

'Als het nodig is draai ik zelf de productie'

Vrouwelijke directeur weet van aanpakken

Cristel Rijnen in haar eigen kantoor; op de achtergrond het flexibele wandsysteem waarvan Injection Point de verbindingsskruisjes spuitgiet. (foto WhiteCube)


injectionPoint

PRODUCT ONTWIKKELING
PROTOTYPING
MATRIJZEN BOUW
PROEFSPUITEN
SPUITGIETEN
ASSEMBLAGE

van design naar
maakbaarheid

In het Brabantse Moergestel zwaait Cristel Rijnen de scepter in het net twee jaar oude bedrijf 'Injection Point'. Zij kwam in aanraking met de kunststofwereld bij matrijzenmakerij Hendriks Matrijzen & Prototypen. Inmiddels spuitgiet zij producten voor derden op vier spuitgietsmachines met verschillende capaciteiten. Eén van de meest recente projecten betreft het verzorgen van 52.000 kunststof blaadjes voor een prestigieus parkeergarageproject in Utrecht.

Een eigen bedrijf opzetten en runnen was zeker één van de plannen waarmee Cristel rondliep na het afronden van haar HBO opleiding commerciële economie en studie organisatiewetenschappen aan de universiteit. Het idee was om eerst wat werkervaring op te doen in zowel het MKB als ook bij één of meer multinationals en dan voor zichzelf te beginnen. Het liep allemaal wat sneller dan gedacht. Na een paar maanden in het buitenland en een aantal korte projecten bij verschillende bedrijven kwam zij terecht bij matrijzenmaker Hendrixx Matrijzen & Prototypen. 'Hier ben ik oorspronkelijk aangenomen om onderzoek te doen naar de structuur van de organisatie. Na afronding van het project - ongeveer een half jaar na aanvang - was de klik echter zo goed dat ik graag wilde blijven. En hetzelfde gold voor de matrijzenmaker zelf.'

Proefspuiten

Het was een logische stap dat Cristel de uitkomsten van het onderzoek zou implementeren. Tegelijkertijd ontstond het idee voor het opzetten van een proefspuiterij. Een mooie uitbreiding op het producten- en dienstenpakket van de matrijzenbouwer aangezien ze hierdoor hun matrijzen direct konden testen. Daarbij

'Het is prettig dat ik zelf productie kan draaien. Wanneer het nodig is sta ik zelf achter de machine en dat houdt je ook scherp.'

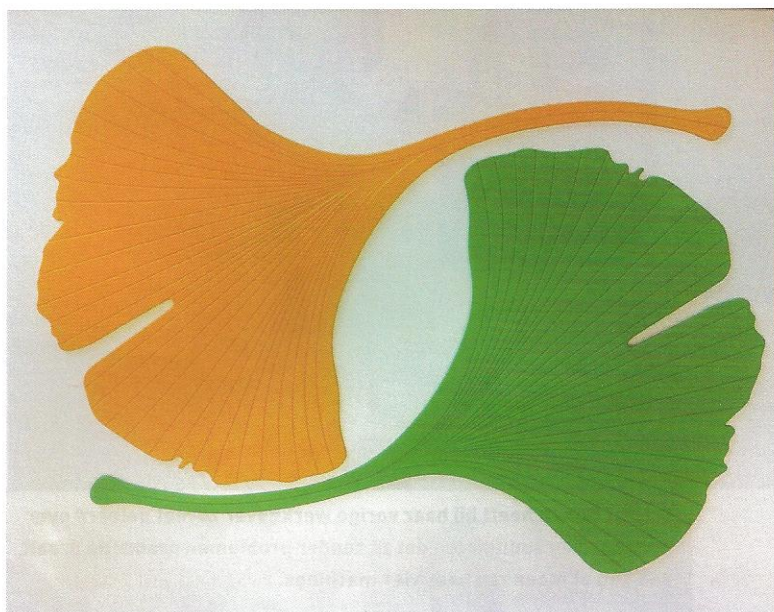
konden producten veel sneller worden geoptimaliseerd en werd de time-to-market verkort. Bovendien kregen de medewerkers veel meer feeling voor het vak van spuitgieten hetgeen zijn positieve weerslag had op het ontwerpproces van matrijzen. Naast testdoeleinden werden de machines ook steeds vaker ingezet voor het spuitgieten van een nulserie en zelfs kleinere series voor klanten. Cristel: 'De vraag naar de daadwerkelijke spuitgietproducten werd steeds groter en dat was reden voor het bedrijf om eens goed na te denken over deze afdeling. Je wilt immers geen concurrent van je klant worden en bovendien was het ook niet de bedoeling om te gaan spuitgieten.'

Volgende stap: eigen bedrijf

Deze situatie bood Cristel echter de kans om een eigen spuitgietbedrijf op te zetten en deze werkzaamheden over te nemen. In goed overleg met de directie vertrok zij uit Oisterwijk, vestigde zich in Moergestel en kocht haar eerste spuitgietmachines aan. Op 1 ►



Productiechef Wilbert Verkuil bedient niet alleen de spuitgietmachines, maar voert tevens onderhoud uit, modificeert en lost problemen op. (foto WhiteCube)



Deze blaadjes zijn bedoeld voor een parkeergarage in Utrecht; Injection Point verzorgde er maar liefst 52.000 in relatief korte tijd. (foto WhiteCube)

Een automatisch visvoer-systeem. Middels het netwerk van Cristel zijn de kunststofonderdelen ontwikkeld, de matrijzen vervaardigd en de onderdelen geproduceerd.

(foto Injection Point)





Cristel Rijnen heeft bij haar vorige werkgever zoveel geleerd over matrijzen en spuitgieten dat zij zonder problemen productie draait aan één of meer van haar vier machines. (foto WhiteCube)

mei 2011 was de officiële aftrap. Door het benaderen van de bestaande klanten van Hendrikx had ze een goede basis om te starten. 'De meeste klanten zijn inderdaad meegegaan en uiteraard heb ik veel contact met mijn oud werkgever. Daarnaast ben ik direct ook begonnen met het zoeken naar nieuwe klanten en dat gaat me goed af.'

Wandsysteem

Het eerste nieuwe bedrijf waarmee ik zaken ging doen na de opstart is IXXI, een interieurontwerper en leverancier van flexibele wandsystemen. Deze wanden bestaan uit vierkante kunststof (PS) kaarten - ongeveer 20 x 20 cm - die je volledig willekeurig kunt laten bedrukken. Door de kaarten vervolgens met kunststof (ABS) kruisjes te koppelen, kun je wandpanelen creëren zo groot als nodig en met elke gewenste afbeelding. Ik wilde een dergelijke wand graag gebruiken voor mijn beursintroductie op de kunststofbeurs in Veldhoven en daarom had ik hen gevraagd langs te komen. Ze hebben toen Injection Point bekeken en de volgende dag gebeld of ik een aanbieding kon doen voor het spuitgieten van de kruisjes; de toenmalige Chinese leverancier voldeed namelijk niet aan hun

kwaliteitseisen. En zo kwam het dat ik tijdens mijn beursintroductie niet alleen een bijzondere stand had, maar één die tevens gebouwd met behulp van één van 'mijn' producten!'

Vier machines

Inmiddels draait het bedrijf alweer ruim twee jaar met in totaal drie vaste medewerkers; Cristel zelf, een productiechef die verantwoordelijk is voor het spuitgieten, en een multi-inzetbare persoon die uiteenlopende productiewerkzaamheden verricht. Gewerkt wordt met vier machines met een capaciteit van respectievelijk 30, 50, 100 en 200 ton; voor nog grotere werkstukken brengt Cristel de producten naar een collega die een 300 tons machine heeft staan. 'Omdat we een relatief klein bedrijf zijn, kunnen we snel inspringen op klantwensen. Eigenlijk kan alles; het soort producten is uitsluitend beperkt door de capaciteit van de beschikbare machines maar het aantal producten kent geen minimum. Verder zijn we flexibel ingericht en kunnen daardoor snel schakelen. Qua flexibiliteit is het bovendien prettig dat ik zelf ook productie kan draaien; wanneer het nodig is sta ik op zaterdag en in de avonden zelf achter de machine en dat houdt je ook scherp.'

Het totale traject

Daarbij biedt Injection Point bovendien een totaal traject aan, van productontwikkeling en matrijzenbouw tot proefspuiten, spuitgieten en eventueel assemblage. Vooral het feit dat het bedrijf slim meedenkt in het productontwerp en de nadruk legt op de verkoopbaarheid van het product biedt voordelen ten opzichte van andere spuitgieters die uitsluitend vanaf tekening produceren. Cristel: 'Verder heb ik een groot netwerk opgebouwd van bedrijven die aanvullende werkzaamheden verrichten, bijvoorbeeld het bedrukken van de producten of het toevoegen van andere componenten. Op deze manier wil ik mijn klanten graag ontzorgen. Het moet gewoon zo zijn dat ze bij mij een product bestellen en deze binnen de afgesproken levertermijn kunnen verwachten. Zonder dat ze daar zelf nog een heleboel aan moeten doen.'

Prestigieuze parkeergarage

Eén van de bijzondere projecten van de afgelopen twee jaar is de opdracht voor het verzorgen van 52.000 kunststof blaadjes die worden gebruikt als fraaie plafondbekleding in een parkeergarage in Utrecht; een prestigieus project vanwege de vooruitstrevende betonconstructie. De eerste gesprekken stammen uit februari 2011 terwijl in september 2012 opdracht werd gegeven. Tijdens de gesprekken bleek dat de aannemer niet goed op de hoogte was van de mogelijkheden van kunststoffen. Zo waren onder andere de eisen die werden gesteld aan de brandwerendheid, kleurechtheid en UV-bestandheid niet realistisch. Cristel: 'Uiteindelijk zijn we daar wel uitgekomen, en vanaf dat moment kwam alles in een enorme stroomversnelling. Zo hadden we geen tijd meer om kleurenbatches aan

te vragen om zo te verifiëren of de gewenste kleuren meloengeel en geelgroen wel aan de verwachtingen voldeden. In plaats daarvan werd in één keer 20.000 kg compound besteld bij Resinex dat ook nog eens in zes weken in Nederland moest zijn. Maar... het is gelukt en daar mogen we best trots op zijn!

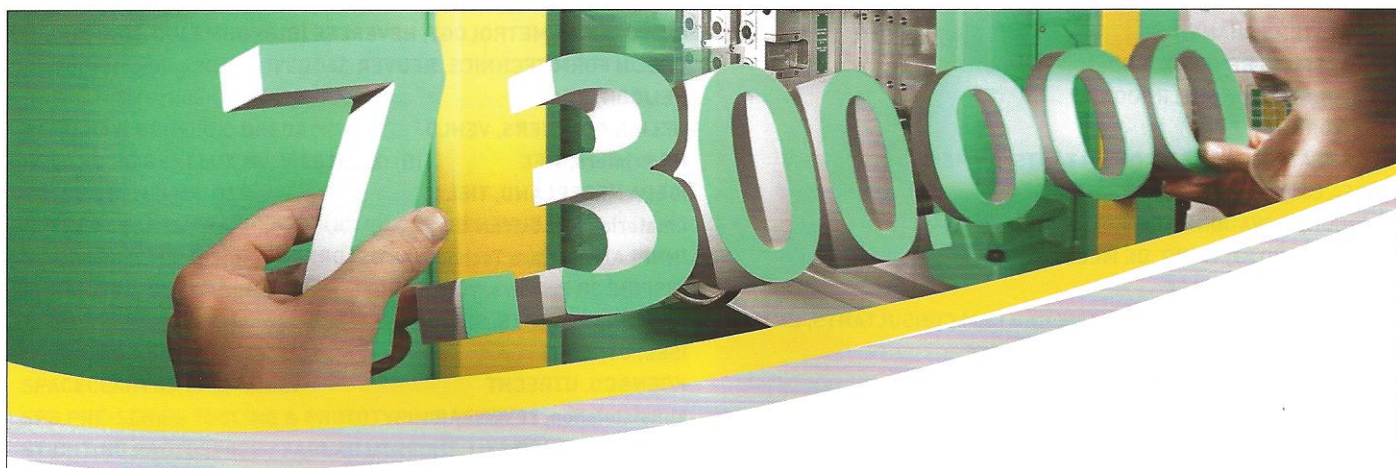
Toekomst

Voor de toekomst ziet Cristel Rijnen absoluut groeimogelijkheden. 'De omzet in het tweede jaar is ten opzichte van het eerste jaar verdubbeld. Verder heb ik op dit moment nog wel capaciteit over op mijn machines en bovendien nog de ruimte voor het bijplaatsen van twee kleinere spuitgietsmachines. Het lastigst is nog het vinden van goede werknemers. Er bestaan namelijk geen echte opleidingen tot spuitgieter, dus ik moet me richten op mensen die open staan voor het werken met kunststoffen maar die ook voldoende technisch inzicht hebben om kleine reparaties of wijzigingen aan een matrijs te doen én die het geduld hebben om eventuele problemen te analyseren en op te lossen. Je voelt al aan dat dat niet eenvoudig is!' ◀

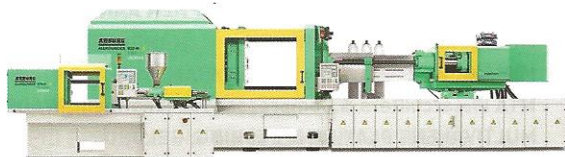
✍ Ing. M. de Wit-Blok

Deel van het flexibele wandsysteem van IXXI waarvoor Injection Point de verbindingskruisjes produceert.

(foto WhiteCube)



Een hoog prestatievermogen is belangrijk!: Jaarlijks 7,3 miljoen cycli op een ALLROUNDER HIDRIVE: hierdoor wordt een prestatie een topprestatie. Dit geldt in het bijzonder in de verpakkingindustrie. Van yoghurtbeker tot sluitdop: aan het eind van de dag is alleen de productie-efficiëntie belangrijk. En die bieden wij u. ARBURG voor efficiënt spuitgieten!



ARBURG

www.arburg.nl

(NL) ARBURG BV · Krommewetering 81 · 3543 AM Utrecht · Tel.: +31 (0) 30 24 26 060 · e-mail: netherlands@arburg.com
(BE) ARBURG N.V. · Ambachtelijke Zone De Vunt 13 bus 11 · 3220 Holsbeek · Tel.: +32 (0) 16 44 12 90 · e-mail: belgium@arburg.com