

INNOVATIEMONITOR

INNOVATIE IN DE MAAKINDUSTRIE





INHOUD	2
VOORWOORD	3
Iris van Vlastuin Movexx 'EEN VRACHTWAGENCHAUFFEUR DIE WEER KAN VOETBALLEN MET ZIJN KIND, DAAR DOE IK HET VOOR'	4
Oscar Fränzel Veros 'WE BOUWEN AAN EEN COCKPIT WAARIN ALLE INFORMATIE RONDOM ONZE BEDRIJFSPROCESSEN BIJ ELKAAR KOMT'	8
Martijn Engwerda ITEQ 'DIGITALISERING ONTZORGT ONZE OPERATORS STEEDS MEER'	12
Koen van den Berg Oost NL/De Groeiversneller 'DIGITALISERING IS GEEN DOEL OP ZICH, MAAR ONDERSTEUNEND AAN JOUW VISIE'	16
Erik van der Garde Oceanz 3D Printing 'WIJ VERTALEN KENNIS NAAR 3D-TOEPASSINGEN ALLEEN ALS WE HET VERSCHIL KUNNEN MAKEN'	20
Gerben den Besten en Johan van Huigenbos SunCircle PRODUCT- EN PROCESINNOVATIE BIJ SUNCIRCLE: AL 35 JAAR DE ZON DE BAAS MET HOOGWAARDIGE ZONWERING	24
Wicha Benus en Sina Salim 'WIJ VERTREKKEN ALTIJD VANUIT DE KRACHT VAN ONDERNEMERS'	28
PROJECTTEAM	32
PARTNERS	34
ONLINE LEZEN?	35

INNOVATIE AAN HET WERK

Welkom bij de achtste editie van de Innovatiemonitor Regio Foodvalley en dit keer met een primeur: ons eerste themanummer, volledig gewijd aan de maakindustrie. Een sector waar vakmanschap en vernieuwing elkaar versterken. Hoe benutten ondernemers digitalisering en automatisering om sneller, slimmer en duurzamer te produceren? U leest het in deze editie.

Neem Movexx uit Veenendaal. Dit familiebedrijf laat zien hoe lean management verschil maakt: met lijnproductie hebben zij hun productietijd flink verkort. Hun elektrische trekhulpen verplaatsen zware lasten – van ziekenhuisbedden tot serverkasten – en maken het werk daarmee lichter en veiliger. Een andere innovator is Veros uit Scherpenzeel. Hun computergestuurde machines maken metalen onderdelen tot op vijfduizendste millimeter nauwkeurig, bijvoorbeeld voor robots in de verpakkingindustrie. Tegelijk bouwen ze aan een digitale cockpit die alle informatie rondom hun processen bundelt en de productie slimmer maakt.



Wim Werkman
Voorzitter FOV
Regio Foodvalley
Lid Economic Board
Regio Foodvalley

Ook ITEQ uit Nijkerk zet volop in op digitalisering en automatisering. Het bedrijf levert complexe plaatwerkoplossingen, onder meer voor geavanceerde laadstations. Dankzij slimme koppelingen tussen hun ERP-systeem en machines werken mens en techniek hier naadloos samen. Een ander inspirerend voorbeeld is Oceanz 3D Printing uit Ede. Zij 3D-printen kunststof- en metalen onderdelen die impact maken in de industrie, food en medische sector. Dankzij hun snelle en flexibele productie zijn grote voorraden overbodig, wat kosten bespaart en ruimte biedt voor maatwerk en innovatie.

SunCircle uit Barneveld bewijst dat ook in zonwering volop ruimte is voor innovatie. Slimme kliksystemen maken de montage sneller en eenvoudiger, terwijl procesinnovaties zoals een automatisch magazijn de productie naar een hoger niveau tillen. Aanjagers zoals innovatiemakelaar Sina Salim en verbinder Wicha Benus spelen hierin een cruciale rol. Zij brengen ondernemers, ideeën en kennis samen – want elke innovatie begint met verbinding.

Dit themanummer laat zien dat de maakindustrie in Regio Foodvalley bruist. Niet alleen dankzij nieuwe producten, maar vooral door slimmer en efficiënter werken. En het mooie is: die vooruitgang gebeurt hier, dichtbij, in onze eigen regio.



Iris van Vlastuin | Movexx

‘EEN VRACHTWAGEN-CHAUFFEUR DIE WEER KAN VOETBALLEN MET ZIJN KIND, DAAR DOE IK HET VOOR’

Met de elektrische trekhulpen van Movexx uit Veenendaal is het trekken en sleuren aan zware lasten verleden tijd. Serverkasten in datacenters, ziekenhuisbedden, autochassis in een productielijn en voorraadbakken in een bakkerij: Movexx kan alles verplaatsen zolang het maar op wielen staat. Ondernemer Iris van Vlastuin (35) stond al op 26-jarige leeftijd aan het roer van deze groeiende onderneming. ‘Onze groene machinetjes gaan de hele wereld over. Daarmee maken we de wereld groener: door onze kleur, maar ook door onze bijdrage aan duurzaamheid. De dieseltrucks verdwijnen langzamerhand en er komen elektrische *tugs* van Movexx voor in de plaats.’



De elektrische trekhulpen van Movexx, die in de food en farma worden ingezet, zijn van RVS en kunnen in hygiënische clean rooms een zware voorraad verplaatsen | ©Movexx International B.V.

Movexx is een internationale speler en marktleider in het horizontaal verplaatsen van goederen en materialen op wielen tot een gewicht van zes ton. De elektrische aandrijving vermindert de fysieke belasting en laat logistieke processen efficiënter en veiliger verlopen. Ruim 90% van de producten wordt over de grens verkocht. Van Vlastuin vertelt: 'In Duitsland doen we veel in de interne logistiek binnen de automotive, dus voor bedrijven als Tesla, Audi en Volkswagen.'

‘Verplaatsen moet zorgvuldig gebeuren: ‘Er zit voor zo’n 4 miljoen euro aan hardware in zo’n kast’

In datacenters verplaatst Movexx zware serverkasten: 'In Amerika werken we samen met techbedrijven zoals Google, Microsoft en Amazon. Die grote rekken waar de servers in staan, bewegen veel door zo'n datacenter heen. Eerder verplaatsten ze servers met vier mensen en één navigator, nu doen ze dat met nog maar twee mensen, één navigator en één bestuurder.' Dit verplaatsen moet zorgvuldig gebeuren, legt Van Vlastuin uit: 'Er zit voor zo'n 4 miljoen euro aan hardware in zo'n kast.'

Uitvinding

Movexx viert dit jaar haar twintigjarig jubileum. Van Vlastuin: 'Het bedrijf is opgericht door mijn vader, Henk van Vlastuin. Hij was een echte industrieman en is altijd actief geweest in de automotive.' In die branche ontstond de eerste elektrotrekker – de T1000 – die 1000 kilo kan trekken en duwen. Vandaaruit bouwde zich dit verder uit naar andere sectoren: 'Mijn vader is veel bezig geweest met zaaien: in Nederland rondrijden met een uitvinding en kijken of 'tie bij mensen aanslaat. Wij hoeven dat nu veel minder te doen, kunnen veelal reageren op vragen van klanten.'

Jubileum

Het jubileum brengt dubbele gevoelens met zich mee. 'Mijn vader is drie jaar geleden overleden na een lang ziekbed. In ons jubileumjaar gooien we een aantal machines in de actie om dealers te motiveren om nieuwe markten aan te boren. Daar komt als eerbetoon een foto van mijn vader op, met als onderschrift: *20th anniversary dedicated to Henk van Vlastuin*.' De ziekte van haar vader zorgt ervoor dat Iris al op jonge leeftijd snel opklimt in het bedrijf. 'Ik werk hier nu vijftien jaar en ben via de HR-afdeling en de administratie doorgeroeid tot directeur.'

Toeter

Movexx heeft zich in twintig jaar ontwikkeld tot expert in het ontwerpen van smart electric tugs, waarbij de wensen van de klant leidend zijn. Om de wensen en doelen van de afnemer en kosten in kaart te brengen, maakt Movexx gebruik van een praatplaat. 'Het helpt enorm om een idee visueel te maken. Wanneer een klant blij wordt van ons ontwerp, gaan we ontwikkelen en een prototype testen.' Van Vlastuin vindt dat Movexx zich onderscheidt door echt met de klant mee te kijken. Overigens is de basis van de machines altijd hetzelfde, aan te vullen met diverse opties: 'De één wil een toeter, de ander wil een knipperlichtje, een volgende wil een sleutel of een aan-uitknopje. Wij kunnen modulair bouwen en maken machines multifunctioneel, zodat we ze kunnen verkopen in alle segmenten. Dus elke klant heeft een andere kar, een ander ziekenhuisbed of een andere deegkuip om te vervoeren.'

'Het helpt enorm om een idee visueel te maken'

Mondiaal

Voor het vergroten van het marktaandeel in de ziekenhuisbranche heeft Van Vlastuin een specialist aangenomen. Ze wil een vergelijkbare vacature openstellen om Movexx' positie in de foodsector uit te breiden: 'Iemand die de logistieke vraagstukken van de foodindustrie kent en die wereldwijd die kennis kan overdragen aan dealers.' Movexx verkoopt het gros van haar producten via een uitgebreid, mondiaal dealernetwerk. Zij verzorgen lokaal ook service en onderhoud van de machines. 'Onze serviceman is vorige week in Italië geweest om het technische team van



Movexx past sinds 2020 Lean management toe en heeft daarmee de productietijd van haar machines weten te halveren

onze Italiaanse dealer te trainen. We helpen ook om nieuwe klanten binnen te halen door bijvoorbeeld samen een demo te doen.' Movexx komt op verschillende manieren bij bedrijven binnen. Van Vlastuin: 'Bijvoorbeeld vanuit HR omdat er veel rugklachten zijn, vanuit het management om efficiënter te gaan werken of vanuit safety omdat verplaatsen met een heftruck niet veilig is.'

Ondernemersclubs

Het ondernemerschap zit Iris van Vlastuin in het bloed en maakt haar succesvol. 'Maar het ondernemen doe ik niet alleen, we doen het hier samen als team.' Van Vlastuin is actief in verschillende ondernemersclubs. 'De Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal was hier laatst te gast. Ik geniet van het netwerken met andere ondernemers. Als Movexx zijn we bij de FME aangesloten, dat is een ondernemers-organisatie voor de technologische industrie. En zelf zit ik ook bij Jong Management: daar komen de jonge ondernemers van VNO-NCW samen, die allemaal een beetje in dezelfde levensfase zitten.' Van Vlastuin ziet het als een voordeel dat ze jong aan het roer staat van de onderneming. 'Ik heb genoeg energie om het allemaal aan te gaan.'

**'We willen
verspilling van
uren, materialen
en processen
zoveel mogelijk
voorkomen'**

Lean management

Eén van de successen in de organisatie van het bedrijf is het toepassen van *lean management*. Van Vlastuin licht toe: 'We willen verspilling van uren, materialen en processen zoveel mogelijk voorkomen. Ik ben van nature efficiënt ingericht. Ik loop liever niet om als ik ook een rechte weg kan nemen. De veel verkochte machines zijn we in lijnproductie gaan doen. Eerder produceerden we één machine per monteur: de goederen werden gepikt in het magazijn, geleverd aan de tafel en de monteur bouwde de machine. Als deze klaar was, kreeg de monteur de volgende kar om de volgende machine te bouwen. Sinds 2020 bouwen we in lijn.' Daarmee is Movexx van een productietijd van anderhalf uur per machine naar drie kwartier per machine gegaan. 'Het was vooral verspilling op onnodig lopen. Nu, in de lijn, staat alles op voorraad en is alle gereedschap voorhanden. Die lijn is inmiddels uitgekristalliseerd en we zijn nu bezig om de volgende serie machines op lijn te bouwen.'

Studenten

Bij dat uitdenken van processen maakt Movexx graag gebruik van studenten. 'Er is nu een groep die ons helpt uit te zoeken hoe we de volgende lijnen nieuwe machines in lean management kunnen implementeren. Het zijn werktuigbouwkundigen van de Hogeschool Utrecht en bedrijfskundigen van de Christelijke Hogeschool Ede die interdisciplinair samenwerken. Dat is prachtig. Bovendien: techniek is leuk, dat laten we graag zien,' aldus een enthousiaste Van Vlastuin. 'We hebben nu een dame op de engineering zitten en twee vrouwen in de assemblage lopen. Daar word ik ook zo gelukkig van. Vrouwen brengen een stukje balans in de mannenwereld van techniek.'

Succes

Het mooiste voorbeeld van de levensveranderende impact van de producten van Movexx hoorde ze onlangs over een vrachtwagenchauffeur die cafés en restaurants in winkelstraten bevoorradde met zware rolcontainers vol met fusten bier en flessen frisdrank. 'Die man wilde niet meer werken, was kapot. Hij vertelde mijn verkoper dat hij door te werken met onze tug weer kan voetballen met zijn kind als hij uit zijn werk komt, want hij heeft geen last meer van zijn rug en schouders. Dit type verhalen zijn de echte succesverhalen waarom ik dit werk doe.'



Oscar Fränzel | Veros

‘WE BOUWEN AAN EEN COCKPIT WAARIN ALLE INFORMATIE RONDOM ONZE BEDRIJFSPROCESSSEN BIJ ELKAAR KOMT’

Of het nu om afdichtingsringen voor een schroefas van een schip gaat, onderdelen voor robots in de verpakkingindustrie, componenten voor bakkerijmachines of onderdelen om delen van autodeuren aan elkaar te verbinden: Veros produceert al deze onderdelen op maat. De marges waarmee Veros werkt gaan tot vijfduizendste van een millimeter. Oscar Fränzel, directeur-eigenaar van het familiebedrijf uit Scherpenzeel, streeft ernaar om de fabriek in de komende jaren stap voor stap verder te digitaliseren en grotendeels te automatiseren. ‘We hebben al mooie stappen gezet in het robotiseren en digitaliseren van onze processen; AI zal zeker voor een verdere versnelling zorgen.’



Via een display bij elke machine vinden productiemedewerkers de essentiële informatie voor de uitvoering van hun werk

Veros staat bekend om de precisie waarmee volledig computergestuurde machines verschillende soorten metaal kunnen bewerken, ook wel verspanen genoemd. Verspanen omvat 95% van de werkzaamheden en is daarmee de core business van het bedrijf. Met draaien en frezen – de door Veros meest gebruikte verspanings-technieken – wordt materiaal weggehaald van een oorspronkelijke naar een gewenste vorm. ‘Met ons uitgebreide machinepark zijn we in staat om opdrachten op te pakken met veel verschil in ontwerp en afmeting,’ aldus Fränzel. ‘Veelvoorkomende materialen die we bewerken zijn staal, RVS, aluminium, brons, koper en af en toe ook kunststoffen. ‘Naast kwaliteit en afspraken nakomen is onze flexibiliteit ook zeer belangrijk, in overleg valt er altijd wat te regelen bij ons.’

Vakmensen

Alles wat je in de supermarkt ziet liggen, zoals een zak chips of pakje boter, wordt gemaakt en ingepakt door machines. Die machines bestaan uit onderdelen: plaatwerk, constructiewerk en onderdelen die gemaakt moeten worden door middel van verspanen.

‘Met ons uitgebreide machinepark zijn we in staat om opdrachten op te pakken met veel verschil in ontwerp en afmeting’

Wij richten ons op het verspanen. Dit zijn vaak de onderdelen die heel nauwkeurig gemaakt moeten worden.' Veros levert vooral enkelstuks en kleine series. Fränzel legt uit: 'Afwisseling houdt ons werk leuk en zorgt ervoor dat de 25 vakmensen die hier werken hun uitdaging behouden. Als we zouden overgaan naar het produceren van grote series wordt het meer een centenkwestie en krijg je een ander type bedrijf met andere medewerkers.'

Zelf opleiden

Veros leidt haar eigen vakmensen op. 'Daardoor hebben wij echt nog vakmensen,' vertelt Fränzel trots. Het bedrijf heeft ook een aantal mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst. Verspanen is een belangrijk vakgebied binnen de techniek, maar Fränzel heeft de technische opleidingen de laatste jaren zien veranderen. 'Studenten leren van alles, maar niet direct het vak van verspanen. Opleidingen worden steeds algemener.' Omdat Fränzel zich begon te irriteren aan het niveau van de opleidingen en hij zelf vakkundig personeel nodig had is hij zelf mensen gaan opleiden.

'Omdat er een groot tekort is aan verspaners hebben wij in drie jaar tijd zelf 63 nieuwe verspaners opgeleid'

Zij-instromers

'In coronatijd besloot ik zelf een bijdrage te leveren aan de markt, ook omdat er een zwaar tekort aan verspaners is. Gedurende een periode van drie jaar heb ik ongeveer 63 mensen opgeleid. In acht weken tijd maakten ze zich de basis van het verspanen eigen. Recent ben ik gestopt met het opleiden voor andere bedrijven, omdat het teveel afleidde van mijn corebusiness, wel verzorgen we nog onze eigen opleiding.' De mensen die Fränzel opleidde, waren veelal zij-instromers en gingen aan de slag bij andere verspanende bedrijven door het hele land. 'Weinig jeugd kiest voor technische vakken, en specifiek de metaalkant. Iedereen kent wel het lassen, maar het verspanen dat wij doen met computergestuurde machines (CNC) heeft te weinig bekendheid, hoewel het zeer uitdagend en interessant is.'

Informatie

Waar voorheen conventionele machines veel handmatig werk vereisten, zorgen intussen CNC-gestuurde machines voor een hoge mate van precisie, snelheid en herhaalbaarheid. Deze machines gebruiken computer-programma's, zogeheten CAM-software, voor het bewerken van metalen. 'We investeren veel in nieuwe software en machines, zodat zoveel mogelijk van onze machines op dezelfde manier worden geprogrammeerd, de Veros manier van werken. Klanten willen ook steeds vaker dat we aansluiten op hun portals.' De eerste software van Veros was erop gericht om productie-medewerkers meer informatie bij de machine te geven. Fränzel vertelt: 'We bouwen intussen aan een cockpit waarin alle informatie rondom onze bedrijfsprocessen bij elkaar komt. Op elke werkplek staat een touchscreen en daar kan iedereen uit halen wat hij of zij nodig heeft: denk aan 2D en 3D-ontwerptekeningen, taaklijsten en logistieke zaken.'

Voucher

Met een digitaliseringsvoucher, verkregen via Oost NL, zette Veros al in 2019 de eerste stappen om haar bedrijfsprocessen te digitaliseren. Intussen is het bedrijf bezig met een verdere digitalisering in de werkplaats. Fränzel licht toe: 'Daardoor kunnen we productiemedewerkers digitaal voorzien van alle middelen die ze nodig hebben. En het programma voorziet ook in een goede nacalculatie, door productietijden goed op te slaan en uiteindelijk uit de machines te halen.' Zo dringt digitalisering door in alle aspecten van het verspaningsproces: van administratie en productieplanning tot het bedienen van de machines. 'Innovatie zit bij ons op het verbeteren van processen', aldus Fränzel. Veel subsidies zijn bestemd voor productinnovatie, ziet Fränzel. 'Daardoor is het verkrijgen van subsidie soms lastig voor Veros, want bij ons is het eigenlijk allemaal procesinnovatie. Maar ook dát is innovatie.'

Efficiëntie

In de verspaning is het belangrijk om machines maximaal te laten draaien. Fränzel streeft ernaar om de zogenaamde spiluren te maximaliseren. 'Door verdergaande automatisering kunnen we onze machines 24 uur per dag aan de gang houden. Daar komt veel bij kijken, zeker als je enkelstuks en kleine series produceert. Het steeds updaten van software en ombouwen van robots is cruciaal om dat voor elkaar te krijgen.' Om de efficiëntie van het bedrijf verder te verhogen, heeft Veros inmiddels 5S ingevoerd: sorteren, schikken, schoonmaken, standaardiseren en stand houden. Fränzel licht toe: 'Daarbij gaat het eigenlijk om het structureren van je fabriek en alles een vaste plek te geven. De efficiëntie breng je omhoog doordat alles beter vindbaar is. Dat is een heel proces en vraagt ook een cultuuromslag bij productiemedewerkers, om continu hun zaken ordelijk te verwerken.'

Familiebedrijf

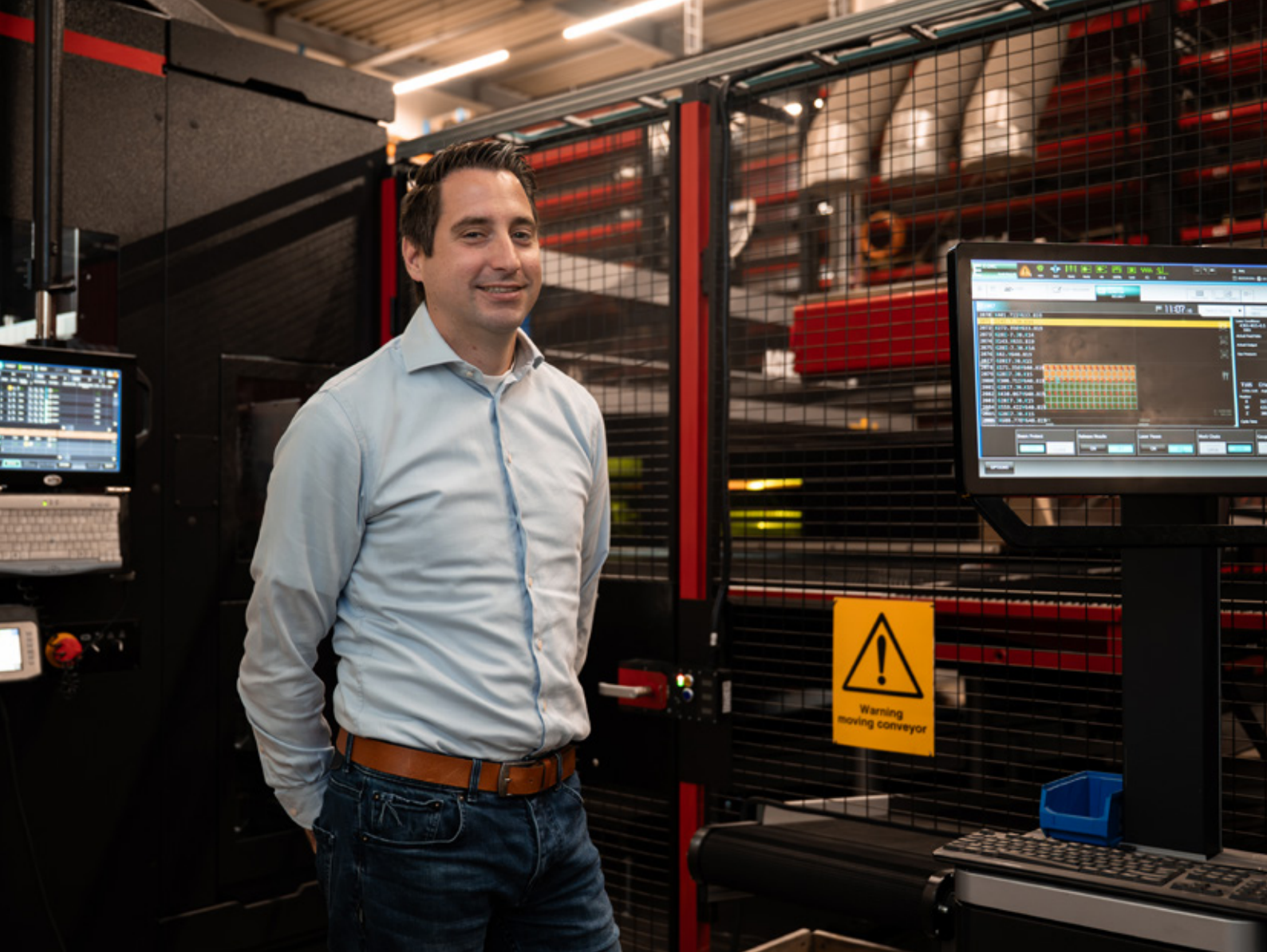
Fränzel kocht in 2012 het bedrijf van zijn broer, die het bedrijf van zijn ouders overnam. 'We hebben het bedrijf ook een aantal jaren samen gerund. Van 2006 tot 2012 ben ik er zes jaar uit geweest en runde ik een eigen onderneming in assemblage.' Inmiddels is het bedrijf 35 jaar in de familie en viert het dit jaar haar 45-jarige bestaan. Fränzel heeft een technische achtergrond in de werktuigbouw en volgde later een opleiding Small Business, gericht op ondernemerschap. 'Die combinatie is heel prettig. Ik moet beschikken over voldoende vakkennis, maar tegelijkertijd houd ik me bezig met innovatie en investeringen, en vraag me continu af: waar staan we, wat willen we, waar moeten we naartoe, wat doet de markt?'

Kunstmatige intelligentie

Fränzel is met het verspanen opgegroeid. 'In de schoolvakanties stond ik in de werkplaats en ik spring af en toe nog wel eens bij als het nodig is, al komt dat niet heel vaak meer voor.' Hij vindt het best lastig om als relatief klein bedrijf up-to-date te blijven. 'Zeker nu het zo hard gaat met alle mogelijkheden op het gebied van kunstmatige intelligentie. Al zal steeds meer gaan meewerken vanuit de informatie die hij tot zich krijgt en opslaat. Ik ben ervan overtuigd dat AI nog veel gaat brengen en een positieve bijdrage zal leveren aan innovatie.'



Kleine series verspaning of enkelstuks maatwerk:
Veros levert precisieonderdelen voor diverse
machines in verschillende branches



Martijn Engwerda | ITEQ

‘DIGITALISERING ONTZORGT ONZE OPERATORS STEEDS MEER’

Bij ITEQ in Nijkerk werken door digitalisering mens en machine steeds nauwer samen. Het bedrijf werd in 1988 opgericht en heeft zich toegelegd op de ontwikkeling en productie van plaatwerkproducten. ITEQ's aanbod reikt van prototypes tot aan grote series, waarbij ITEQ kan worden gevraagd voor ontwerp, engineering, productie en assemblage op het gebied van onderdelen, modules en behuizing. Martijn Engwerda begon in 2007 als stagiair bij ITEQ en is nu operationeel directeur. Hij deelt een aantal van zijn procesinnovatielessen: goed begrijpen waar de toegevoegde waarde van je bedrijf zit, kennis delen met concurrenten en slim gebruik maken van voorzieningen in Regio Foodvalley.

Bij het verbeteren van processen is digitalisering een belangrijk hulpmiddel. Neem de laadstations die ITEQ maakt. De laadpaal is mooi vormgegeven en daar zijn geavanceerde bewerkingen van staalplaten (o.a. snijden, buigen en coaten) voor nodig. In de laadpaal zit een geavanceerde uitrolmechaniek van de laadkabels die ook door ITEQ wordt gemaakt. Het efficiënt produceren van de onderdelen van de laadpaal en het assembleren ervan is een complexe logistieke operatie die bij ITEQ verregaand geautomatiseerd is. Alle onderdelen moeten langs diverse bewerkingsstations, worden in elkaar gezet en ten slotte voor transport gereedgemaakt. Daar zit een omvangrijke gegevensstroom van technische specificaties en productieplanningsgegevens achter. Digitalisering heeft enorm geholpen om al die informatie te stroomlijnen.

Doorpakken

Voortdurend werken aan procesinnovatie zit in de kern van ITEQ. Engwerda: 'Het startpunt hiervoor is de implementatie van een ERP-pakket in 2014 geweest. Dat leverde een paar handige verbeteringen en opende ons de ogen: als dit kan, is er nog veel meer mogelijk. Daarop zijn we gaan doorpakken. Er is toen één collega vrijgemaakt om de link tussen het ERP-pakket en het programmeren van de machines uit te bouwen. Als je iemand daarvoor vrijmaakt, levert het echt wat op. We hebben daarna een zzp'er maatwerkkoppelingen tussen machines en het ERP-pakket laten maken.

‘ERP opende ons de ogen: als dit kan, is er nog veel meer mogelijk’

Als je dat als ERP-klant zelf oppakt, ga je veel sneller dan wanneer je wacht tot de ERP-leverancier dat heeft ontwikkeld voor ál zijn klanten. Een nadeel is wel dat je voor je innovatie afhankelijk wordt van bijvoorbeeld een zzp'er. Dat is in potentie wat kwetsbaarder.'



Het maken van een product als de laadpaal is een complexe, logistieke operatie

Investeren

'De basis, waarmee ITEQ zijn geld verdient, zijn de bewerkingsuren die we aan klanten verkopen. Bij ITEQ gaat het dus om de operators: de mensen die met de machines de producten bewerken. Denk daarbij aan verspanen, lassen, boren, buigen, monteren, snijden, et cetera. Het geld dat we daarmee verdienen, investeren we in nieuwe machines en digitalisering. Als je weet wáár je als bedrijf je geld verdient, kun je je erop richten om dáár te verbeteren. Dat kunnen wij doen door de maakbaarheid van producten te verbeteren, door kosten en prijzen goed te calculeren en door operators te ontzorgen zodat zij zich op hun kerntaak kunnen richten. Dan verliezen ze zo min mogelijk tijd aan het opzoeken van instructies en het verplaatsen of ophalen van materialen en spullen.'

Een moderne machine loodst de operator door het werk heen zodat hij zich optimaal kan richten op zijn vakmanschap en zijn toegevoegde waarde en niet met allerlei regelzaken bezig hoeft te zijn

'Je kunt printwerk automatiseren, maar je kunt ook zó automatiseren dat je niet meer hoeft te printen'



Karakter

Innovatie heeft ook met karakters van mensen te maken, is Martijns ervaring: 'Er zijn mensen die ervan houden om problemen op te lossen, bijvoorbeeld door een aanpassing in ERP. Dat type verbeteringen inspireren om andere problemen of kansen aan te pakken. Er zijn ook mensen die om problemen heen werken. Dan ontstaan er nieuwe, informele processen. Dat is niet de bedoeling. Het maken van een 'work around' kan begrijpelijk zijn, en de 'work around' is misschien wel slim maar het houdt innovatie tegen omdat de oorzaak van het probleem blijft bestaan. Echte innovators zijn nieuwsgierig en kijken als het ware achter problemen. Je kunt bijvoorbeeld printwerk automatiseren, maar je kunt ook zó automatiseren dat je niet meer hoeft te printen.'

Partners

'De probleemoplossers zijn belangrijke interne partners bij onze innovaties, evenals onze machinebouwers,' legt Engwerda uit. 'Moderne machinebouwers zijn ook softwareleveranciers. Ze snappen dat hun machine naadloos in een digitale totaaloplossing van een bedrijf moet passen. Ook begrijpen ze dat de operator niet meer de machine aanstuurt maar dat de machine de operator door het werk heen loodst zodat hij zich optimaal kan richten op zijn vakmanschap en zijn toegevoegde waarde, en niet met allerlei regelzaken bezig hoeft te zijn. Daarnaast is onze ERP-leverancier een belangrijke innovatiepartner. En niet te vergeten de zzp'ers die ons helpen bij het op maat aansluiten van het ERP.'

Concullega's

ITEQ is lid van het Netwerk van Ambitieuze Toeleveranciers (Nevat). Engwerda: 'In dit netwerk delen we kennis en kijken we bij elkaar in de keuken. We zitten aan tafel met onze concullega's en daar zitten ook echt concurrenten van ons bij. We hebben het nooit over commerciële activiteiten, prijzen, orders en dergelijke, maar alleen over operationele activiteiten. Denk daarbij aan hoe we machineleveranciers in beweging krijgen om zich meer op software te gaan richten, procesverbeteringen in je bedrijf en leiderschapstijlen. We leren veel van elkaar en zo breng je elkaar naar een hoger niveau. Dat is goed voor de concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven ten opzichte van bedrijven in Europa en andere delen van de wereld. Nederlandse bedrijven kunnen alleen door slimme digitalisering concurreren op de internationale markt en daar heb je elkaar voor nodig. Als branche doen we jaarlijks ook een benchmark. Dat geeft veel informatie over waar je nog kunt verbeteren. Als wij ons werk goed doen, kunnen onze klanten ook weer groeien en groeien wij vervolgens met hen mee. Digitalisering is daarin voor ons essentieel.'

BOOST

'ITEQ heeft natuurlijk een aantal klanten in Regio Foodvalley maar ook veel klanten buiten de regio. We horen voor ons gevoel niet echt bij de agrifood-sector waar Regio Foodvalley om bekend staat. Indirect zijn we echter wel betrokken, als we bijvoorbeeld aan MOBA of Lely leveren. Zij leveren hun machines tenslotte aan de echte agrifood-bedrijven. Regio Foodvalley biedt ons wel interessante ontwikkelingen waarbij we graag aanhaken. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld met RTC Gelderland een sessie over digitalisering gedaan. Dat zet je weer even scherp en helpt je bij het bepalen van volgende stappen. ITEQ is onderdeel van WILVO Group: een groep van bedrijven in de maaksector. De sessie met RTC Gelderland heeft geholpen bij de keuze om als WILVO Group een nieuw ERP te gaan aanschaffen en niet als individueel bedrijf binnen de groep. We hebben ook recent twee BOOST-trajecten gedaan. Eén om een ingewikkelde metaalbewerking te automatiseren en een traject voor effectief, dagelijks werkoverleg met de operators. Dit soort initiatieven helpt ons echt vooruit en daarmee hopen we ook in de toekomst ons voordeel te kunnen blijven doen.'

**'In netwerk
Nevat delen
we kennis en
kijken we bij
elkaar in de
keuken'**



Koen van den Berg | Oost NL/De Groeiversneller

‘DIGITALISERING IS GEEN DOEL OP ZICH, MAAR ONDERSTEUNEND AAN JOUW VISIE’

Onder welke druk ga je digitaliseren? Door de hete adem van de oprukkende Chinese economie, om een interessant takenpakket te kunnen bieden aan (jongere) werknemers of omdat je je papieren administratie zat bent? Er kunnen allerlei, of meerdere, redenen zijn om het digitaliseren en automatiseren van bedrijfsprocessen op te pakken. Hoe je dat doet en welke hobbels je daarbij tegenkomt, is een mooi onderwerp van gesprek. Zéker als je in dat gesprek een beroep kunt doen op beschikbare kennis, kunde en (financiële) ondersteuning.



De Innovatiemonitor Regio Foodvalley heeft een rol in het monitoren van innovatie, maar ook in het aanjagen ervan, in samenwerking met andere partijen. Dit bracht op woensdag 14 mei ondernemers en kennismakelaars bij elkaar bij ITEQ in Nijkerk. Deze bijeenkomst werd georganiseerd door de projectgroep van de Innovatiemonitor Regio Foodvalley, samen met Oost NL, RCT Gelderland en ITEQ.

‘De vouchers zijn bedoeld om een eerste aanzet te geven tot digitaliseren’

Gesprek

Tijdens een plenaire sessie en een rondetafelgesprek deelden de aanwezigen leerzame praktijkverhalen met elkaar. Een van de vier gasten aan tafel bij professor Henk Kievit – als lector verbonden aan de Christelijke Hogeschool Ede – was Koen van den Berg. Hij werkt bij Oost NL en is onder andere betrokken bij De Groeiversneller, een ondersteuningsprogramma voor Gelderse MKB-bedrijven die willen vernieuwen en groeien. Dit programma wordt gefinancierd door provincie Gelderland, uitgevoerd door Oost NL en werkt onder andere met vouchers voor digitalisering.

Aanzet

Van den Berg vertelt: ‘Ik heb twee rollen bij Oost NL. Zo werk ik met een netwerk van *business angels* – rijke ondernemers die hun zaak verkocht hebben en hun geld willen investeren in goede business cases – en met ondernemers die juist op zoek zijn naar geld. Ik probeer deze partijen, angels en ondernemers, te matchen met elkaar. Mijn andere taak betreft de groeivoucher Digitaliseren. Voor dat domein proberen we samen met de RCT-makelaars maakbedrijven te helpen met digitaliseren. De vouchers zijn bedoeld om een eerste aanzet, een boost te geven tot digitaliseren. Van advies tot en met conceptvorming, en bijvoorbeeld een training, mocht dat nodig zijn.’

RCT-makelaars

Bedrijven komen De Groeiversneller en de beschikbare vouchers op het spoor via LinkedIn, via RCT-makelaars en door online filmpjes waarin ondernemers vertellen over hun inzet van de voucher. RCT staat voor: Regionaal Centrum voor Technologie. 'De RCT-makelaars hebben elk hun eigen regio binnen Gelderland en kennen de maakindustrie van haver tot gort. Tijdens bedrijfsbezoeken geven zij aan wat de mogelijkheden zijn op het gebied van vouchers en subsidies in het algemeen. Daarnaast leggen ze verbindingen met relevante netwerken, zoals leerkringen e.d.,' legt Van den Berg uit. 'Overigens hebben we meer vouchers, dus niet alleen voor digitalisering. Op onze website staan ze allemaal omschreven. Een voucher aanvragen is zo gebeurd. Je gaat naar de portal van Oost NL, vult een aantal vragen in en je bent zo klaar.'

Investering

Jaarlijks zet Oost NL zo'n veertig vouchers voor digitalisering weg. Eén voucher heeft een maximum van 10.000 euro, dus met een eigen bijdrage van eveneens 10.000 euro gaat er bij veertig stuks jaarlijks 800.000 euro om in advies, training en conceptvorming. 'In de wetenschap dat implementatie in elk geval hetzelfde, maar vaak het dubbele kost, kom je op een jaarlijkse investering van zo'n 1,6 tot 2 miljoen euro in Gelderland. Dat is echt de moeite,' vult Van den Berg aan. Dat is waar, maar welk probleem hopen we hiermee op te lossen?

'Het belangrijkste is het behoud van de maakbedrijven in Gelderland. En niet alleen behoud, maar ook perspectief om te groeien en te overleven. Daarbij is het momenteel moeilijk om goed personeel te krijgen; en wie goed automatiseert, wordt flexibeler.'

Ambitie

Digitalisering kan dus menskracht vervangen, maar biedt nog meer voordelen: 'De jongere generatie trek je gemakkelijker aan als je uitdaging kunt bieden, waardoor het werk interessant wordt en blijft. Ook moet je vóór blijven op concurrenten. Zij digitaliseren immers ook, niet alleen in Europa maar mondiaal. We zien ook dat digitaliseren vaak leidt tot een hogere kwaliteit, minder fouten en (dus) minder klachten. Efficiënter met materiaal omgaan, is duurzamer en dat wil de klant ook steeds meer. Als je digitaliseert, word je bovendien transparanter. Ik heb vier Gelderse techbedrijven gesproken die zeggen: 'Wij zouden graag leveren aan ASML.' Dat is een mooie ambitie, maar ASML heeft heel wat kwaliteitseisen. Dus als je dat echt wilt, is digitaliseren een *must*.'

'De RCT-makelaars kennen de maakindustrie van haver tot gort'

Scan onderstaande QR codes voor een korte terugblik op de bijeenkomst van 14 mei – Digitaliseren en automatiseren in de maakindustrie – bij ITEQ in Nijkerk



Slimmer produceren met digitalisering en automatisering | Regio Foodvalley



Aftermovie 'Slimmer produceren met digitalisering en automatisering'

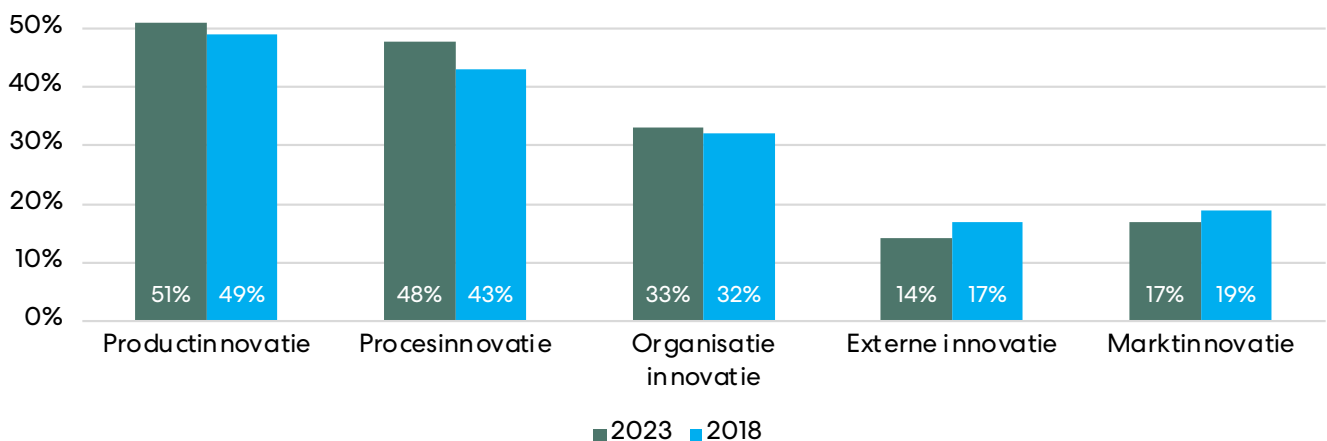
Koen van den Berg in gesprek met ondernemers tijdens de bijeenkomst van 14 mei bij ITEQ in Nijkerk

Relevant

Digitaliseren staat niet op zichzelf, maar is onderdeel van een proces, weet Van den Berg: 'Je begint met de vraag: waar willen we over vijf jaar staan? Je kunt wel heel efficiënt met digitalisering en automatisering een betonnen zwemvest maken, maar ja... niemand koopt 'm. Dus je moet je bedrijf een kant op zien te krijgen waar je denkt omzet te kunnen genereren en winst te kunnen maken omdat je weet: dit willen klanten hebben. Niet alleen nu, maar over vijf jaar nog steeds. Wil je over vijf jaar nog relevant zijn, kunnen voorblijven op concurrenten én leveren met minder personeel, is digitalisering een middel. Digitalisering is dus geen doel op zich, maar ondersteunend aan het realiseren van jouw visie.'

De Kwantitatieve Innovatiemonitor

In Regio Foodvalley vinden tal van product- én procesinnovaties plaats. Middels de Kwantitatieve Innovatiemonitor volgen we deze innovaties en brengen we ze in beeld. Vorig jaar is de Kwantitatieve Innovatiemonitor 2024 uitgebracht. Uit een enquête onder zo'n 300 bedrijven, gehouden voor de monitor, bleek dat qua type innovatie, procesinnovatie het meest voorkomt na productinnovatie. Bij procesinnovatie kun je denken aan allerlei maatregelen en verbeteringen binnen bedrijven en organisaties om processen sneller, efficiënter of rendabeler te laten verlopen. Opvallend is dat we vooral een toename in procesinnovaties zien in periode van 2018 tot 2023. Kennelijk valt er op dit terrein nog veel te winnen voor bedrijven! **Scan de QR code om meer te weten te komen over de Kwantitatieve Innovatiemonitor!**



Type innovatie waarin bedrijven in Regio Foodvalley actief zijn (% van alle respondenten)

De Groeiversneller

Een adviseur inhuren, een training of assessment aanvragen: voor al dit soort zaken – en nog meer – kun je de Digitaliseringsvoucher van De Groeiversneller inzetten. Koen van den Berg: 'Dit is superlaaghangend fruit, bedoeld om een zetje te geven om met procesoptimalisatie en digitalisering aan de gang te gaan.' Meer informatie? Kijk op: <https://oostnl.nl/producten/de-groeiversneller/digitalisering>





Erik van der Garde | Oceanz 3D Printing

‘WIJ VERTALEN KENNIS NAAR 3D-TOEPASSINGEN ALLEEN ALS WE HET VERSCHIL KUNNEN MAKEN’

Blauwe ingrediënten en voedingsmiddelen? Los van blauwe M&M's zie je het zelden. Precies dáárom print Oceanz 3D Printing in Ede blauwe machineonderdelen voor de voedingsmiddelenindustrie: ze vallen op en houden de productie dus veilig. Oceanz 3D Printing is echter in meerdere sectoren actief. Uit hun printers rollen ook andere kunststof- en metaalproducten: van robotgrippers tot drone-onderdelen en specifieke medische hulpmiddelen. Directeur Erik van der Garde verklaapt Oceanz' motto: 'We printen alleen als het lichter, beter, sneller of mooier kan.'

Aan de Maxwellstraat in Ede draaien de 3D-printers van Oceanz op volle toeren. Het bedrijf zag in 2010 het levenslicht, toen 3D-printen nog vooral ingezet werd voor hobbyproducten. Denk aan telefoonhoesjes, sleutelhangers en oorbellen. Drie jaar later stapte Erik van der Garde aan boord, gewapend met een opleiding Management-wetenschappen en een passie voor kennismanagement. 'Hoe je kennis creëert en deelt om organisaties slimmer te maken, dat vind ik interessant.' Diezelfde blik gebruikte hij bij Oceanz: waar kon 3D-printen klanten échte waarde leveren? Het antwoord was duidelijk: om verschil te maken, lag de koers richting business-to-business voor de hand.

Oceanen

Vooruitkijken zit in het DNA van Oceanz. Zelfs de bedrijfsnaam verwijst ernaar: 'Tijdens mijn opleiding raakte ik gefascineerd door de *Blue Ocean Theory*,' vertelt Van der Garde. 'In de rode oceaan draait het om prijs en levertijd: daar zwemmen de haaien en is het bloed, zweet en tranen om te overleven. In de blauwe oceaan gaat het om de vraag van overmorgen.' De blauwe oceaan is Oceanz' speelveld. Toch beperkt het bedrijf zich daar niet toe: de paarse kleur in het logo – een eigen vondst – staat voor klanten die niet helemaal in de blauwe oceaan zwemmen, maar ook niet in de rode. Deze klanten hebben al een idee en Oceanz helpt dit idee om te zetten naar een prototype of een serie producten. 'Dit noemen we de paarse oceaan. Daar stappen we graag in als we kansen zien.'

'In plaats van materiaal weg te halen, voegen wij alleen materiaal toe waar nodig'

Lagen

Oceanz is marktleider in Nederland op het gebied van 3D-printen, ook wel *additive manufacturing* genoemd. Objecten worden laag voor laag opgebouwd uit 3D-modelgegevens. Heel anders dus dan bij conventionele technieken zoals frezen of zagen. 'In plaats van materiaal weg te halen, voegen wij alleen materiaal toe waar nodig,' legt Van der Garde uit. Dat maakt het proces niet alleen duurzamer – er ontstaat nauwelijks afval – maar biedt ook ontwerpvrijheid. Zelfs de meest complexe vormen zijn eenvoudig te realiseren. Bovendien is het proces flexibel en snel, geschikt voor maatwerk en series. 'Daardoor hoeft een klant geen grote voorraden meer aan te leggen. Je bestelt gewoon één, tien of honderd stuks, precies wat je nodig hebt.'



Directeur Erik van der Garde: 'We printen alleen als het lichter, beter, sneller of mooier kan'

Service

‘Voor veel mensen is het printen bijzonder,’ vertelt Van der Garde, ‘maar voor ons is dat de basis. Het verschil maken we met onze service.’ Die service begint met advies: is het idee geschikt en is printen de slimste oplossing? Als het model groen licht krijgt, verhuist het naar het 3D-printmachinepark. Dat kan gaan om één enkel prototype of om een complete serie. Vaak bouwen klanten stap voor stap hun productprogramma uit, maar de drempel blijft laag: ook wie één onderdeel nodig heeft, kan terecht. Qua materialen is de keuze groot. Materialen als nylon, carbon, titanium en RVS kunnen allemaal worden geprint. ‘In de praktijk komt het dus neer op twee hoofdroutes: kunststof en metaal,’ aldus Van der Garde. Na het printen volgen het afkoelen, uitpakken, nabewerken en de kwaliteitscontrole. ‘Dat hele servicepalet hebben we in huis.’



De 3D-geprinte modellen van Oceanz bieden slimme oplossingen voor uiteenlopende toepassingen, zoals deze robotgrijper voor een gevulde koek

Impact

Kwaliteit is hét fundament bij Oceanz. Als eerste 3D-printbedrijf in Nederland werd hun kwaliteitssysteem bekroond met ISO 9001 en later met ISO 13485 voor de medische wereld. Daarmee voldoet Oceanz aan de strengste normen. Inmiddels ligt diezelfde lat net zo hoog in de industrie en food. ‘Zo kunnen we in al die markten verschil maken voor onze klanten,’ zegt Van der Garde. Bij Oceanz draait het namelijk niet om printen om het printen. Het bedrijf is steeds selectiever geworden: elke opdracht begint met de vraag of 3D-printen echt impact maakt. ‘We printen alleen als het lichter, beter, sneller of mooier kan. Anders moet je het gewoon niet printen – dan is een andere techniek passender.’ Daarmee werd wat in 2013 nog een ‘nice-to-have’ was, een ‘need-to-have’.

Toepassingen

In de maakindustrie vertaalt 3D-printen zich naar concrete toepassingen: machineonderdelen voor apparaten en gereedschap, auto-onderdelen die voldoen aan de hoogste prestatie-eisen en lichtgewicht drone-onderdelen die sterk én aerodynamisch zijn. Die toegevoegde waarde bewijst zich net zo goed in de foodsector. Denk aan robotgrijpers – de zogeheten end-of-arm tooling. ‘Een gevulde koek vraagt bijvoorbeeld om een andere gripper dan een zak chips,’ legt Van der Garde uit. Het resultaat: robots gaan langer mee, grijpers zijn sneller te wisselen én preciezer in gebruik.

De medische wereld is de derde tak van sport waarop Oceanz zich richt. Zusterbedrijf Oceanz 3D Medical Models maakt patiëntspecifieke hulpmiddelen. Of het nu gaat om een kaak-, rug- of knieoperatie: 3D-geprinte onderdelen maken het werk van chirurgen, tandtechnici en onderzoekers efficiënter en nauwkeuriger. Ook de patiënt profiteert daarvan. De ingreep duurt korter, er is minder narcose nodig en de zorg kan vaak dichterbij huis. Kortere ingrepen verlagen bovendien de kosten en verminderen de druk op de zorg. ‘Als je kijkt naar de arbeidsproductiviteit in de zorg, kunnen wij daar enorm aan bijdragen.’

Accelerator

Soms weet een klant wat hij wil bereiken, maar nog niet hóe. ‘Dáár begint innovatie,’ zegt Van der Garde. Dat zijn die ‘blauwe oceanen’. Met nieuwe materialen, technieken en modellen helpt Oceanz klanten hun doelen te realiseren. ‘3D-technologie is voor veel bedrijven een manier om te innoveren. Wij kunnen daarbij de accelerator in hun innovatieproces zijn. Tegelijk worden we zelf uitgedaagd om mee te bewegen.’ Zo dwong de groeiende vraag naar drones vanuit Defensie hen om verder in te zoomen. ‘We maakten al drone-onderdelen, maar nu kijken we nog scherper: kunnen we die nóg sterker of beter maken? Zo word je vanzelf de innovatie ingezogen.’

Automatiseren

Dat zo’n ‘blauwe-oceanontwikkeling’ zelfs letterlijk blauw kan zijn, ondervond Oceanz een paar jaar geleden. ‘In de foodsector was vraag naar blauwe onderdelen. Slijt er een stukje af, valt het immers meteen op,’ vertelt Van der Garde. ‘Toen we daarmee begonnen, had niemand zo’n grondstof. Iedereen verklaarde ons voor gek.’ Inmiddels is blauw dé standaard in de Nederlandse foodindustrie. Innovatie betekent ook slimmer werken. Waar geprinte modellen vroeger met de hand werden gecontroleerd en gesorteerd, doet nu een geautomatiseerd systeem dat werk. ‘We pakken de modellen uit, leggen ze op de band en het systeem doet de rest,’ zegt Van der Garde. Het herkent het product, voert een kwaliteitscontrole uit en stuurt het naar het juiste station, bijvoorbeeld voor nabewerken of direct door als eindproduct. Elk station is voorzien met een eigen instructiescherm. ‘Zo maken we ons proces *leaner*, verhogen we de productiviteit én vangen we de krapte op de arbeidsmarkt op.’

Kennis

Als gespecialiseerde mkb-onderneming heeft Oceanz veel kennis in huis. 'Maar alleen red je het niet als bedrijf,' zegt Van der Garde. 'We zijn onderdeel van een netwerk. Wat we niet weten, halen we op bij partners of klanten.' In de medische wereld zie je dat goed: 'Wij leveren wat een ziekenhuis nodig heeft, maar de arts heeft de meeste kennis. Onze rol is die kennis vertalen naar toepassingen.' Van der Garde zou ook graag goede samenwerkingen met het onderwijs zien. Een mooi voorbeeld daarvan vond hij het Makerslab dat tijdelijk bij Oceanz huisde tijdens de bouw van het Technova College. 'Daar maakten studenten kennis met 3D-printen, VR en nieuwe technologieën. Precies zo zou het moeten gaan. Prikkel studenten om theorie naar praktijk te brengen. Nodig bedrijven uit, organiseer gastlessen. Wij kunnen bedrijfskundestudenten laten zien hoe wij de Blue Ocean Strategy toepassen. Durf als opleiding te innoveren, dan sluit je vanzelf beter aan op de praktijk.'

Transitie

Begin jaren 2010 dacht men dat in elke huiskamer een 3D-printer zou staan. 'Dat bleek onzin,' zegt Van der Garde lachend. 'De techniek is echter volwassen en steeds meer gebruikers zien hoe geschikt 3D-printen is.'

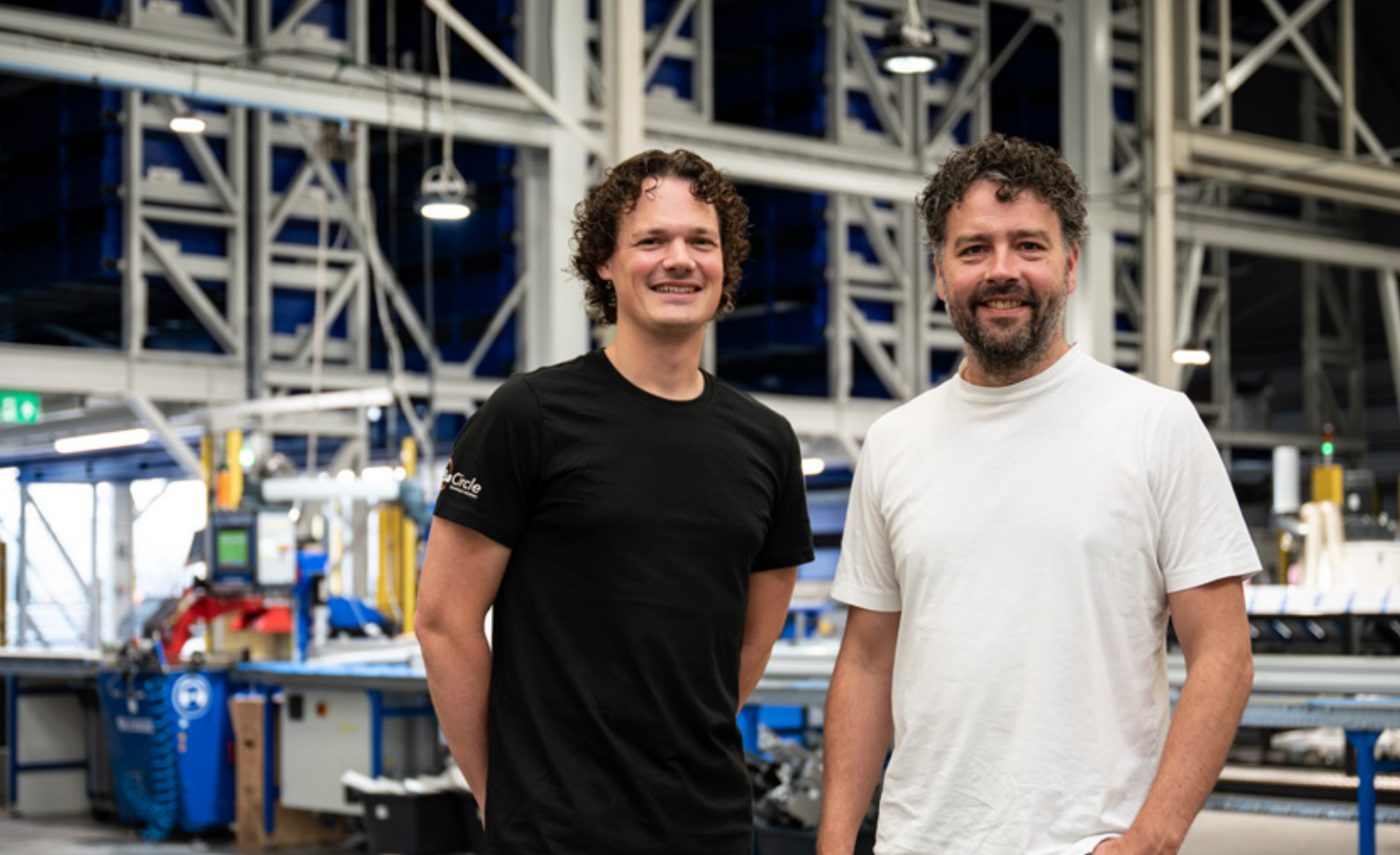
Vanuit die fase maakt Oceanz de transitie door van klassiek maakbedrijf naar digitale fabrikant. 'Tien jaar geleden was 3D-printen super hip, nu is het een *commodity*. Voor ons is printen geen doel op zich, maar een middel om digitale productie mogelijk te maken.' Dat sluit aan bij de nieuwe generatie technisch-medische specialisten die digitaal zijn opgeleid. Met 3D-techniek kunnen zij de zorg goedkoper en duurzamer maken en zo een antwoord bieden op de arbeidstekorten in de zorg.

Trots

'Waar ik trots op ben? Op ons personeel,' zegt Van der Garde zonder spoortje twijfel. Toen hij de 3D-printwereld instapte, dacht hij dat alles volledig geautomatiseerd zou zijn. 'Toch blijkt de menselijke factor enorm groot. Ons team maakte al die transitie mee en legde telkens de lat hoger.' Veel van de mensen komen uit de regio. 'Bij Oceanz werkt veel lokaal personeel. Ik vind het belangrijk dat zij zich onderdeel voelen van Regio Foodvalley. We mogen trots zijn op deze regio. Het is een prachtige plek, qua omgeving én qua ondernemers. We kunnen veel meer met elkaar dan we laten zien. Terwijl veel funding naar het zuiden of westen gaat, heeft juist deze regio zóveel te bieden.'

Dankzij de AM-Flow-installatie verloopt de kwaliteitscontrole van 3D geprinte modellen bij Oceanz automatisch





Gerben den Besten en Johan van Huigenbos | SunCircle

PRODUCT- EN PROCESINNOVATIE BIJ SUNCIRCLE: AL 35 JAAR DE ZON DE BAAS MET HOOGWAARDIGE ZONWERING

Een warme zomerdag ergens in Nederland: de zon brandt op de ramen en toch blijft het binnen lekker koel. Grote kans dat dit te danken is aan een SunCircle-screen of -rolluik. Zonwering kennen we al sinds de oudheid. Beschavingen zoals de Egyptenaren en de Grieken ontwikkelden al slimme manieren om hitte buitenshuis te houden. Vele eeuwen later staat de zonweringssector niet stil, integendeel! Mede-eigenaar Johan van Huigenbos en hoofd productontwikkeling Gerben den Besten nemen ons mee in de innovatieve aanpak van het Barneveldse familiebedrijf SunCircle.



Het automatische magazijn levert de juiste profielen direct af bij de zaagmachines

Het prille begin van SunCircle begon met handwerk: een zaag en een nietapparaat, in een oude varkensschuur in Kootwijkerbroek. Daar zette Johan van Huigenbos begin jaren 2000 op verzoek van zijn vader de eerste rolluikenlijn op. Met een commerciële opleiding op zak stond hij klaar voor zijn eerste baan, totdat zijn vader het plan omgooide. 'Hij zei: 'Ik heb een leuke uitdaging voor je. Ik ga de zaak uitbreiden met rolluiken, wil jij de productie doen?,' vertelt Van Huigenbos. De basis was er al. In 1990 richtte zijn vader SunCircle op met de focus op de productie van buitenzonwering. Dat bleek de aftrap van een familiebedrijf dat dit jaar zijn 35-jarig jubileum viert.

Broers

Johan pakte de handschoen op en kreeg in de jaren erna versterking van zijn broer Theo. De kneepjes van het vak pikten ze op door gewoon 'te doen'. Het bedrijf groeide snel: van één naar vier locaties, waarna in 2007 de verhuizing naar het huidige pand aan de Nijverheidsweg in Barneveld volgde om de productie onder één dak te brengen. In 2010 droeg vader Van Huigenbos het stokje over. 'We begonnen met ieder een zesde deel,' vertelt Johan, 'nu zijn we samen voor honderd procent eigenaar.' De broers vormen een goed duo: Johan is verantwoordelijk voor marketing, verkoop, R&D en personeel, Theo voor de andere afdelingen. De leiding ligt bij hen, maar binnen SunCircle heeft iedereen zijn eigen taken. 'We hebben een managementteam waarin iedereen zelfstandig zijn afdelingen runt. Dat geeft snelheid en duidelijkheid.'

'Binnen SunCircle hebben we een managementteam waarin iedereen zelfstandig zijn afdelingen runt'

Dealernetwerk

Door de jaren heen groeide SunCircle uit tot een specialist in hoogwaardige buitenzonwering. De grootste productgroepen zijn screens en rolluiken, die voorkomen dat zonnewarmte naar binnen sluipt. Maar ook aan het buitenleven is gedacht: terrasschermen – vaak uitgevoerd als knikarmschermen – creëren een fijne plek in de schaduw. Al die producten komen uit de eigen fabriek en gaan via een netwerk van zo'n honderd dealers naar klanten in heel Nederland. Jaarlijks voorzien zij meer dan tienduizend klanten van SunCircle-zonwering. 'De dealer heeft contact met de eindgebruiker en regelt alles: van inmeten en monteren tot service,' legt Van Huigenbos uit. 'We bieden dealers echter ook de mogelijkheid om dat door ons te laten doen.'

Één beweging

'Zonwering an sich is een oud product,' zegt Gerben den Besten, hoofd productontwikkeling met een achtergrond in industrieel productontwerp. 'Wij zijn niet zozeer bezig met nieuwe zonwering uitvinden; onze innovaties zitten vooral in montagegemak.' Monteurs werken vaak op ladders of hoogwerkers met schermen van zo'n 70 tot 80 kilo. Dan wil je dat zo'n product snel en stevig vastzit. Neem de screens: eerder moesten monteurs een afdekklip met tien schroefjes vastzetten om de montagegaten af te dekken. 'Op driehoog, op een ladder, is dat geen pretje,' zegt Den Besten. Nu klikt het systeem in één beweging vast. Simpel voor de monteur, maar technisch een uitdaging, want aluminium is stijf en laat weinig speling toe. SunCircle vond de oplossing in een klikverbinding met een siliconen onderdeel als verend element. Het lijkt een detail, maar voor monteurs is het goud waard, en daarmee ook voor dealers. 'De monteur is voor ons de directe gebruiker. Hoe sneller en eenvoudiger hij kan monteren, hoe meer klanten de dealer per dag kan helpen.'

Data

Een piepend scherm of vastgelopen rolluik – daar wordt niemand blij van. Daarom houdt SunCircle de vinger aan de pols door alle servicemeldingen te verzamelen. 'Zo weten we precies hoe vaak een probleem voorkomt en bij welke onderdelen,' zegt Den Besten. Door die data slim te koppelen aan verkoopcijfers ontstaat een scherp beeld van de levensduur. Bijvoorbeeld: hoeveel van de screens die in 2021 zijn geproduceerd hadden al datzelfde jaar service nodig, en hoeveel pas in 2023 of 2024? Het is input die direct de ontwikkelagenda voedt: 'Met die kennis kunnen we gericht bijsturen en de juiste productgroepen extra aandacht geven. We willen tenslotte dat onze zonwering minstens zeven jaar probleemloos meegaat.' Om die garantie waar te maken, heeft SunCircle een testopstelling die dag en nacht draait. 'We sturen de motoren automatisch aan, zodat de schermen ieder half uur op en neer gaan. Na drie maanden hebben we daarmee zo'n zeven jaar gebruik nagebootst.'

'Onze innovaties zitten vooral in montagegemak'

Doekconfectie

In de beginjaren assembleerde SunCircle vooral ingekochte onderdelen. Nu komt zo'n 80 procent uit de eigen fabriek. 'Daardoor hebben we meer grip op de kwaliteit,' legt Van Huigenbos uit. Toen het naastgelegen pand te koop kwam, was dat een uitgelezen kans. Het werd ingericht als opslaghal én productielocatie voor doekconfectie. Waar doeken vroeger kant-en-klaar binnenkwamen, worden de populairste kleuren nu in huis op maat gesneden en voorzien van rits en pocket. Toch wil SunCircle niet alles binnenshuis halen. 'We gaan geen motoren bouwen of doeken weven. En zeker geen mijnbouw beginnen om bauxiet te winnen,' lacht Van Huigenbos. 'Goede samenwerking blijft verstandig. Zoals dealers met ons samenwerken, hebben wij ook partners waar we op bouwen.'

Stroomlijnen

Ook voor SunCircle is goed personeel vinden best lastig. 'De mensen die we hebben, willen we houden, maar we willen ook groeien,' zegt Den Besten. Daarom zet het bedrijf vol in op automatisering. Een zonnescrm bestaat grofweg uit een kast, frame, doek en motor. In de fabriek doorlopen die onderdelen hun eigen proces – zagen, snijden, assembleren, inpakken – totdat ze samen één scherm vormen. Vroeger ging dat met papieren werkbonden. 'Dan pakte je de bovenste bon, maar halverwege bleek het doek nog niet klaar of de onderlat niet gezaagd. Alles weer opruimen...' Nu hangt bij elke werkplek een tablet met smartbox-systeem, gekoppeld aan het ERP-pakket. Een order verschijnt pas als de vorige stappen afgerond zijn en alle onderdelen klaarstaan. Zo blijft de flow strak. Ook de productieleiding profiteert: in één oogopslag is duidelijk wat klaarstaat, waar het stopt of stilstand dreigt. Belt een klant, dan krijgt diegene direct een helder antwoord: 'Het scherm is al geassembleerd' of 'Het profiel ligt nog in de zagerij.'

Automatisch magazijn

Ook met het nieuwe automatische magazijn maakte SunCircle een grote efficiëntieslag. Twee jaar geleden verrees achter in de hal een metershoge robotinstallatie die bakken met profielen zelfstandig naar de zaagmachines brengt. 'Voorheen sjuwden onze mensen zelf profielen de stellingen door,' vertelt Van Huigenbos. 'Nu haalt de machine precies de bak die ze nodig hebben en zet deze klaar bij de juiste werkplek. Hij kan omhoog rijden, in elk gangpad zakken en via acht uitgangen – twee per station – bakken afleveren.' Die vernieuwing betekende wel dat het zaagproces op de schop moest. 'We werkten altijd chronologisch per order,' legt Van Huigenbos uit. 'Maar dan waren we de hele tijd bakken aan het wisselen. Nu zagen we op kleur: we werken langer met één bak, terwijl de machine de volgende alvast klaarzet.' Slimme software berekent daarbij automatisch de efficiëntste volgorde. 'Die smartbox zit vol intelligentie. Samen met onze IT-afdeling hebben we dat zo ingericht dat de machine ons proces enorm versnelt.'

Familiebedrijf

De volgende stap is al in beeld: het automatiseren van het verpakkingsproces. Nu kost het inpakken nog bijna net zoveel tijd als assembleren, met dagelijks vier mensen die hiermee bezig zijn. SunCircle onderzoekt daarom bij een machinefabrikant in Barcelona de mogelijkheden voor een automatische verpakkingsmachine. Als die er straks staat, levert dat capaciteitswinst op en een flinke stap in efficiëntie. En toch – hoe ver ze ook zijn gekomen sinds de dagen met een handzaag en nietapparaat – één ding verandert niet: SunCircle blijft een familiebedrijf met ruim vijftig medewerkers. Of zoals Den Besten het zegt: 'Bij Sun is het gelijke monniken, gelijke kappen. Als we op bedrijfsbezoek in Spanje gaan, gaan we dus met z'n allen. Het maakt niet uit welke functie je hebt. Onze mensen voelen meer als familie dan als collega's.'

Met smartboxen bij elke werkplek blijft de productie efficiënt en gestroomlijnd





Wicha Benus en Sina Salim

‘WIJ VERTREKKEN ALTIJD VANUIT DE KRACHT VAN ONDERNEMERS’

Ze kennen elk hoekje van Regio Foodvalley, spreken dagelijks met ondernemers en pikken op waar kansen voor innovatie liggen. Wicha Benus en Sina Salim zijn zelf geen uitvinders of maakondernemers, maar krachten áchter innovatie. Vanuit hun rol als verbinder en innovatiemakelaar brengen ze ondernemers in beweging, koppelen mensen en ideeën aan elkaar en weten waar je als mkb'er nét dat duwtje in de rug kunt krijgen via kennis, een netwerk of regeling. ‘Innovatie drijft ons, dat vinden we prachtig.’

Sina Salim tref je zelden op een en dezelfde plek aan. Als innovatiemakelaar bij RCT Gelderland voor Regio Foodvalley en Regio Noord-Veluwe heeft hij een duidelijke missie: innovatie stimuleren in het mkb. 'We hebben bewust geen vaste werkplek,' zegt hij. 'Ik zit óf thuis achter mijn laptop, óf bij een ondernemer aan tafel.' Dat laatste doet hij het liefst. Jaarlijks komt Salim bij zo'n tweehonderd bedrijven over de vloer, hoofdzakelijk in de maakindustrie. Niet met een aanbod, maar met een open oor. 'Wij werken altijd vraaggestuurd,' zegt hij. 'We verkopen geen product of dienst, maar luisteren naar wat de ondernemer nodig heeft. Ook organiseren we kleinschalige bijeenkomsten – eveneens vraaggestuurd – zoals de meetup die op 14 mei bij ITEQ in Nijkerk plaatsvond.'



Sina Salim, innovatiemakelaar bij RCT Gelderland:
'Wij luisteren naar de vraag van de ondernemer'

Vertrouwensrol

Wicha Benus is zelfstandig ondernemer en actief als verbinder en aanjager in Regio Foodvalley, waarmee hij dezelfde missie deelt als Sina. 'Ik houd me bezig met transitieopgaven in de regio, zoals de voedsel- en energietransitie en circulaire economie. Ik jaag regionale initiatieven aan en breng partijen bij elkaar om, vaak in samenwerking met overheid en onderwijs, een volgende stap te maken. Innovatie drijft Sina en mij, dat vinden we prachtig. We zijn een beetje de regisseurs van innovatie. De innovatie is absoluut niet van ons, maar we ontzorgen de keten en hebben even een soort vertrouwensrol.'

Dat vertrouwen is cruciaal, weet Wicha: 'We spreken over ontwikkelingen waarmee uiteindelijk geld verdiend moet worden, maar doordat we geen commercieel belang hebben, kunnen we de onafhankelijke intermediair zijn die voor de ontwikkeling van innovatieve trajecten heel belangrijk is.'

'We verkopen geen product of dienst, maar luisteren naar wat de ondernemer nodig heeft'

Vestigingsklimaat

Overheden zijn vaak onderdeel van samenwerkingen en consortia, gaf Benus aan. Maar waarom eigenlijk? Moet je innovaties niet aan het bedrijfsleven overlaten? 'Zeker,' stelt Salim, 'de innovatiemakelaars zijn qua overheidsinzet de enige verbinding met de ondernemers. De financiering is vanuit de overheid beschikbaar gesteld, in de vorm van de uren van de makelaars. Maar we worden aangestuurd door de vragen van ondernemers.' Benus vult aan: 'De overheid heeft natuurlijk wel een enorm belang bij een bloeiend mkb. Innovatieve mkb'ers zorgen voor economische groei, werkgelegenheid en hebben ook connecties ver buiten de regio. Voor de overheid is het dus belangrijk om een innovatief mkb te ondersteunen, juist om dat vestigingsklimaat op en top te houden. Maar we vertrekken inhoudelijk altijd vanuit de kracht van ondernemers; vervolgens koppelen we hen aan overheid en onderwijs.'

Netwerk

De vragen van ondernemers gaan over technische uitdagingen zoals robotisering en digitalisering, maar bijvoorbeeld ook over de energie- of voedseltransitie. Hoe uiteenlopend de vragen ook zijn: 'Het draait altijd om innovatie,' zegt Salim. Zijn taak is om vragen op de juiste plek te krijgen. 'Vaak is er een ondernemer in ons netwerk die kan helpen.'



Wicha Benus, aanjager van innovatie
en samenwerking in Regio Foodvalley

‘De overheid heeft natuurlijk een enorm belang bij een bloeiend mkb’

En dat netwerk is groot: via RCT Gelderland zijn zo'n vijfduizend bedrijven met elkaar verbonden. Gaat het om fundamentele vragen waarvoor onderzoek nodig is, schakelt Sina kennisinstellingen in, van mbo's tot en met universiteiten. Ook kent hij de weg naar subsidies en ondersteunings-programma's van de provincie of ontwikkelingsmaatschappij Oost NL. 'We zijn geen subsidieadviseurs,' benadrukt hij, 'maar we weten goed wat er beschikbaar is.' Soms is de oplossing een technische partner, soms een regeling die nét dat extra zetje geeft.

Mkb

Grote bedrijven hebben vaak een innovatiemanager of een R&D-team in dienst, 'maar in het mkb heeft de directeur zelf vaak die rol,' weet Sina Salim, 'naast veel andere rollen. En intussen moet ook de productie draaien. De directeur heeft geen tijd om bij de burens te kijken of te googelen wat er technisch mogelijk is.' Juist daar zit volgens Salim en Benus de toegevoegde waarde van de innovatiemakelaar. 'Een ondernemer vraagt: 'Ik wil automatiseren, is deze robot iets voor mij?' Dan zeggen wij: 'Wacht even. Waarom wil je dat precies? Heb je geen mensen? Zoek je snelheid? We proberen de ondernemer verder te laten denken dan de eerste vraag waarmee hij kwam.' De meeste ondernemers die de

mannen spreken, zitten in het middelgrote mkb: bij bedrijven tussen de tien en vijftig werknemers. 'In die bedrijfsgrootte is net niet genoeg ruimte voor een aparte innovatierol, maar wél ambitie,' weet Benus. Toch kunnen ook kleinere bedrijven – met bijvoorbeeld drie man personeel – impact maken. 'Soms kom je bij een piepkleine onderneming die een heel netwerk om zich heen heeft gebouwd. Deze ondernemers stellen slimme vragen, zoeken gericht hulp en komen in beweging. Ook hen helpen we natuurlijk graag verder.'

Connectie

Kleinere en middelgrote bedrijven hebben dus het meeste baat bij de ondersteuning vanuit de innovatiemakelaars, maar grote mkb-bedrijven hebben zeker een rol in het aanjagen van innovatie. 'Bij de grote bedrijven zien we veel innovatie én de toepassing daarvan,' vertelt Salim. 'We organiseren daarom bijvoorbeeld bedrijfsbezoeken om mkb's met hen te laten kennismaken en vice versa.' 'Bovendien is er vaak al een connectie,' vervolgt Benus, 'doordat veel kleinere mkb's deel zijn van de toeleveringsketen van die grote bedrijven. Je komt elkaar al tegen en betekent iets voor elkaar. Een innovatie die je ondersteunt bij die kleinere mkb'er zal dan ook effect hebben op dat grootbedrijf.'

Ecosysteem

Al die vormen van samenwerking zetten innovatieve ontwikkelingen aan in de regio, bleek tijdens de eerste regio deal. Uitdagingen blijven er natuurlijk ook. Zo werken ondernemers in een ander tempo dan overheden en onderwijs, weet Wicha. Juist hun kennis en bijdragen zijn onmisbaar. 'Ik denk dat we bij een volgende regio deal ondernemers perspectief moeten bieden en vol op hun kennis en expertise moeten inzetten, juist omdat ze vaak voorlopen op overheid en onderwijs. Dan krijgen we een heel krachtige regio op deze thema's:

- De verbinding stad – platteland;
- De krapte op de arbeidsmarkt;
- Energie en circulaire economie, voornamelijk op het gebied van grondstoffen en water.

Laten we dus als regio speerpunten benoemen en ons innovatieve mkb uitdagen om daaraan te gaan werken. Wij zorgen dan dat het ecosysteem tussen ondernemers gaat functioneren. En elke ondernemer kan meedoen; we hebben ze allemaal nodig!

Ruimtelijke ordening

Een ecosysteem vereist organisatie. Wicha en Sina hebben wel ideeën welke stappen we daarin nog kunnen zetten in Regio Foodvalley. 'Ik zou willen pleiten voor meer integraliteit,' zegt Wicha. 'We hebben hier diverse programma's die afzonderlijk van elkaar goede, innovatieve dingen doen, maar wat volgens mij enorm zou helpen, is systeeminnovatie. We denken bij innovatie vaak aan techniek, maar het zit 'm ook in de vraag: hoe werken we samen?' Sina beaamt dit en vult aan: 'Ook in ons ruimtelijke-orderingsvraagstuk moet het belang van bedrijvigheid een plaats krijgen. Er is een stukje concurrentie tussen mensen, dieren en bedrijven, simpel gezegd, en dat gebrek aan ruimte wordt de komende jaren alleen maar nijpender. De vertegenwoordiging van bedrijven mag in die puzzel wel wat beter naar voren komen. Ik snap absoluut dat we huizen moeten bouwen, maar de mensen die hier willen komen wonen, hebben ook een baan nodig. Ik zou ervoor willen pleiten dat daaraan meer aandacht besteed gaat worden.'

‘Een innovatie die je ondersteunt bij een kleinere mkb’er zal effect hebben op dat grootbedrijf’

RCT Gelderland

De stichting RCT Gelderland (Regionaal Centrum voor Technologie) werd in 2016 opgericht door de Provincie Gelderland. De stichting wordt gefund door de provincie en gerund door ondernemers. RCT Gelderland richt zich op de omslag naar slimmer en duurzamer produceren in de maak- en de foodindustrie. Gelderland is opgedeeld in zeven regio's. In elke regio werken één of twee innovatiemakelaars. Zij werken vraaggestuurd, beschikken over inhoudelijke kennis én weten waar kennis te vinden is. Zo helpen ze samenwerkingen op gang en brengen innovaties verder. Doordat ze onafhankelijk werken en geen commercieel belang hebben, genieten ze vertrouwen bij het mkb. Vragen over innoveren of benieuwd wat een innovatiemakelaar kan betekenen? Ga naar www.rctgelderland.nl of scan de QR-code.



PROJECTTEAM



Nanneke Joosen

Opdrachtgever Regio Foodvalley



Nanneke.joosen@regiofoodvalley.nl



Henk Kievit

Interne opdrachtgever



hkievit@che.nl

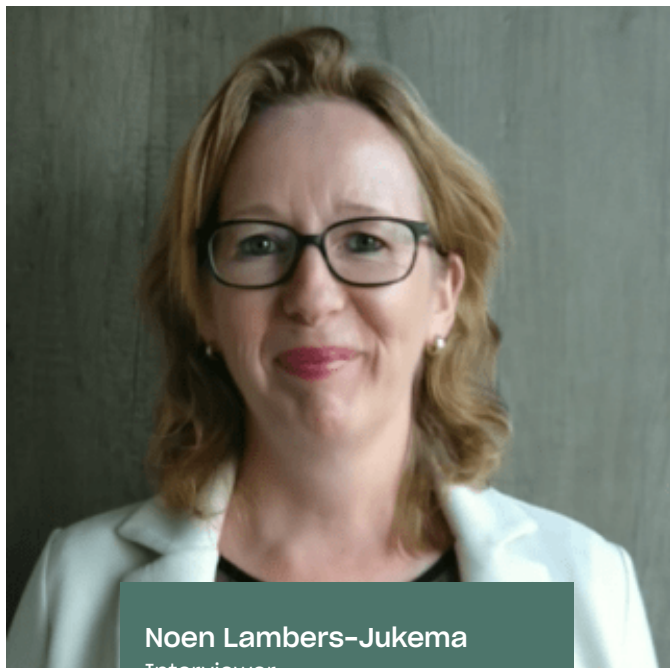


Sanne van der Hoef

Projectleider en interviewer



svdhoef@che.nl



Noen Lambers-Jukema
Interviewer



Carola van Ruiswijk
Communicatieadviseur



Eelco van den Dool
Interviewer



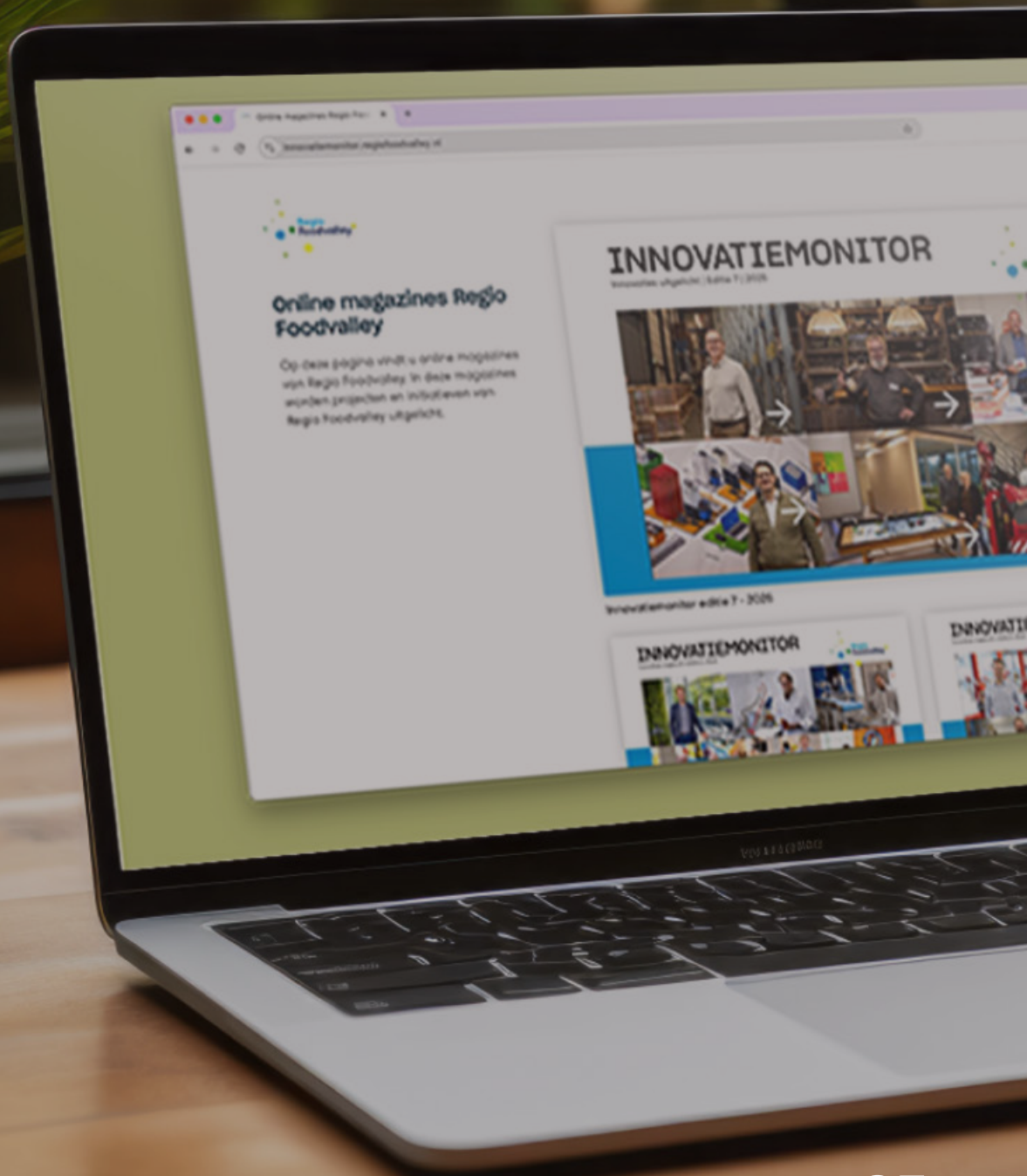
Mariska de Haan
Algemene ondersteuning
en secretariaat

PARTNERS



ONLINE LEZEN?

Bent u na het lezen van dit magazine benieuwd naar meer inspirerende innovaties in Regio Foodvalley? Op het online platform van de Innovatiemonitor vindt u alle edities terug: <https://innovatiemonitor.regiofoodvalley.nl>





COLOFON

Tekst

Sanne van der Hoef, Noen Lambers-Jukema,
Carola van Ruiswijk en Eelco van den Dool
(Christelijke Hogeschool Ede)

Fotografie

Elsbeth Burger (Treffend & Co)

Vormgeving

Noor Jellema (CASE communicatie)

**De Innovatiemonitor is een uitgave van
Regio Foodvalley ©2025**