



Flexibel geautomatiseerd spuitgieten, in dit geval in combinatie met in-mould labelling.

Van kleine metaaldraaij tot allround, geautomatiseerde kunststofverwerker met visie

Omefa: 'MVO is voor de gewoonste zaak van

In Nieuwkoop en omgeving waren vroeger vele metaalsmederijen gevestigd. Daar zijn heel wat kleine en grotere fabrieken uit voortgekomen. Een van die metaalfabrieken was Omefa. Eind jaren zeventig veranderde dit bedrijf van een metaaldraaij in een kunststofverwerkend bedrijf en groeide daarna uit tot een vooruitstrevende onderneming op het gebied van kunststofverwerking door middel van spuitgiettechniek, met een eigen gereedschapmakerij. Omefa is inmiddels een flexibel, geautomatiseerd bedrijf, dat bij voorkeur klanten heeft waarmee samen van A tot Z naar een optimale oplossing kan worden gezocht.

Van de redactie

Omefa (www.omefa.nl) is haar activiteiten gestart als metaalbewerkingsbedrijf. Dizzy Soederhuizen, commercieel directeur

van Omefa: 'Eind jaren zeventig was Omefa een metaaldraaij dat miniatuurtjes draaide. In die tijd is mijn vader bij dit bedrijf

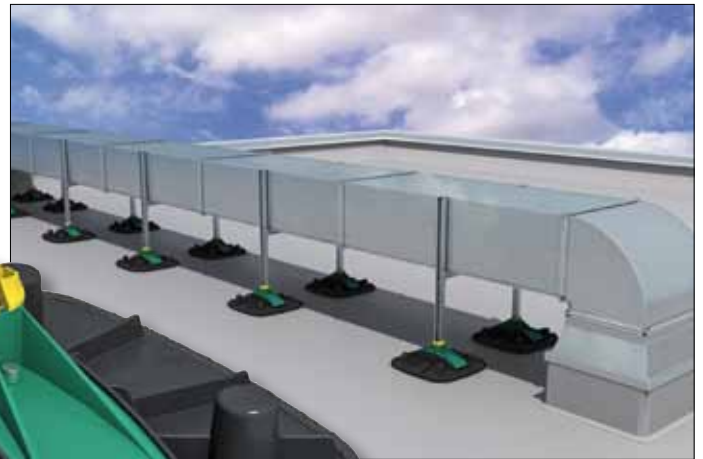
komen werken. Hij was gereedschapmaker bij een spuitgieter geweest en wilde die techniek ook hier introduceren. Zo is

Omefa met kunststoffen begonnen.' Het bedrijf produceerde destijds allerlei rageartikelen, zoals de bekende zwaaihandjes, smurven met vader Abraham en buttons van John Travolta.' Dizzy Soederhuizen over die periode: 'Je kunt het zo gek niet bedenken. Die buttons werden gestanst en waren helemaal hot. Ik heb het over 1978. Een jaar later is het pandje afgebrand. De activiteiten van Omefa bestonden op dat moment uit stansen, natlakken, er was een draaijrtje en een gereedschap-

makerijtje. Eigenlijk werd er van alles aangepakt. Mijn vader, toen al gedeeltelijk eigenaar, pakte orders aan waarbij verschillende materialen werden ingezet en gebruik werd gemaakt van diverse verwerkingstechnieken. Juist die combinatie was iets waar Omefa sterk in was en nog steeds is.'

Van rageartikelen rolde Omefa in de premiummarkt. 'Bijvoorbeeld bij een fles Bols kreeg je een ijsbakje cadeau', verduidelijkt Dizzy. 'Dat was echt een collectors item. In deze tijd startte ook de relatie met bouwartikelengigant Walraven. Dit bedrijf was toen een goede klant en is dat na dertig jaar nog steeds. Een relatie, waaruit we nog steeds een behoorlijk deel van onze omzet genereren.' Later is Soederhuizen senior steeds meer de displayhandel ingegaan. Dizzy: 'Dat kwam omdat veel van de klanten die in de premiumhan-

richten op innovaties in de bouw', gaat de commercieel directeur van Omefa verder. 'De vraag was: Wat kunnen we doen met kunststoffen om de bouwvakker makkelijker, sneller en lichter te kunnen laten werken. Dat heeft een gigantische



Een mooi voorbeeld van doordacht ontwerpen is deze instelbare voet.

vlucht genomen.' Soederhuizen laat enkele producten zien die daaruit zijn ontstaan, zoals Rapidrail, dat net een groot meccanosysteem lijkt: 'Het gaat om handige oplossingen in de bouw, waardoor onderdelen flexibeler zijn en makkelijker aan te brengen. Walraven

gereedschapmakerij uitgebouwd tot een allround en echt geprofessionaliseerd bedrijfs-onderdeel. Met CNC-besturing, CAD/CAM-systemen enzovoort. We wilden die gereedschapmakerij goed op poten zetten, omdat we matrijzen wilden hebben waarmee je probleemloos kon produceren. De basis van

ging, hebben we overlegd wat we zouden gaan doen. En zo kwam het spuitgieten in beeld. Niet meer poedercoaten, niet meer stansen maar spuitgieten in de breedste zin van het woord. De gereedschapmakerij werd verder geautomatiseerd met robots en we hebben high tech machines gekocht. Daarnaast wilden we dat de werkplaats er tiptop uitzag. We wilden kunnen laten zien dat bij ons alles onder controle is. Alle apparatuur, maar ook de werkvloer. Geen rommel of olie op de grond, maar alles schoon en opgeruimd.'

In 2005 heeft Omefa met Walraven een gereedschapmakerij in Tsjechië opgezet; in eerste instantie niet voor spuitgietmatrijzen maar voor snijstempels. Walraven had voorgesteld om in Nederland de gereedschapmakerijen van Walraven en Omefa samen te voegen. Toen werd het idee geopperd om een vestiging in Tsjechië te openen. Het Tsjechische bedrijf heet SWOT, wat staat voor Sůchane-Walraven-Omefa-Tooling. Voordeel van de samenwerking was de combinatie van Omefa's kennis van gereedschappen en materialen en de kennis van Walraven ten aanzien van innovatieve bouwproducten. Soe-

r ons de de wereld'

del zaten, die kant opgingen. We hebben jarenlang allerlei displays gemaakt voor Sony, voor Nike, voor Canon en noem maar op. Dit doen we — voor een deel — nog steeds. Wij maken ook het omhulsel van de PlayStation 3 display. Daarnaast maken we voor Nike veel leuke dingen, maar ik loop op de zaken vooruit, want dan hebben we het wel al over 2000.'

Kunststof oplossingen in de bouw

'In 1990 ging Walraven zich

zoekt samen met ons naar de beste oplossingen. Zij hebben de ideeën, daar zitten de ontwerpers en ontwikkelaars. Omefa heeft de kennis van de kunststoffen en de verwerkings-apparatuur; de machines en de matrijzen waarop die artikelen worden gemaakt. Wij vinden het belangrijk betrokken te worden vanaf het allereerste ontwerp.' 'In 1988 kwam ik bij dit bedrijf', geeft Dizzy aan. 'Ik ben, net als mijn vader, gereedschapmaker. In de periode van 1990 tot 2000 hebben we het deel van de

stabiliteit blijft de matrijs, die moet echt goed zijn. Eind jaren negentig kwam mijn broer bij de zaak. Mijn vader stopte ermee en Michael en ik wilden het bedrijf kopen. De strategie was in het kort: In vijf jaar tijd wilden wij mijn vader uitkopen, dan in vijf jaar de machines weer helemaal vernieuwen. Daarna in vijf jaar tijd een pand neerzetten. En dan terug gaan betalen.'

Spuitgieten als nieuwe tak van sport

'Toen mijn vader in 2000 weg-

derhuizen: 'Beide bedrijven zijn voor 50% participant in SWOT. Daar worden kwalitatief hoogwaardige stempels gemaakt. De reden om uit te wijken naar deze buitenlandse vestiging was de combinatie van een redelijk goedkope productie met een kwaliteitsstempel voor een betaalbare prijs. Daarnaast de beschikbare capaciteit.'

Innovatieve bouwproducten

Een van de nieuwe projecten van Omefa is een innovatief bouwproduct. Dizzy: 'Er komen steeds meer zonnecollectoren en daarvoor was nog geen optimale bevestiging ontworpen. Nu hebben we bij Omefa een uitstekende ontwerper in dienst, Roel Kerstens. Die heb ik aangenomen toen het crisis werd. In zo'n periode kun je twee dingen doen. Of gaan huilen in een hoekje of een ontwerper aannemen en gaan



Omefa beschikt over een indrukwekkende matrijsmakerij.

knokken', zegt hij lachend. 'Walraven wilde graag een ontwerp voor de bevestiging van zonnepanelen en Roel heeft een eerste ontwerp gemaakt. Dat hebben we gefinetuned door misschien wel zes keer opnieuw ons af te vragen wat mogelijke verbeterlagen waren: kan het sterker, efficiënter en zijn er nog andere functionaliteiten te bedenken?'

Naast het ontwerp is de keuze van het materiaal belangrijk. Dizzy: 'Ik stelde polyprop houtcompound WPC voor (red.: Wood Plastic Composite). Dat is oersterk. Ik had het ook al voor een Nike box gebruikt. Nike koos het vanwege de natuurlijke uitstraling. Nu zie je die natural look op het dak niet, maar WPC is wel erg sterk. Een andere mogelijkheid was glasvezelgevuld materiaal, toch is er gekozen voor hout. Bij een simulatiebureau is de kracht getest, die bleek prima te voldoen. Dat was een reden om door te gaan. Het voordeel van houtvezels ten opzichte van glasvezels is dat ze minder bros zijn. Ons onderzoek richt zich overigens niet op plekken waar het ontwerp te zwak is om dan extra materiaal toe te voegen. Het werkt juist andersom: we kijken kritisch waar het product te sterk is en daar geven we dan minder materiaal. We zoeken naar het punt waarop het voldoet aan de specificatie, maar waarbij we daarnaast zo min mogelijk materiaal hebben gebruikt. Dat heet "Smart design" en is ook onderdeel van onze MVO-gedachte.'

Samen tot een ontwerp komen

'Dit is nu een schoolvoorbeeld van een project dat je samen

met je klant doet', weet Dizzy. 'Vanaf het eerste ontwerp tot dat het geassembleerd de deur uitgaat. Matrijzen bouwen we ook zelf in huis. Alles is zodanig geautomatiseerd dat het CAD/CAM-gestuurd is. De freesmachines frezen dag en nacht door. We draaien het project op basis van een 24/7-productie. We hebben een zinkvonder staan met 120 posities. Het streven is een onbemande gereedschapmakerij, die continu draait. Het maken van een matrijs is niet meer een project maar een proces. Er komt staal aan de ene kant binnen en een matrijs aan de andere kant eruit. We gaan dat proces zo inrichten dat dat zo optimaal mogelijk verloopt.'

De vraag is of je in China niet goedkoper uit bent voor matrijzen. Dizzy Soederhuizen: 'In Nederland maakt een gereedschapmakerij een matrijs voor, zeg, 15.000 euro. Dan heb je een kwalitatief goede matrijs. Als je diezelfde matrijs in China laat maken kost die slechts rond de 10.000 euro. Maar vraag dan niet wat voor kwaliteit het is en hoeveel problemen het geeft. Plus zo'n 2.500 euro transportkosten. Omefa maakt diezelfde matrijs voor 12.500 euro, geautomatiseerd en al. Maar voor dat bedrag krijg je wel kwaliteit, garanties op het aantal shots en een overeengekomen levertijd.'

Van productontwikkeling tot onderhoud

Omefa verkoopt van A tot Z, vanaf productontwikkeling tot onderhoud. 'Niet te duur, maar ook niet te goedkoop en we draaien prima', stelt Dizzy. 'Een van onze nieuwe, succesvolle verpakkingen is de nieuwe Histor-pot, de Paintcan, waarvoor we zijn genomineerd voor de verpakkingprijs Gouden Noot 2010. Het gaat om

Innovatieve verpakking genomineerd voor Gouden Noot 2010

Dit jaar is er een revolutionaire innovatieve vierkante verpot uit kunststof ontworpen, geïntroduceerd door Histor met de nieuwe verflijn Histor Ready Mix. De door Omefa in groten getale geproduceerde Histor Paintcan is een verfverpakking voor oplosmiddelhoudende en watergedragen lakken. Deze verpakking heeft een groot aantal voordelen ten opzichte van het conventionele blik, waarvan het ontwerp stamt uit 1886. Het nieuwe ontwerp is van WeLL Design en is tot stand gekomen door nauwe samenwerking tussen WeLL Design, Omefa en Histor. De voordelen van Paintcan zijn:

- met de hand te openen en te sluiten;
- goed uit te schenken zonder te morsen door de schenkuit;
- er blijft geen verf achter de rand;
- lichter in gewicht; en
- nestbaar.



een vierkante verfvpakking met in-mould labelling. De meeste verpakkingsproducenten wilden dit blik maken uit PP en niets anders. Wij wilden verder kijken, tenslotte komen we uit de premium- en de displaybranche! We hebben de verpakking benaderd als een display. En met die insteek zijn we de ontwikkelfase ingegaan. Je kunt met dit ontwerp de verf tot op de laatste druppel eruit halen. In een standaard blik blijft er gemiddeld 3% verf achter. Dat is ook een milieu issue. De verfindustrie is heel traditioneel dus dat gaat al lange tijd op dezelfde manier. Nu zijn we samen met WeLL Design — niet de eerste de beste — en PPG aan tafel gaan zitten. Met ieder een gelijkwaardige inbreng, zijn we gaan brainstormen over hoe we deze verpakking zo optimaal mogelijk kunnen maken. Nu, enkele jaren later, hebben we een echt nieuw product en nieuwe label neergezet, waarover we zeer tevreden zijn en welke onderscheidend is. Het is een totaal andere benadering. Producten moeten tegenwoordig een bepaalde uitstraling hebben, het heeft emoties nodig. Het gaat niet alleen meer om de functionaliteit. Iedereen kan een verblik maken, maar het gaat om die meerwaarde. Waarbij de kwaliteit uiteraard nog steeds 100% moet zijn.'

Risicospreiding door segmentatie

Soederhuizen vervolgt het gesprek: 'We richten ons op meerdere poten en opereren in de bouw, de retail (displays en premium), de verfindustrie (potjes etc.) en we hebben een technische tak (onderdelen als een kapje, een hoekje etc.). Die vier delen zijn ieder goed voor circa 25% van onze omzet, dus mooi gesegmenteerd. Zo doen wij aan risicospreiding. Uiter-



Dizzy Soederhuizen: 'Zelfs ons uitzicht is maatschappelijk verantwoord'.

aard hebben wij het ook gevoeld toen tijdens de crisis alle sectoren gingen interen op hun voorraad en de afnamen sterk terugliepen. Maar door die risicospreiding zijn de klappen beter op te vangen. Het project "Nederland schoon" kwam in de crisis niet ongelegen...'. Voegt hij er aan toe. 'Wij kregen de opdracht om voor dit project 20.000 tonnen te maken, van 10 kilo per stuk. We hebben er 200 ton PET doorheen gedraaid, uitgevoerd in 24-uurs ploegen. Andere projecten bleven toch wel wat achter en door deze opdracht hebben we die mindere tijd goed kunnen overleven.'

Orde en netheid belangrijk

Omefa heeft nu dus als buitenlandse vestiging het Tsjechische bedrijf SWOT. Daarnaast is men bezig met contacten in Chili. 'Dat is wel nog in een beginstadium. We zien wel hoe dat verder uitpakt', zegt Dizzy. 'Maar', gaat hij verder, 'het meest belangrijk is toch wel ons bedrijf in Nieuwkoop. Dat is een goed georganiseerde en geoutilleerde onderneming, waar hard wordt gewerkt. Ook die "orde en netheid" vinden we heel belangrijk. Iedere maandagochtend wordt er schoongemaakt. Niet op vrijdag aan het einde van de week.

die gedeelde verantwoordelijkheid voor het bedrijf; geef iedereen een stukje waaraan hij of zij kan werken. Dat is heel belangrijk. Ieder een deel en met elkaar het geheel.'

MVO is de gewoonste zaak van de wereld

Opereren vanuit een MVO-gedachte is vanzelfsprekend bij Omefa. 'We meten op onze spuitgietmachines op eventuele energievervalsingen. Het koelsysteem werkt 's winters via een vrijkoeler op het dak, dus dat kost geen energie. We doen aan lichtmanagement, dat wil zeggen dat alle lichtpunten uitgaan als er geen mensen zijn. Als ik mijn kantoor uitloop gaat het licht vanzelf uit. En zo is er wel meer te noemen. Wij hebben bijvoorbeeld een asielzoeker in dienst, we hebben een Wajonger bij ons lopen. Voor ons is dat niet bijzonder. Het is in feite zo dat je als MKB'er veel van die zaken vanzelf doet, die noem je niet in dure reclame-uitingen. Voor ons is dat de gewoonste zaak van de wereld.' ■



Zelfs wanneer het over kosten gaat, kan Omefa de concurrentie met buitenlandse matrijsbouwers aan.