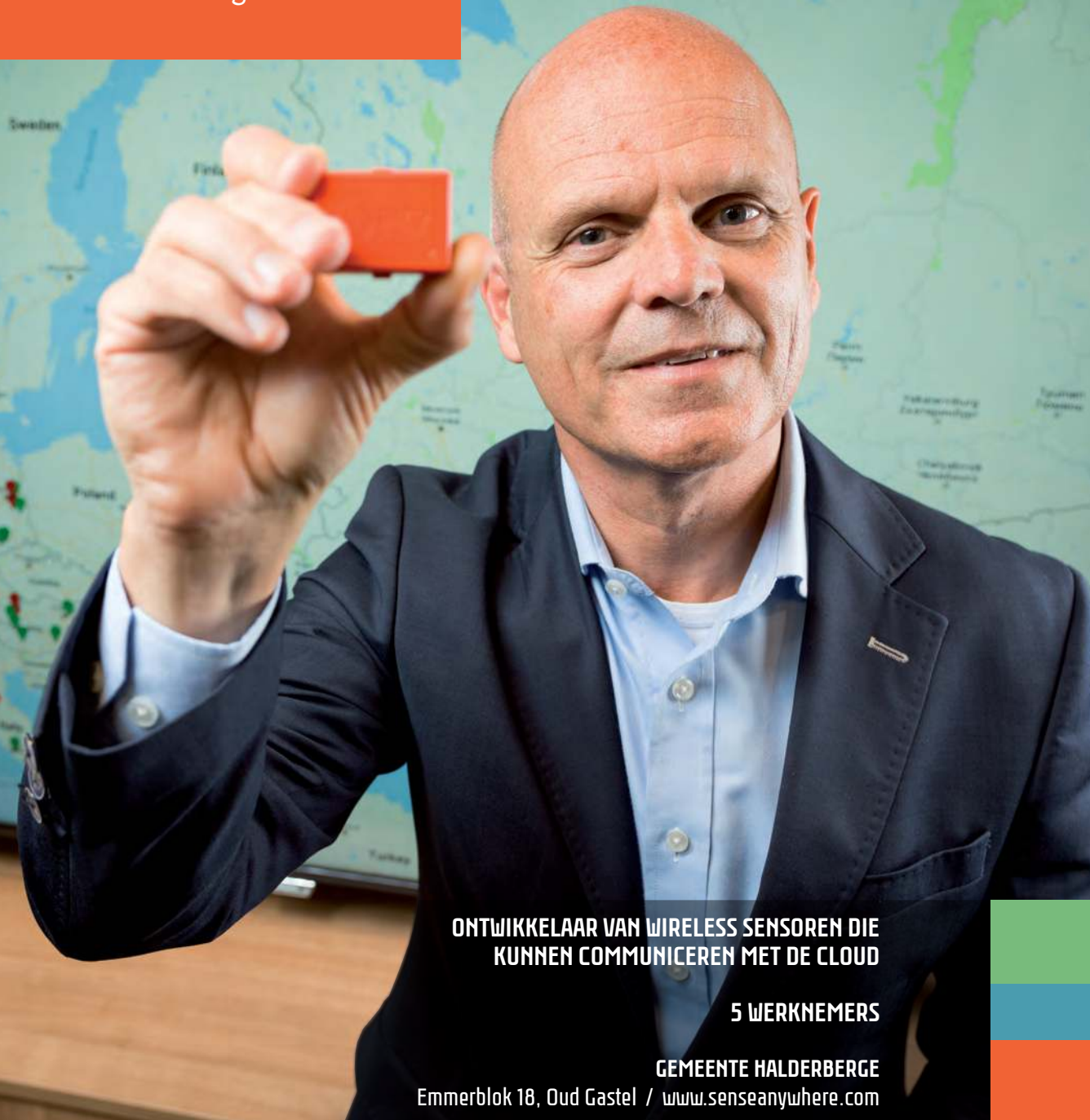
ETTEN-LEUR

Begin 2015 nam Arie Meeuwissen Taks Handling Systems over. Van de machines die het bedrijf maakt en de afzetmarkt had hij niet veel verstand. Van ondernemen des te meer. De groeicijfers zijn indrukwekkend en er is een nieuw, groter pand betrokken. “Ik doe inhoudelijk weinig, verkoop niets; ik geef alleen richting en doe het management.”

“Ik wilde een bedrijf overnemen dat een mooi product maakt, een goede reputatie heeft en dat internationaal opereert”, zegt Meeuwissen, die een achtergrond heeft in sales, finance en personeelsmanagement. “Werken in die drie vakgebieden heb ik bewust zo gedaan, omdat ik ze goed wilde begrijpen. Het zijn ook de drie pijlers onder groei.”

“We zijn succesvol. Maar we hebben ook een zware tijd gehad om zover te komen. We hebben geen banklening, geen venture kapitaal. Zonder eigen middelen was dit niet gelukt.”

HALDERBERGE



ONTWIKKELAAR VAN WIRELESS SENSOREN DIE KUNNEN COMMUNICEREN MET DE CLOUD

5 WERKNEMERS

GEMEENTE HALDERBERGE
Emmerblok 18, Oud Gastel / www.senseanywhere.com

SENSEANYWHERE

DAT KUNNEN WIJ BETER

SenseAnywhere uit Halderberge ontwikkelt slimme, energiezuinige sensoren die communiceren met de cloud. Het bedrijf bestaat sinds 2009, maar is pas sinds vier jaar echt actief. Sindsdien verdubbelt de omzet jaarlijks. Een verhaal over twee carpoolers die samen een bedrijf opzetten.

Tom Heijnen studeert elektrotechniek en werkt vanaf 1987 als productstrateeg en -marketeer bij diverse bedrijven. “Tussen markt en ontwikkeling in. Wat ga je maken en hoe moet het eruitzien?”

IETS OPZETTEN

In 2004 doet hij datzelfde werk voor ItoM, dat *radio frequency chips* maakt. Daar ontmoet Heijnen Wouter Couzijn. “Een briljante engineer. Wij carpoolden samen van West-Brabant naar Eindhoven.” In de auto ontstaat het idee om samen ‘iets’ op te zetten. “Iets met draadloze techniek, want dat kunnen we. Dingen verbinden met internet.”

TIENDUIZENDEN WEEGSCHALEN

De twee carpoolers richten in 2009 SenseAnywhere op, maar zetten het bedrijf in de ijskast vanwege drukke werkzaamheden. Later dat jaar spreekt Heijnen een oud-collega die een personenweegschaal ontwikkeld had die je aan internet kon koppelen, zodat de gebruiker zijn gegevens kon inzien en bijhouden. Het systeem werkt echter niet naar behoren. “Dat kunnen wij beter, zei ik.” Twee jaar later staan er tienduizenden weegschalen in Europa, uitgerust met SenseAnywhere technologie. Ondertussen werken de twee ook nog fulltime voor derden.

FORMULE 1

In 2013 besluiten Heijnen en Couzijn een eigen product te ontwikkelen: een AiroSensor, die beweging, luchtvochtigheid en temperatuur meet. De sensor verstuurt elke vijf minuten gegevens, toch gaat de batterij tien jaar mee. “Ons vertrekpunt is onze kennis van de techniek; we hebben elke stap in het proces geoptimaliseerd. Veel sensoren gebruiken bluetooth en wifi, maar dat zijn verkeerde frequenties voor sensoren die met internet communiceren. Het is alsof je met een Formule 1-auto boodschappen gaat doen. Ons communicatieprotocol is compact en gebruiksvriendelijk.”

GROEI-MODEL UITGEDOKTERD

Inmiddels levert het bedrijf meerdere typen sensoren, allemaal gebaseerd op de uitgangspunten energiezuinig, *easy to install, easy to use* en geen onderhoud of *back-ups*. Bedrijven in uiteenlopende sectoren gebruiken de draadloze sensoren. “Om snel te kunnen groeien, werken we met distributeurs. Anders heb je hiervoor veel geld en personeel nodig.” Inmiddels zijn er distributeurs in Nederland, Duitsland, Noorwegen en Engeland. Amerika volgt binnenkort. De aanpak werkt, want de omzet verdubbelt jaarlijks, zegt Heijnen. Klanten betalen niet alleen voor de hardware, maar het verdienmodel zit ook in het abonnement voor het verzenden van de data en het genereren van de informatie. “Door de lange batterijduur zijn we verzekerd van abonnementen van tien jaar”, glimlacht Heijnen. “Allemaal zelf uitgedokterd.”

“We zijn een hightechbedrijf en wat ik wel een beetje mis hier in de regio is een ecosysteem op hightech- en op start-upgebied. Wat zit er? Hoe versterk je elkaar? Hopelijk vinden we het antwoord op deze vragen binnen het nieuwe groei-mkb programma en het hightech maintenance programma. Met REWIN onderzoeken we nu in ieder geval de mogelijkheid om met een Belgische partij een nieuw product rondom voedselveiligheid te ontwikkelen.”

BRADFORD ENGINEERING

HIGHTECH AEROSPACE MADE IN ROOSENDAAL

Bradford Engineering werkte mee aan de kerncentrale in Kalkar toen de overheid het project van de ene op de andere dag stopte en de corebusiness wegviel. Via het ministerie van Economische Zaken kwam de toenmalige directeur in contact met de European Space Agency (ESA). Nu is Bradford een toonaangevende wereldspeler die onderdelen levert voor het International Space Station (ISS) en allerlei satellieten.

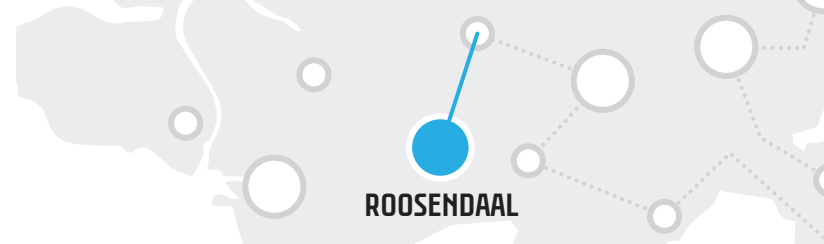
In eerste instantie leverde Bradford ESA ondersteuning op het vlak van las- en assemblagewerkzaamheden voor een satellietmodel. In 1988 rondde ESA een studie af naar een glove box, een soort minilaboratorium om veilig allerlei onderzoek te kunnen doen in een gewichtsloze toestand. “De ESA zag er toen geen brood in, maar onze directeur wel”, vertelt huidig directeur Patrick van Put.

SATELLIETMARKT

Sinds 1988 zijn er ruim vijftien glove boxes geproduceerd. Het bouwen van een box duurt twee à drie jaar en is een miljoenenproject. Na de ramp met de space shuttle Colombia in 2003 nam het aantal missies af en daarmee ook het aantal orders. Het bedrijf verlegde de werkzaamheden naar het maken van componenten voor de satellietmarkt. “De eerste stappen daarvoor waren al in 1994 gezet, maar de *time-to-market* voor nieuwe producten is gemiddeld tien tot vijftien jaar.” Bradford is nu marktleider in Europa voor de meeste van deze componenten.

OMZET VERDUBBELEN

In 2016 kwam Bradford in handen van AIAC, een Amerikaanse investeerder met een ‘passie voor space’. Vorig jaar werd een Zweeds bedrijf overgenomen dat niet-toxische aandrijf-systemen en brandstof voor ruimtevaartuigen maakt. “En omdat wij alles tussen brandstoftank en raketmotor maken, vullen we elkaar goed aan.” De overname is een relatief kleine investering, legt Van Put uit. “Een dergelijk bedrag hebben we anders nodig voor het ontwikkelen van een nieuw product, waarbij je moet afwachten of het lukt. Nu zijn we ineens ook wereldspeler in deze niche en verdubbelt onze omzet.”



ONTWIKKELBUDGET

Het werk is niet alleen technisch ingewikkeld. Dat geldt ook voor de politieke en financiële kant. “Aandacht vragen voor financiering staat continu op de agenda. En omdat Nederland relatief weinig geld steekt in ESA, is er voor Nederlandse bedrijven ook maar beperkt budget beschikbaar. Daarom is onze groeistrategie deels om bedrijven elders in Europa over te nemen, zodat we toegang krijgen tot meer ontwikkel-budget.”

“De commerciële ruimtevaart komt nu op met missies naar de maan en Mars, met ISS dat overgaat naar een commerciële partij en een ware hausse aan nieuwe, goedkopere satellieten.” Het zal impact hebben op Bradford, voorziet Van Put. “Nu doen we vooral maatwerk. De commerciële bedrijven kopen componenten van de plank. Laatst hebben we 864 sensoren gebouwd voor een aantal nieuwe satellieten. Een megaopdracht, maar de stuksprijzen zijn wel anders dan bij de ESA-opdrachten. Ook de belangstelling voor de glove box neemt weer toe. We werken aan een versie die ook defecte onderdelen kan vernalen waarna een 3D-printer in de box er weer een nieuw onderdeel van maakt.”

“Alles wat de ruimte ingaat, heeft een indirect economisch effect met een factor van 10 tot 100. Voor elke euro die Nederland in ESA stopt, komen er op zijn minst vijf terug.”

HIGHTECH ONTWIKKELAAR
EN FABRIKANT VAN SATELLIETCONTROLE
SUBSYSTEMEN EN COMPONENTEN

50 WERKNEMERS

GEMEENTE ROOSENDAAL
De Wijper 26, Heerle / www.bradford-space.com



DUW IN DE RUG VOOR REGIONALE MKB-PARELS

Yvette Estourgie en Mathijs van Campenhout van de regionale ontwikkelingsmaatschappij REWIN West-Brabant zijn op een missie: regionale mkb-bedrijven die aan de weg timmeren een zetje in de rug geven. Samen met de accountmanagers EZ van de West-Brabantse gemeenten bezochten ze in een jaar tijd al honderd bedrijven en er staan er nog heel veel in de planning, zegt Yvette Estourgie. “West-Brabant zit vol mooie mkb-parels.”

“Door de mkb-parels proactief op te zoeken en te leren kennen helpen wij bij het versnellen van innovatie en groei. Wij koppelen bedrijven aan elkaar of aan publieke en private partijen en ondersteunen vanuit REWIN bij financieringsvraagstukken en bij uitbreidingsplannen”, zegt Estourgie. “De achterliggende gedachte is dat we zo helpen om werkgelegenheid in de regio te behouden en uit te breiden.”

DAGELIJKSE DRUKTE

Bedrijven die niet vernieuwen worden ingehaald door de concurrentie die dat wel doet. Innoveren is dus een voorwaarde om te overleven. Veel ondernemers weten dat ook wel, maar de dagelijkse drukte, of een gebrek aan specifieke kennis of middelen staat het realiseren van de innovatieplannen vaak in de weg. Estourgie: “Komt bij dat je tegenwoordig een nieuw product veel sneller in de markt moet kunnen zetten dan vroeger. Samenwerken is een manier om die gewenste vernieuwing toch te bereiken.” Van Campenhout: “Opvallend is de grote hoeveelheid maakbedrijven die wij spreken. Voor deze bedrijven is naast productinnovatie, procesinnovatie van groot belang om nog efficiënter en met lagere kosten te produceren. Daardoor kunnen ze beter concurreren.”

BLIJ

De meerwaarde van REWIN is het grote netwerk. “We kennen veel bedrijven en kunnen daardoor bedrijven met elkaar in contact brengen. Daaruit ontstaan soms mooie dingen. Het bedrijf Grass Valley in Breda benutte zijn klimaatkamers niet volledig. Of we niet iemand wisten. Die vraag hebben we in ons netwerk uitgezet en vervolgens een bijeenkomst georganiseerd bij Grass Valley voor tien hightech bedrijven in de regio. Nu is er een bedrijf uit Zundert dat die kamers ook gebruikt. En in het verlengde daarvan ontdekten ze nog meer raakvlakken in de technologie. Mooi toch? Daar word ik echt blij van.”

PARELS

Uit de afgelegde bezoeken blijkt dat West-Brabant, inclusief Tholen, veel mooie ‘mkb-parels’ kent, vertelt Estourgie. “Innovatief, hard werkend, flexibel, klantgericht en in allerlei sectoren; we komen bij veel interessante ondernemers over de vloer. Bij de keuze van de mkb-parels voor dit boek was het dan ook lastig om een selectie te maken uit zoveel mooie bedrijven.”

FINANCIERING AANTREKKEN IS GELD STAPELEN

Mathijs van Campenhout helpt bedrijven bij hun financieringsvraag. Van Campenhout: “Het financieringslandschap is de laatste jaren nogal veranderd. De banken zijn strenger door nieuwe wet- en regelgeving, ondernemers moeten dus met een goed plan komen. Een ondernemer moet vooral begrijpen wat de financier wil weten en daarbij kunnen wij helpen.”

Van Campenhout helpt ook bij het in kaart brengen van passende financieringsoplossingen, bijvoorbeeld crowdfunding of een geschikte investeerder. “We noemen het ook wel ‘geld stapelen’: eerst een goed plan, dan een strategie wanneer welke financier te benaderen. Aanbod van geld is er, maar het maken van de match met de juiste financier is het moeilijkst.”

ZIT JE NOG GOED?

Samen met de West-Brabantse gemeenten helpt REWIN ook bij vestigings- of uitbreidingsvraagstukken. Estourgie: “Zit je nog goed? Zoek je wat anders? Welk bedrijf zou je in je buurt willen hebben? Dat zijn vragen die we stellen. Een Oosterhouts bedrijf wilde uitbreiden, maar er was geen ruimte. Met hulp van de gemeente is de buurman verplaatst naar een ander bedrijventerrein waarna het bedrijf de vrijgekomen grond aankocht. Daarnaast zorgen wij ook dat nieuwkomers in de regio direct onderdeel van het Groei mkb-programma worden. Zo hopen wij als West-Brabant voor een ‘warm bad’ te zorgen.”

ONVERWACHTE RESULTATEN

De gesprekken leveren soms ook onverwachte zaken op. “We spraken in één week drie bedrijven op Vijf Eiken in Oosterhout. Zij gaven allemaal aan iets te willen met duurzame energie en warmteuitwisseling, maar dat het lastig is om dat alleen op te pakken. Samen met provincie en gemeente zijn wij nu met deze bedrijven in gesprek om hiermee samen aan de slag te gaan.”

Yvette Estourgie en Mathijs van Campenhout op hun missie: tijdens een bijeenkomst met West-Brabantse mkb'ers van gedachten wisselen over een actueel onderwerp. Eind september ging het over het verkrijgen van financiering.



Tijdens een bijeenkomst in juni ontmoette het hightech Groei mkb elkaar bij het Emmy Award winnende Grass Valley.

‘KEN JE KLANT, ZIJN LAND EN ZIJN CULTUUR’

Het is begin jaren 80. Fons Tummers levert onderhoudsdiensten aan een aardappelverwerker. Hij krijgt de vraag om in Ierland een aardappelvlokmachine te ontmantelen en te verhuizen naar Nederland. Nadat hij de lijn had verhuisd en opgesteld kreeg hij te horen dat hij hem ook moest opstarten. “Terwijl hij thuis nog geen aardappel kon koken”, lacht zijn zoon Erwin, de huidige directeur.

Van het een kwam het ander. Tummers Food Processing Solutions, zoals het bedrijf nu heet, ontwikkelt en bouwt machines en productielijnen voor aardappel- en groente-verwerking. Het gaat om ‘standaard’ machines en maatwerk-oplossingen. Dat kan omdat alles in eigen huis wordt bedacht, ontwikkeld en geproduceerd. Daarna volgt assemblage en implementatie op locatie van de opdrachtgever. In de aardappelvlokmachines (voor het maken van poeder) heeft Tummers nu een marktaandeel van tachtig procent.

RESPECT

Tummers heeft behalve in Woensdrecht, eigen kantoren in Hong Kong, Rusland, Engeland en India. In Amerika werkt het bedrijf met een partner, elders met agenten. De machines worden wereldwijd verkocht. “Werken in het buitenland moet je doen met respect voor de lokale cultuur. Mijn vader zegt altijd: ‘Ken je klant, zijn land en zijn cultuur. En zorg dat je kunt rekenen in de lokale currency.’”

KRUISBESTUIVING

De activiteiten zijn verdeeld over de disciplines wassen en ontstenen, schillen en borstelen, snijden, vlokken en frites. Iedere week is er overleg waarbij vertegenwoordigers van alle takken aanschuiven. “Dat zorgt voor kruisbestuiving als het gaat om nieuwe ideeën en oplossingen.” Tummers heeft

een eigen R&D-afdeling die zich vooral bezighoudt met het verlagen van het gewicht van de machines en het verminderen van het energie- en het waterverbruik. “We hebben een testmodel van een droger ontwikkeld, die werkt op infrarood. Dat betekent minder onderhoud, minder productafval en minder waterverbruik.”

REKENSOMMETJES MAKEN

“Een klant – een gebruiker dus – weet misschien wel meer van jouw machine dan jij. Dat betekent dat je samen met je klant goed moet kijken wat er wellicht beter kan. Hierdoor blijf je in contact en ben je een partner in het hele proces. De grote aardappelverwerkers verwerken vijftig ton aardappelen per uur. Als wij dan 0,4 procent kunnen verbeteren, dan scheelt dat honderd vrachtwagens per jaar. Dat soort rekensommetjes moet je kunnen maken.”

GROEI OPVANGEN

“We begonnen ooit met een container op de kade in Bergen op Zoom. Dat werd driehonderd vierkante meter werkplaats en nu hebben we hier in Hoogerheide tienduizend vierkante meter en zitten we eigenlijk vol. We draaien zo’n veertig miljoen omzet, de helft daarvan is uitbesteed werk. Onderaannemers leiden we op en ontvangen een fatsoenlijke prijs. Het is ook een manier om de groei op te vangen.”

“Zes jaar geleden hadden we nog net geen honderd medewerkers, nu zitten we boven de 150. Een baas krijgt het personeel dat hij verdient – natuurlijk gebeurt er ook hier wel eens wat – maar we kennen weinig verloop. We betalen vijftien procent boven de markt en hebben goede sociale voorzieningen. We werken samen met het regionale onderwijs voor stageplaatsen. Stagiairs blijven ook regelmatig hangen. Dat zorgt voor verjonging. We hebben een grote jonge groep met passie voor de onderneming.”

WOENSDRECHT

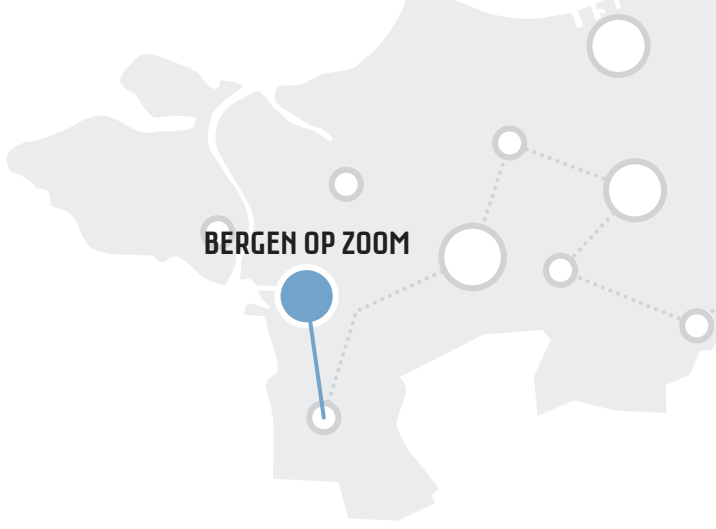
“Ik zie REWIN vooral als kennisbank voor de regio: als je iets of iemand nodig hebt, dan heeft REWIN het antwoord.”



ONTWIKKELT EN VERBETERT PROCESSEN IN DE
AARDAPPEL-, KNOL- EN BOLVERWERKENDE INDUSTRIE

152 WERKNEMERS

GEMEENTE WOENSDRECHT
Ampèreweg 4, Hoogerheide / www.tummers.nl



BERGEN OP ZOOM

“Het is heel specifiek werk, er is geen opleiding voor. Je moet het leuk vinden. We zoeken nieuwe medewerkers vooral lokaal, proberen mensen te inspireren voor dit werk.”



**HIGHTECH MAAKBEDRIJF DAT METALEN ONDERDELEN
LEVERT VOOR MACHINES EN ANDERE MECHANICA**

30 WERKNEMERS

GEMEENTE BERGEN OP ZOOM
Marconilaan 15, Bergen op Zoom / www.fmi-international.com

FMI PRECISION

COMPLEXE TOESTANDEN IN BERGEN OP ZOOM

Het zijn niet de dure machines die FMI Precision bijzonder maken, maar de mensen. “Hun vakmanschap en technische kennis zorgt ervoor dat de machines de juiste bewerkingen uitvoeren. Tot op een duizendste van een millimeter.”

“We ontvangen een tekening van het eindproduct van de klant. Onze engineers bedenken welke bewerkingen nodig zijn en in welke volgorde. Die bewerkingsmethode stop je simpel gezegd in de machine waarna de machine het ruwe materiaal bewerkt dat door de robot is aangeleverd. Het is altijd anders: andere eindproducten, andere materialen. Je moet voldoen aan de normen. Best een complexe toestand”, zegt managing director Ron Sacré.

HOOG KENNISNIVEAU

De vestiging in Bergen op Zoom is specialist in ‘klein en fijn mechanisch werk’. “Tot op de duizendste millimeter. Er zijn er maar weinig die dat in de vingers hebben.” Er werken bij FMI Precision ongeveer 35 technici. “Het kennisniveau is hoog, het is voor het onderwijs bijna onmogelijk om dat bij te houden. Het duurt ook wel minimaal vijf jaar voor je het hele proces in de vingers hebt.”

MACHINEFABRIEK

FMI begon als machinefabriek in 1962 in Bergen op Zoom. In 2001 volgde een management buy-out toen René de Keijzer het bedrijf overnam. Om alle facetten van de keten te beheersen en klanten over de gehele breedte te kunnen bedienen, nam De Keijzer diverse specialistische metaalbedrijven over. FMI levert nu producten en diensten op het gebied van engineering, het fabriceren van componenten en het assembleren van modules en systemen. In 2012 had de groep tweehonderd medewerkers, nu zijn het er al vierhonderd.

QUICK RESPONSE MANAGEMENT

FMI Precision in Bergen op Zoom is sterk in kleine series met een hoge variatie. Om dit te realiseren werkt het bedrijf volgens het QRM-principe: Quick Response Management. Het hele proces van ruw materiaal tot en met eindproduct ligt in dit systeem idealiter bij één persoon. “Een brede uitdaging voor hbo’ers. Mensen willen tegenwoordig ook liever in de breedte dan ‘in de hoogte’.”

FLINK INVESTEREN

Sinds een paar jaar is FMI rechtstreeks leverancier aan Original Equipment Manufacturers (OEM’ers) in binnen- en buitenland. “Dat soort klanten forceert wel groei binnen de groep. We hebben flink moeten investeren in kennis en nieuwe CNC-freesmachines. Binnenkort komt er weer een bij. We hebben het QRM-principe ingevoerd, processen geoptimaliseerd, mensen verder opgeleid, kortere doorlooptijden gerealiseerd.”

Innoveren gebeurt samen met de klant. “Vooral in de prototypefase. Onze engineers werken samen met die van de klant. Je wilt zo snel mogelijk resultaat en daar zit de meerwaarde voor de opdrachtgever.” Ook in de eigen organisatie speelt vernieuwing een rol. FMI was de eerste in Nederland die ‘in productie’ metaal kon 3D-printen, zegt Sacré. “Nu hebben we zes 3D printers staan, vooral voor de medische sector. Dat wordt wellicht de volgende stap: 3D printen voor intern gebruik, zodat ruw materiaal niet meer gegoten hoeft te worden.”

PRINCE KUNSTSTOF INFRA

SLIMME OPLOSSINGEN EN KLANTGESTUURD WERKEN BASIS VOOR SUCCES



“Wij zijn niet zo bijzonder”, opent Kathleen Metz van Prince Kunststof Infra bescheiden. Maar uit haar uitleg over een zelf ontwikkelde kunststoflasmachine en een innovatieve buiskoppeling, blijkt het tegendeel. Bovendien is Prince het eerste bedrijf in Nederland met een KIWA-procescertificering. “Al ons werk verdwijnt onder de grond.”

Prince Kunststof Infra levert allerlei kunststof verbindingen producten aan vooral gas- en waterleidingbedrijven. Dat klinkt misschien niet heel spannend, zegt directeur/eigenaar Kathleen Metz. Maar het gaat wel om hoogwaardig en klantspecifiek maatwerk met veel innovatieve oplossingen. “We zijn een nichespeler en een van de weinige bedrijven die kunststof dikwandig kunnen spuitgieten.”

MILLIMETERWERK

Er ligt nog heel veel oud leidingwerk in de grond. De kunststof hulpstukken van Prince worden gebruikt voor het koppelen van die oude leidingen bij onderhoud of revisie. En dat is millimeterwerk, legt Metz uit. “Buizen hebben allemaal een andere diameter en het aansluiten komt aan op de millimeter. Wij kunnen dat ook bij passtukken van 1700 millimeter.”

PUBLIEKSPRIJS

Onze uitdaging is dat er nog maar weinig vakkennis is ‘in de sleuf’, zegt Metz. Medewerkers van Prince meten daarom zelf in en assisteren bij de installatie. Vanwege de verminderde vakkennis, en omdat opdrachtgevers sneller willen werken, ontwikkelde Prince een trekvast systeem om buizen aan elkaar te koppelen. “Je stopt de buis erin en ‘klik’ klaar. Je gebruikt geen flenzen meer en draait ook niets aan.” Het systeem is winnaar van de publieksprijs van de Zeeuwse Innovatieprijs Emergo.

VERNUFTIG

“We hebben een eigen R&D- en testafdeling. Innovatie zit in ons DNA.” Ze pakt een witte kunststof ring - cruciaal onderdeel van de kliksluiting - waarin op regelmatige afstand metalen onderdelen zitten: de gripelementen. “Dit is heel vernuftig. Kunststof is glad en we hebben van alles geprobeerd voordat het lukte. Vervolgens moesten we een enorme investering doen in matrijzen, want alle buizen variëren in diameter.”

PROCESCERTIFICERING

Alle verbindingstukken moeten in principe gecertificeerd zijn, maar voor de maatwerkproducten is dat niet te doen. “Wij lassen alles aan elkaar, dan vervalt de certificering.” Metz vocht tien jaar voor het verkrijgen van een procescertificering van KIWA. “Vorig jaar kwam dat rond. Nu zijn we het eerste en enige bedrijf met zo’n certificering.”

**PRODUCEERT KUNSTSTOF VERBINDINGS-
STUKKEN VOOR GAS-, WATER- EN RIOOLPERS-
LEIDINGEN EN BIOGASINSTALLATIES**

20 WERKNEMERS

GEMEENTE THOLEN
Deltaweg 1, Tholen / www.prince.nl

JURKJES

In 2010 kwam Metz – die al bij het bedrijf werkte – in de directie. Drie jaar later nam ze het bedrijf over. Inmiddels schafte ze drie nieuwe CNC draaibanken aan en een conventionele (tweedehands). “En ik heb vier kunststoflas-machines laten bouwen om maatwerk te kunnen maken.” De machines werden grotendeels in eigen huis ontwikkeld op basis van jarenlange ervaring en kennis. Lachend: “Ik heb de laatste jaren meer nieuwe machines gekocht, dan jurkjes.”

De achterliggende jaren overziend, ziet Metz een aantal succesfactoren. “Investeer in je mensen en machines. Stop alles wat je verdient terug in het bedrijf. Lange termijn en continuïteit, daar draait het om. REWIN is wanneer het gaat om strategie, groei en financiering een belangrijke sparring-partner. Wij werken klantgestuurd, we rennen voor onze klanten. Flexibiliteit en inspelen op de klantvraag. Dat heeft ons de crisis doorgeholpen.”

“Ik steun op mijn team en ben er reuzetrots op. We leiden mensen zelf op en investeren erin. Iedereen heeft zijn vrijheid en zelfstandigheid, maar ook verantwoordelijkheid. Je moet je vak verstaan.”

THOLEN

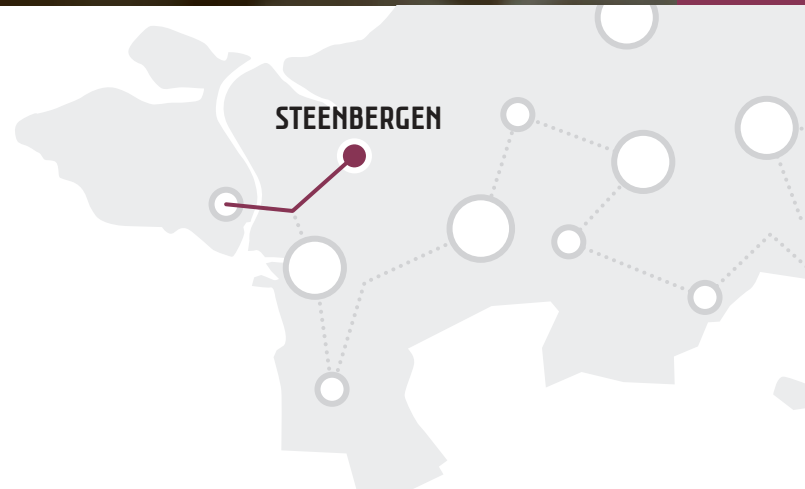


PRODUCENT VAN KUNSTSTOF VERPAKKINGEN
VOOR DE LEVENSMIDDELENINDUSTRIE

40 WERKNEMERS

GEMEENTE STEENBERGEN
Franseweg 9, Steenberg / www.unipak.nl

*“Biobased materialen als grondstof is leuk,
maar de functionaliteit komt altijd op de
eerste plaats.”*



UNIPAK

DUURZAAM ONDERNEMEN ALS BEDRIJFSFILOSOFIE

De wereld niet viezer maken dan hij al is; dat is sinds medio jaren 80 het uitgangspunt bij Unipak. De verpakkingenfabrikant werkt CO₂-neutraal en hergebruikt de eigen afvalstromen. Bovendien experimenteert het bedrijf volop met biobased grondstoffen voor nieuwe verpakkingen.

Elien Wennekers zet vier doosjes op tafel. “Deze zijn op basis van afval vanuit de voedingsindustrie, aangevuld met verschillende soorten vezels.” Binnenkort valt de beslissing welk doosje in productie gaat. Tot die tijd is het niet toegestaan te beschrijven waarvoor de verpakking dient, zegt Wennekers verontschuldigend. Het ontwikkelen gebeurt in samenspraak met de klant, maar het ontwikkelrisico ligt bij Unipak. “Als de beoogde klant afhaakt, moeten we zelf verder pionieren.”

MONOMATERIALEN

Unipak is producent van vacuümgevormde kunststof verpakkingen voor de levensmiddelenindustrie. Folie wordt ‘uitgetrokken’ in een mal en zo ontstaat een dunne kunststof verpakking, bijvoorbeeld voor koekjes, salades of AGF producten. “Wij zijn een van de weinigen die met zogenoemde monomaterialen werken; eenlaags kunststof dat volledig recyclebaar is.”

BIOBASED FOLIE

Om nog verder te verduurzamen besloot Unipak enkele jaren geleden om de mogelijkheden van biologische restmaterialen als grondstof te verkennen. Daaruit volgde de keuze om met folie te werken op basis van reststromen van aardappelverwerkers. Rodenburg Biopolymers uit Oosterhout is de uitvinder en fabrikant van het materiaal. “Wij verwerken het granulaat zelf tot folie. Met Rodenburg experimenteren we nu met het bijmengen van diverse vezels, zoals voor deze vier verpakkingen.”

EIGEN IDEEËN

De algemeen heersende aanname is dat een bijmenging van tien procent vezels het maximaal haalbare is. Daarna verliest de folie zijn rekbaarheid en scheurt hij. Wennekers collega Eddie Clarijs had daar zo zijn eigen ideeën over en na een aantal experimenten haalt hij nu een bijmenging van bijna dertig procent. De nieuwe bakjes op tafel zijn het bewijs. Verpakkingsadviseur Clarijs: “Je kunt ‘m nu krijgen zoals je ‘m hebben wilt: alle kleuren en vormen zijn mogelijk.”

VITAMINEDOPJE

Wennekers houdt een cupje omhoog. “Dit is een biobased cupje van dezelfde folie met daarin vitaminepoeder verwerkt. Het komt in de dop van een fles water van het merk Qwensh. Als je de dop doordrukt, komen de vitamines in het water. Zou je de vitamines gewoon in het water doen, dan verliezen ze hun kracht.”

ALLES IN EIGEN HUIS

Anders dan de meeste concurrenten heeft de Steenbergse fabrikant alles in eigen huis: materiaalvoorziening, opslag, productie, verkoop en logistiek. “Wij houden voorraad aan voor onze klanten. Is er ineens extra vraag, dan kunnen we snel leveren. We maken de folie zelf en kunnen dus snel inspelen op een specifieke klantvraag, qua kleur of dikte.”

Vrijwel ieder huishouden in West-Brabant heeft een verpakking van Unipak in kast staan. Toch is het bedrijf onbekend, zegt Wennekers. “Wij zijn een onbekende speler in de regio; we hebben er geen klanten. We zijn er wel actief in samenwerking op het gebied van duurzaamheid, onder meer met Rodenburg in Oosterhout en het biopolymere applicatie centrum in Raamsdonksveer. Ik denk dat het goed is als we aansluiten bij bedrijvenverenigingen voor meer samenwerking en kennisuitwisseling. Je hebt toch allemaal dezelfde soort problemen. Dan is het goed om daar samen slim over na te denken.”

RYANO LOGISTICS

‘IK BEN ONDERNEMER, GEEN MANAGER’

“Ik doe mijn ding, meer is het niet. Dat betekent dat ik verder ga waar anderen stoppen. Gaat niet, bestaat niet; we zoeken een oplossing. En een klant die binnen ons stramien past, helpen we ook met de minder leuke vragen”, zegt directeur en eigenaar Pieter van der Weijden van Ryano Logistics. “Daarmee maken we het verschil.”

“Omdat je de markt kent, weet je hoe het werkt. Voor elke vraag een passende oplossing bieden, daar gaat het om. En daar hoort dan ook een passend tarief bij. Daarvoor staan we zeven dagen in de week klaar. Dat gedachtengoed heb ik bij een vorige werkgever meegekregen, waar ik de lijndienst op Italië mee heb helpen opbouwen. Daar heb ik het ondernemen geleerd.”

STOUTE SCHOENEN

“Tot mijn dertigste werkte ik in loondienst tot ik de stoute schoenen aantrok en voor mijzelf begon. Met tienduizend euro startkapitaal vanaf de zolderkamer. Nu staat er een bedrijf van circa zestig man, 26 eigen auto’s, twee vestigingen in Zuid-Amerika en met een miljoenenomzet. Dagelijks hebben we circa veertig auto’s op de weg.”

AFWIJKENDE GOEDEREN

“We vervoeren vooral machines, constructiematerialen, materialen voor de olie- en gassector en de powerindustrie en andere afwijkende goederen en dan vooral op de langere afstanden, naar het Oostblok en Zuid-Europa. We hebben twee divisies: Logistics en Projects, zeg maar vervoer en expeditie. Het laatste doen we onder meer voor grote internationale sportevenementen, zoals de Olympische Spelen en de wereldkampioenschappen voetbal.”

OPLOSSINGSGERICHT DENKEN CENTRAAL

“Volgende week vervoeren we een boortoren naar Spanje. In volgorde afbouwen en weer opbouwen, 35 auto’s in totaal. Dan moet je wel weten wat er in welke auto zit. De divisies zijn twee takken van sport die in elkaar overlopen waarbij oplossingsgericht denken centraal staat. Die manier van denken overbrengen op het team is wel een uitdaging in de groei. Je zoekt mensen die ambitie hebben. Vroeger dacht ik dat iedereen dacht en werkte als ikzelf; als ondernemer. Dat is natuurlijk niet zo. Nu heb ik een management team en een HR-manager.”

MOEILIJKE PERIODE

“We hadden net vijf miljoen geïnvesteerd toen Lehman in 2008 omviel. Het aantal opdrachten kelderde en ik had niet het gevoel dat het vanzelf weer goed zou komen en besloot te saneren. Van 33 man terug naar 15, mouwen opstropen en doorgaan. Het was een moeilijke periode, in 2010 was het kantje boord. In 2012, we waren er net bovenop; ging er een grote klant failliet. In die periode zat ik er finaal doorheen en heb ik afstand genomen van het bedrijf. Mijn vrouw – financieel directeur – nam het roer over, samen met een 24-jarige stagiaire, een supertalent. Ik ben zes maanden niet op de zaak geweest.”

“Ik ben ondernemer, geen manager. Van dat managen, daar wil ik vanaf. Meer loslaten? Als het MT mij verstaat, ja. Ik ben daar niet de makkelijkste in, zit er diep in. Afbouwen? Echt niet. Ik doe het met plezier en passie. Het mag wel iets minder, dus ik probeer de signalen op tijd te herkennen. Ontspannen doe ik door te tuinieren of te wandelen. Als ik ooit stop, begin ik een haciënda in Colombia.”

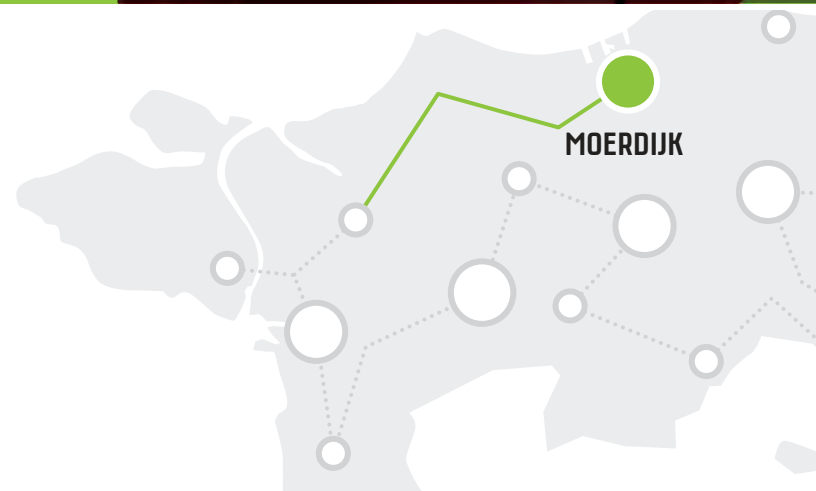


LOGISTIEKE OPLOSSINGEN VOOR WEG- EN EXCEPTIONEEL TRANSPORT

60 WERKNEMERS

GEMEENTE MOERDIJK
Fuutweg 1a, Klundert / www.ryanologistics.nl

“Ik heb ons aangemeld voor een project van REWIN rondom supply chain data. Managen op basis van data is de toekomst.”



IEDERE DRIE JAAR EEN NIEUW BEDRIJF ERBIJ



FULL SERVICE BEDRIJF VOOR JACHTEN

80 WERKNEMERS

GEMEENTE DRIMMELEN

Marinaweg 52, Drimmelen / www.drimmelenyachtcenter.nl

Het familiebedrijf De Koninggroep werd in 1994 opgericht door vader en zoon Cees en Huub de Koning. ‘Als we met passie en verantwoordelijkheidsgevoel kunnen werken voor een baas, kunnen we het ook voor onszelf’, was de gedachte. Inmiddels bestaat de groep uit zeven werkmaatschappijen, waarvan Drimmelen Yacht Center de nieuwste is.

Drimmelen Yacht Center is een full service bedrijf voor jachten: stalling, winterberging en totaalonderhoud. “Het is eigenlijk een jachtenhotel,” zegt Huub de Koning, “want we ontzorgen de eigenaar volledig.”

WEERSTAND OVERWINNEN

“We hadden in Oosterhout een spuitfaciliteit voor jachten tot twintig meter, maar die lag niet aan het water. Ik heb vanaf medio jaren negentig gezocht naar een geschikte watergebonden locatie. We vonden hier een verliesgevende camping, die hebben we overgenomen en na een bestemmingsplanwijziging en het overwinnen van de nodige hobbels, zitten we hier op een unieke locatie.”

REGIONALE SPIN-OFF

“Alle hobbels zijn volledig verdwenen. We zijn een arbeidsintensieve industrie, maar we werken schoon en volgens de laatste milieunormen. Daarnaast zorgen we voor de nodige spin-off in de regio. We hebben veel regionale onderaannemers aan het werk en de beachclub een nieuw leven ingeblazen.” Het pand staat er nu drie jaar en is 23.000 vierkante meter groot. Vader Cees onderzoekt op dit moment de uitbreidingsmogelijkheden op eigen terrein.

COREBUSINESS

De Koning blikt terug naar de beginperiode: “Pa had het merendeel van de aandelen en de afspraak was dat ik ze te zijner tijd zou overnemen. Hij zei: ‘Laat eerst maar eens zien wat je kunt’. Ik heb toen de huisschilderstak opgebouwd en ben in de jachtenbouw beland.” Want dat is in alle bedrijven de corebusiness: straal- en schilderwerkzaamheden voor opdrachtgevers in de scheeps- en jachtenbouw, de infrasector, de utiliteits- en woningbouw en de olie- en gassector.

VADER-ZOONRELATIE

“Onze samenwerking is heel uniek; de vader-zoonrelatie hebben we wel, maar voelen we niet. Vanaf het begin hebben we duidelijke afspraken: geen discussies waar derden bij zijn en thuis wordt er niet gewerkt”, zegt de Koning. Glimlacht: “Hoewel niet iedereen het altijd eens was over de definitie van werk. En we hadden de afspraak: als het niet lukt, dan vertrek ik. Ik was toen begin twintig en mijn vader eind veertig. Maar in 28 jaar samenwerken hebben we nooit ruzie gehad, wel meningsverschillen.”

SYNERGIE

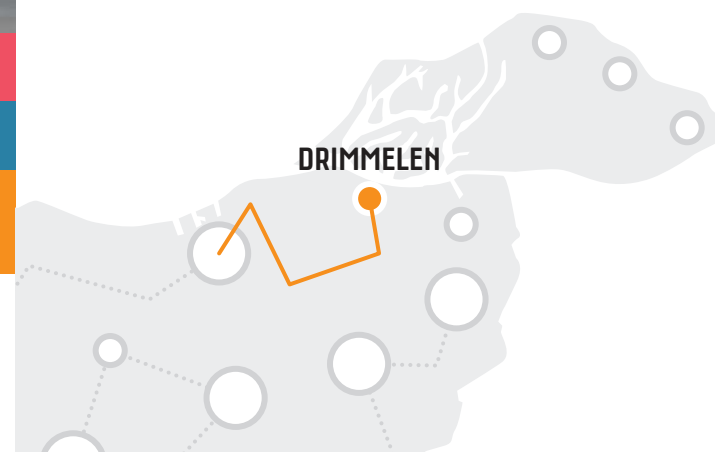
Door de omvang en de diversiteit van de bedrijvengroep is er veel synergie, legt De Koning uit. Technieken die ingezet worden op zee blijken bijvoorbeeld prima toepasbaar in de chemiesector op land. “Als er ergens ter wereld een coatingsprobleem is, worden wij gebeld”, zegt de Koning. “Onze vakspecialisten vliegen de hele wereld over.”

MEESTER-GEZEL

“Tijdens de recessie hebben we een aantal 55-plussers aangenomen. Vanwege de kennis en ervaring die ze meebrengen en ook omdat ze weten hoe ze met een klant moeten omgaan. In een meester-gezelsituatie leidden we jongeren op die het vak willen leren. Daarnaast bieden wij veel vakspecifieke opleidingen, daar gaan we heel ver in. Hierdoor kunnen mensen die dat willen ook doorgroeien, in kennis en vaardigheden, maar ook in functie.”

“Ruwweg zetten we eens in de drie jaar een nieuw bedrijf op. Ja, het klopt dat het dan nu tijd is voor iets nieuws. We bouwen inderdaad iets, weer in het verlengde van de corebusiness. En nee, ik vertel nog niet wat.”

“Klanten brengen hun jacht, inclusief een wensenlijstje. Motoronderhoud, polijsten en in de was zetten, onderwatersystemen aanbrengen of het interieur; samen met onze toeleveranciers zijn we een one stop shop.”





REINIGEN, RENOVEREN EN CONSERVEREN VAN LUCHT-, KOEL- EN WARMTE TECHNISCHE INSTALLATIES

24 WERKNEMERS

GEMEENTE WERKENDAM
Leemansstraat 9, Werkendam / www.abalco.nl

ABALCO

MEER IDEEËN DAN TIJD

Twintig jaar geleden begon Job Verschoor Abalco, een bedrijf dat zich specialiseerde in het technisch reinigen van lucht-, koel- en warmtetechnische installaties. Een plan was er niet echt, wel veel ondernemersgeest en technische kennis. Nu is Abalco een miljoenenbedrijf met 35 medewerkers dat in heel Europa klanten bedient. “Ik ben gewoon begonnen.”

Verschoor zag destijds dat het reinigen van eerdergenoemde installaties ‘bleef liggen’. Monteurs van installatiebedrijven deden wel het onderhoud en de reparaties, maar maakten het systeem niet schoon. “Dus dat ben ik gaan doen. Installateurs zagen dat en schakelden ons in.” De bedrijfsnaam is overigens verzonden omdat hij dan in de Gouden Gids en in het telefoonboek altijd bovenaan zou staan.

IDEEËN

Verschoor zoekt altijd manieren om dingen sneller en beter te doen, zegt hij zelf. Hij ontwikkelde een methode om de pijpenbundels van warmtewisselaars automatisch te reinigen. Traditioneel gebeurt dat handmatig met hoge

druk. Momenteel werkt hij aan een mobiele ‘bypass-installatie’ om glycol in koelinstallaties te reinigen. “Nu wordt dat standaard afgevoerd. Dat is duur en slecht voor het milieu. Het gaat al gauw om honderdduizenden liters per installatie.” Met de nieuwe installatie hoeft dat niet meer. Verschoor bedacht ook een mobiele waterbehandelingsinstallatie die hij zelf inbouwt in zeecontainers. Tien heeft hij er nu, het moeten er zeventig worden.

Hij wijst naar een bord aan de muur met de tekst ‘more ideas than time’ en moet er zelf om lachen. “In het reguliere werk is niet veel te verdienen. Dat gebeurt vooral dankzij innovaties en nieuwe technologieën.” Om die innovaties te versnellen heeft Verschoor contact gehad met REWIN. In een samenwerkingsproject met andere bedrijven kan één van zijn ideeën wellicht uitgewerkt worden. Daarnaast zoekt REWIN actief mee naar mogelijke subsidieregelingen.

KANSEN ZIEN EN PAKKEN

Ondernemerschap kenmerkt Verschoor. “Ik kon geen schilder vinden. Niet voor mijn opdrachten, en ook niet voor mijn eigen vastgoed. Ik kwam in contact met Christiaan Paans, een zzp’er. Een jaar geleden werd hij lid van de Abalco-groep, nu is het een apart bedrijf met inmiddels vijf medewerkers. Kansen zien en pakken. Dat doe ik. Zo had ik vier houten regentonnen nodig. Op weg naar een afspraak zag ik een adres waar je ze kon kopen. De volgende dag bestelde ik er tien. Op internet zag ik dat iemand er meubels van maakte, dus zette ik mijn eigen timmerman aan het werk. Nu is het een serieus bedrijf. In een jaar tijd hadden we duizend orders. We staan bij de Makro, zijn op tv geweest, op de Millionairsfair.”

“Hard werken is een keuze. Ik heb 36 voertuigen en het klein onderhoud doe ik zelf. Vind ik leuk om te doen. Net als het tuinonderhoud. Ik bezoek elke dag een potentiële klant. Morgenvroeg sta ik om half zeven in Nuth. Werken zit onze familie in het bloed. Ik heb al diverse kopers op de stoep gehad die het bedrijf willen overnemen. Maar waarom zou ik dat doen? Abalco is mijn grootste hobby.”

“Ik kan het bedrijf makkelijk zat in omvang verdubbelen, maar dan moet ik mijn organisatie aanpassen en dan komen er lagen tussen. Dat wil ik niet.”



SCHOUTEN EUROPE

LIEFDE IS DE BASIS VOOR SUCCES

In het pittoreske Giessen huist een wereldspeler op het gebied van vleesvervangers. Een fabriek is echter in geen velden of wegen te bekennen. Directeur-eigenaar Henk Schouten: “De productie besteden we volledig uit. Dat zorgt voor meer focus en flexibiliteit qua assortiment.”

Als je een eigen fabriek hebt, is het risico aanwezig dat je te veel bezig bent met de bezettingsgraad van je machines en alle bijbehorende zaken, legt Schouten uit. “We werken met zeven fabrieken, in Europa en daarbuiten. We beschermen onze knowhow door premixen voor het te maken product aan te leveren. Net als Coca-Cola eigenlijk. Daardoor is het niet onmogelijk, maar wel moeilijker om te kopiëren.” Een eigen kwaliteitsdienst houdt controle op de kwaliteit van de grondstoffen, het productieproces en het uiteindelijke product.

PROEFKEUKEN

Schouten Europe ontwikkelt en produceert voor tal van bekende (huis)merken en het eigen merk GoodBite. Ideeën voor nieuwe producten komen – letterlijk – uit de eigen proefkeuken. “We doen veel marktonderzoek en we ontwikkelen ook wel samen met onze klanten, zoals nu met onze buurman HAK, dat iets wilde doen met peulvruchten.”

VEEVOEDER

De kennis ontstond doordat Schouten opgroeide ‘in het veevoeder’, zoals hij zelf zegt. “Ik werkte in het bedrijf van mijn vader dat handelde in veevoerders. Begin jaren 90 drong bij mij het besef door dat het anders moest qua dierenwelzijn en milieubelasting. En op basis van mijn kennis van grondstoffen en eiwitten kon ik een visie ontwikkelen voor het maken van vleesvervangers op basis van natuurlijke eiwitten.”

WEEKEND NEW YORK

Schouten is zelf veel op pad om nieuwe markten aan te boren. “Pionieren en ondernemen”, zegt hij. Zijn drie zoons hebben de dagelijkse leiding. “We hebben een gigantisch goed team zitten van twintig mensen. We zijn net gestart in Amerika en ik had ze beloofd dat als dat zou lukken, we allemaal een lang weekend naar New York zouden gaan. Dat is vorige maand gebeurd.”

LIEFDE

Het betreden van buitenlandse markten gebeurt samen met agenten. “Het gaat erom dat je een netwerk opbouwt. En dan kan het snel gaan.” Daarnaast schakelt Schouten ook wel ambassades in voor marktonderzoek. Vorig jaar groeide het bedrijf flink. Er is wel meer concurrentie dan vroeger, maar de markt is groot genoeg, zegt Schouten. “De basis voor ons succes is liefde. Liefde voor je werk, je product, je mensen. Daarbij komt volhouden, durven dromen en ervoor gaan. En jezelf blijven en normaal doen.”

“In Australië hebben we recentelijk een proef gedraaid. We gaan nu voor het eerst samen met een partner een fabriek opstarten in India. Volledig uitbesteden lukt daar niet op dit moment. Als het in die twee landen lukt, lukt het overal.”

Schouten Europe is lid van GPA, de Green Protein Alliance dat de consumptie van plantaardige eiwitten bevordert. Het bedrijf werkt samen met HAK en de Landbouwhogeschool uit den Bosch aan “Praktijklokaal Plantaardige Eiwitten”, een centrum voor Educatie en Innovatie. De bedoeling is om de boodschap van plantaardige eiwitten beter uit te dragen. Bijvoorbeeld door educatie op basisscholen. “En we geven gastcolleges op de HAS en stellen afstudeeropdrachten beschikbaar.” De volgende stap is om lokale boeren en een bank te betrekken. “De interesse is er.”



“Belangrijk is om vol te houden, dan krijg je dingen voor elkaar. Doorzettingsvermogen is enorm belangrijk voor een bedrijf.”



PT CREATIONS

ALLES MOET PERFECT ZIJN

PT-Creations bedenkt en produceert plantenarrangementen. Oprichter Mark Timmermans is het creatieve brein. De zolder – boven het magazijn – is het domein waar hij nieuwe creaties bedenkt. “Verboden gebied”, zegt hij verontschuldigend.

Een plantenarrangement bestaat uit een ‘hardware’ component en een plant. De hardware - keramiek, decoraties, glas- en mandwerk – importeert PT-Creations zelf. De dagverse planten worden geselecteerd op de beste kwaliteit en rechtstreeks ingekocht bij kwekers. En achter het bedrijfspand heeft PT-Creations een eigen kwekerij. Timmermans: “Voor ieder jaargetijde ontwikkelen we passende plantarrangementen volgens de laatste trends.”

ALLES IN EIGEN HAND

“Door alles in eigen hand te houden kunnen we zeer concurrerend werken en tegelijk de hoge kwaliteit van de producten garanderen”, zegt Janthijs de Fijter die verantwoordelijk is voor de bedrijfsmatige kant. Het bedrijf levert onder andere aan de retailsector, waaronder tuincentra, benzinestations en bloemisten, en aan exporteurs, groothandels en alle FloraHolland-veilingen.

HUISVESTINGSPROJECT

PT-Creations heeft veertig medewerkers in vaste dienst en een flexibele schil van circa vijftig medewerkers. Op piekmomenten groeit het aantal medewerkers tot 250. Daaronder zijn veel arbeidsmigranten. De Fijter: “We werken daarom aan een huisvestingsproject. Omdat we denken dat over pakweg tien jaar zo’n gebouw niet meer nodig is, moet het een tweede leven kunnen krijgen. Bijvoorbeeld als zorghotel. Tegelijkertijd passen we ook statushouders in. Als bedrijf heb je ook daarin een stukje verantwoordelijkheid.”

HANDIGHEIDJES

“Innovatie?” In eerste instantie zegt De Fijter dat vernieuwing alleen plaatsvindt in het hoofd van Timmermans als hij nieuwe producten bedenkt. Maar dan somt hij bijna achteloos een hele serie procesverbeteringen op. Zo ontvangen de medewerkers de assemblage-instructies niet meer op papier, maar gevisualiseerd op een beeldscherm. Wel zo handig met al die verschillende talen in huis. “Zo zijn er meerdere ‘handigheidjes’ die ervoor zorgen dat we onze producten tegen een fatsoenlijke prijs op de markt kunnen zetten.”

VERRIJDBARE STELLINGEN

De Fijter: “We groeien zo hard, gemiddeld met ruim twintig procent per jaar, dat we niet aan acquisitie toekomen. Die groei zal misschien ooit stoppen, maar dan liggen er plannen genoeg.” Vanwege de groei bouwde PT-Creations onlangs een nieuw magazijn. Tijdens de bouw werd besloten om het pand in omvang te verdubbelen. Door met verrijdbare magazijnstellingen te werken, verdubbelt bovendien de bezettingsgraad. De Fijter: “In de aanschaf is dat ruim drie keer zo duur, maar als je dat afweegt tegen het rendement dan verdien je dat wel terug.” De stellingen zijn 65 meter lang. “De langste verrijdbare stelling van Nederland.”

“Alles wat hier de deur uitgaat moet perfect zijn”, besluit Timmermans. “De plantjes in de tray in de kar moeten even hoog zijn, de toevoegingen op dezelfde hoogte zitten, het etiket naar voren gedraaid; de hele presentatie moet kloppen.”



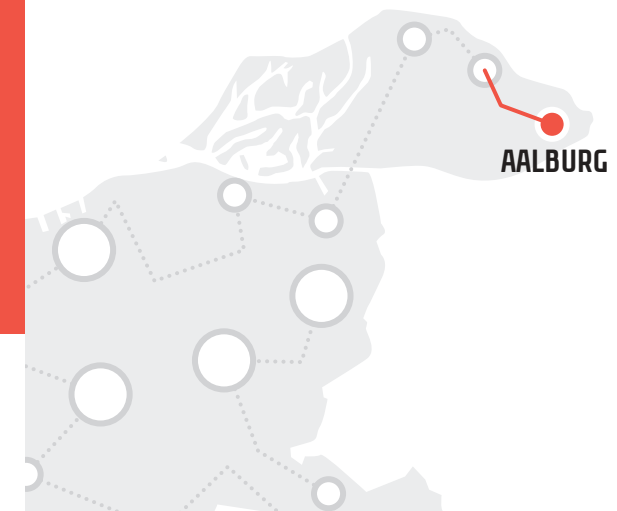
GESPECIALISEERD IN HET MAKEN VAN HOOGWAARDIGE PLANTENARRANGEMENTEN

40 WERKNEMERS

GEMEENTE AALBURG

Wijksestraat 27, Wijk en Aalburg / www.pt-creations.nl

“We zijn heel veel met het milieu bezig. We scheiden ons afval in zeven recyclebare stromen. Materialen in de operatie, zoals plantentrays, hergebruiken we zo veel mogelijk. En de plastic koffiebekertjes zijn vervangen door een kartonnen variant.”





NIEUWBOUW EN AFBouw HOOGWAARDIGE
BINNENVAARTSCHEPEN

30 WERKNEMERS

GEMEENTE GEERTRUIDENBERG
Keizersveer 3c, Raamsdonksveer / www.asto-bv.nl

“Ik wil niet per se groter worden, maar wel efficiënter. Dan kun je meer doen in hetzelfde tijdsbestek. Digitalisering is daarvoor belangrijk.”



GEERTRUIDENBERG

ASTO SHIPYARD

SAMEN EFFICIËNTER WERKEN ALS BASIS VOOR SUCCES

Een 32-jarige die een scheepswerf overneemt; het komt niet vaak voor. Het is wel wat Karst van der Wiel deed toen hij afgelopen januari de aandelen overnam van Asto Shipyard in Raamsdonksveer. “Sommigen verklaarden me voor gek.”

“Ik wil niet per se dingen veranderen, maar ik wil wel zo efficiënt mogelijk werken. Op kantoor gingen sommige dingen op een ietwat omslachtige manier. Ik heb de digitalisering ingezet. Uren- en magazijnregistratie gaan nu efficiënter. Als je goed uitlegt waarom je dingen verandert, dan gaan de mensen daarin mee, is mijn ervaring. Mijn visie is sowieso dat je het samen moet doen. Met je medewerkers, met je klanten en je leveranciers. Als ik geen nieuwe opdrachten binnenhaal, heeft de lasser geen werk. Maar als de lasser slecht werk levert, kan ik geen nieuwe opdrachten binnenhalen.”

VEEL WERKEN

“Ik volgde de hbo-opleiding commerciële economie. Een brede opleiding en ik zocht eigenlijk wat verdieping. Tijdens mijn opleiding ben ik bij Concordia Group in Werkendam gaan werken, een maritiem bedrijf. Uiteindelijk werd ik zelfs aandeelhouder. Ondertussen zette ik met drie anderen een uitzendorganisatie op. Ja, ik heb van jongs af aan altijd veel gewerkt.”

ENORME VERANDERING

“Inmiddels ben ik gestopt bij Concordia en met het uitzendbureau. Ik kwam in contact met Sjef Peters, de voormalige eigenaar van Asto. Hij zocht een opvolger, een mooie kans, dacht ik. In juli vorig jaar ben ik hier begonnen en op 1 januari van dit jaar heb ik het bedrijf overgenomen. Sjef is nog aanwezig, maar de eindverantwoording ligt nu bij mij. Ik probeer het bedrijf te sturen anno nu. Ik stimuleer de mensen om met ideeën te komen om zaken te verbeteren. Dat is een enorme verandering voor de mensen.”

TOT ZIENS

“We bouwen gemiddeld vier à vijf nieuwbouw schepen af per jaar. Werk met lage marges, maar het geeft een grote dekking voor je uren. Reparatie kun je niet plannen, onderhoud wel, dus die twee activiteiten vullen de ‘open’ uren. Bovendien is reparatie en onderhoud een manier om met je klant in contact te blijven. Anders is het na het opleveren van een schip ‘tot ziens’.”

OP GEVOEL

“Het gaat hier om miljoenenprojecten. Onderhandelingen gaan soms op het scherpst van de snede en dan is de vraag: moet ik het wel doen, of toch niet? Ik doe veel op gevoel. Cijfers zijn te manipuleren, of ze geven een te beperkt beeld. Je moet ook naar andere belangen kijken en de lange termijn.”

“Ik was bestuurslid van Werkendam Maritime Industry waarin maritieme bedrijven samenwerken op verschillende vlakken. Na mijn vertrek bij Concordia stopte dat, maar nu wil ik graag weer lid worden. De binding met Werkendam is nog steeds groot, veel van onze toeleveranciers zitten daar. Ik vind sowieso dat je de dingen breder moet zien dan alleen je eigen bedrijf. Neem de verhoging van de brug over de A27. Als je daarover samen in gesprek kan met Rijkswaterstaat, dan sta je sterker.”

COLOFON

Uitgave	REWIN West-Brabant
Concept & Redactie	REWIN West-Brabant / Mathijs van Campenhout, Yvette Estourgie en Nicole Schellekens
Interviews	Pulleman Communicatie / Pieter Pulleman
Fotografie	Nick Franken Fotografie / Nick Franken
Ontwerp	FraaieDingen / Jeroen Peetoom
Drukwerk	Grafimedia Drukkerij Hertogs

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



In opdracht van REWIN West-Brabant 2017
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