

Van componenten naar turn-key

Jurgen Koolhaas vertelt over 15 jaar Kotraco Plastic Machinery

Kotraco Plastic Machinery Benelux is gespecialiseerd in randapparatuur voor de kunststofverwerkende industrie en heeft een kantoor met magazijn in Houten. Van daaruit worden projecten uitgevoerd die betrekking hebben op alles wat er nodig is om granulaat vanaf een silo of big bag naar de kunststofverwerkende machine te transporteren en te bewerken. Van stand-alone apparatuur tot complete systemen en installaties. spuitgietmachines en extruders levert Kotraco niet, wel extrusieblaasmachines voor flessen en thermovormmachines.

Hoewel Kotraco dit jaar 16 jaar bestaat, begon het kunststofverhaal voor Jurgen Koolhaas, oprichter/directeur/eigenaar in 1986. In dat jaar trad hij na zijn studie aan de HTS in dienst van Geveke Werktuigbouw in Amsterdam, waar hij diverse verkooptrainingen volgde. Het bleek een schot in de roos: hij voelde zich er op zijn plaats en het bleek dat de combinatie van techniek en commercie hem goed lag. Koolhaas: 'Het omgekeerde, een verkoper technisch scholen, dat is



Jurgen Koolhaas en Dennis Bilars van AKFI in Oudkarspel bij de oplevering van de GDK blaasmachine GM5001.E.



Flessenproductie bij CIC in Paramaribo.

bijna nooit een succes. En als verkoper heb je toch echt wel de nodige technische kennis nodig.'

In de jaren tachtig groeide de kunststofindustrie sterk. Veel bedrijven waren net begonnen met kunststofverwerking of stonden op het punt dat te doen. Belangrijke stimulansen voor de verkoop waren de vervanging van metaal door kunststof en automatisering van de productie.

Koolhaas: 'De eerste grondstoftoevoersystemen kwamen op de markt, en er waren vooral ook droogsystemen nodig. In die tijd was er nog weinig concurrentie op dat gebied. Een groot verschil met nu is dat het tempo veel lager lag. Een offerte uitbrengen kon wel een paar weken duren. Alles werd met papier heen en weer gestuurd. Nu willen bedrijven soms al na een paar uur een offerte ontvangen per e-mail.'

In de jaren dat Jurgen Koolhaas bij Geveke werkte, leerde hij het kunststofvak. Daarna volgden nog een aantal functies bij bedrijven in de kunststofverwerkende industrie, waaronder die van adjunct-directeur bij

projecten



Een GDK blaasmachine type GM5002.E bij Flestic in Dronten.

TRS waar hij leerde om een bedrijf te leiden. Na al deze stappen vond Jurgen Koolhaas het tijd om een eigen bedrijf te beginnen: op 1 oktober 2000 werd Kotraco Plastic Machinery opgericht.

Alleen begonnen

Maar voordat het zover was, nam Jurgen Koolhaas een jaar de tijd om zich goed voor te bereiden en ging hij vooral op zoek naar producenten die hij zou kunnen vertegenwoordigen. De eerste zeven jaren van Kotraco werkte Jurgen Koolhaas deels voor zichzelf (de verkoop van producten op eigen rekening) en deels op commissiebasis samen met het Belgische bedrijf IPM. In 2007 kwam IPM echter in moeilijkheden doordat de toenmalige eigenaar geen opvolger had. Koolhaas: 'Daar lag voor mij een kans. In 2007 verwierf ik de vertegenwoordiging van Moretto randapparatuur voor de

'Een goed grondstofsysteem is een investering, maar het levert zoveel op.'

Benelux. Vanaf dat moment moest Kotraco zelf de serviceondersteuning verzorgen, voorraad houden, enzovoort. Ondertussen waren er diverse andere vertegenwoordigingen bij gekomen en had Kotraco een volwaardig programma met apparatuur voor en na de verwerkingsmachine (materiaalopslag, transportbanden, recycling). Je kunt wel zeggen dat 2007 het startjaar was voor het Kotraco zoals we nu kennen.'

Wat is de belangrijkste activiteit van Kotraco?

'Onze basisactiviteit is alles wat het granulaat doormaakt bij de verwerker. Een goed logistiek systeem om het granulaat te transporteren en te behandelen is essentieel voor kunststofverwerking. Het is bepalend voor de kwaliteit van het product en zorgt voor



Een flessentransportbaan bij Hordijk in Zevenhuizen.

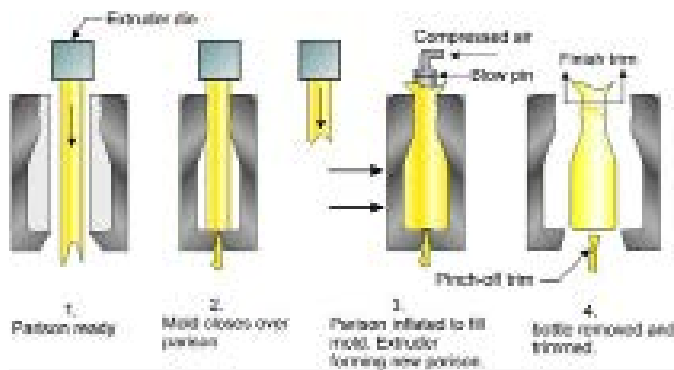
een optimaal rendement van de verwerkingsmachine. Het begint bij een advies op maat; of het nu gaat om een enkel apparaat of een specifieke toepassing of materiaaleigenschappen. Verder ontwerpen en realiseren wij complete installaties en verzorgen ook de scholing van de medewerkers. De grootste systemen bedienen wel dertig machines. Meestal spuitgietmachines, maar ook extruders en blaasvormmachines.'

Beseft de Nederlandse verwerker het belang van een goed grondstofsysteem?

'Grondstoflogistiek is binnen het kunststof productieproces een vak apart. Niet elk bedrijf heeft de kennis daarvan in huis. De spuitgietsector in Nederland loopt sowieso gemiddeld iets achter. Er zijn relatief weinig robots en veel oudere machines. Bedrijven zijn doorgaans wat conservatief ingesteld en erg prijsgericht. Een van de oorzaken is dat Nederland geen auto-industrie heeft, terwijl daar toch veel vernieuwingen ontstaan. Daarnaast hadden de loonspuitgieters het de afgelopen jaren slecht. Wat energiegebruik en productie-efficiëntie betreft lopen ze dan zo ver achter, dat het moeilijk is die achterstand in te halen. Bij veel bedrijven is ook te weinig kennis aanwezig over kunststofverwerking. De uitdaging ligt dan in het overdragen van deze kennis. Zo geef ik trainingen over bijvoorbeeld het drogen van granulaat, zodat operators beter inzicht krijgen in de technische mogelijkheden en de efficiëntieverbeteringen die een goed grondstofsysteem hen biedt', aldus Koolhaas.

Flessenblazen

Van oorsprong verkocht Kotraco geen kunststofverwerkende machines want de markt voor spuitgietmachines en robots was al vrijwel geheel afgedekt. Jurgen Koolhaas: 'Omdat wij ons leveringsprogramma toch wilde uitbreiden, zijn we ons gaan oriënteren en



Het basisprincipe van extrusieblazen.

kwamen we bij blaasvormmachines en thermovormmachines uit. Door een project dat we samen met een Nederlandse klant hebben gedaan voor de levering van randapparatuur, zijn we in contact gekomen met een producent van schoonmaakmiddelen in Suriname. Die wilde zijn eigen flessen gaan blazen en had nieuwe machines in Tsjechië gekocht. Zo ben ik in contact gekomen met GDK dat een vertegenwoordiger zocht voor de Benelux. GDK is een vrij klein bedrijf dat met ca. twintig medewerkers ongeveer zestien machines

'We moeten in Nederland weer geld gaan verdienen met produceren, met iets maken.'

per jaar bouwt. Deze extrusieblaasmachines zijn geschikt voor de productie van holle producten en worden gebruikt in onder meer de farmaceutische en de chemische industrie, maar ook voor de productie van technische producten'.

Dat was dus iets heel anders?

Koolhaas: 'Voor ons was het een nieuw marktgebied, waar we in 2011 serieus mee van start zijn

gegaan. In vier jaar tijd hebben we negen GDK-machines verkocht. Deels bestemd om bestaande machines te vervangen, deels als uitbreiding van de productie. We zien dat er steeds meer verpakkingen worden geblazen doordat glas wordt vervangen door kunststof. De extrusieblaasmachines van GDK zijn volledig elektrisch. Wij leveren complete installaties turn-key aan de klant. In sommige gevallen sturen we de randapparatuur naar GDK, waar de complete eenheid wordt opgebouwd, in bedrijf gesteld, afgenomen door de klant, gedemonteerd, op transport gesteld en bij de klant weer in elkaar gezet. Dat doen meestal monteurs van Kotraco in samenwerking met die van GDK. Wij nemen zo'n project van A tot Z aan.

Het programma van GDK omvat vijf modellen met 1 of 2 matrijzen. De bouwwijze is modulair, veel is gestandaardiseerd en wordt volledig op klantenspecificatie gebouwd. Dat betekent dat GDK maatwerk kan leveren. Bijzonder is dat GDK ook systemen voor in mouldlabelling kan leveren. Dat is bij extrusieblazen niet eenvoudig, want het is lastig om een etiket kreukloos op de fles te krijgen. Het is een techniek die GDK samen met het Nederlandse bedrijf Van den Brink heeft ontwikkeld.'

En dan levert Kotraco ook nog thermovormmachines.

'Dat doen we sinds 2008. Die zijn van het Zwitserse merk WM, een vertegenwoordiging die ik indertijd heb overgenomen van IPM. De thermovormmachines voor de productie van verpakkingen, hebben we tot op heden vooral in België geleverd.'

Dus Kotraco doet zowel zaken in Nederland als in België?

Koolhaas: 'Ja, en dan ontdek je duidelijke verschillen



PP flesjes voor frisdrank die op een GDK extrusieblaasmachine geproduceerd worden.



Binnenkort levert Kotraco de eerste extrusieblaasmachine aan HG International, een fabrikant van schoonmaak- en reinigingsmiddelen.

in het zaken doen tussen de twee landen. Interessant is het verschil in de bedrijfshiërarchie. In België vraagt vaak de 'baas' zelf de offerte aan en beslist welke machine wordt gekocht. Daar moeten de operators dan mee werken. Dat is in Nederland niet goed denkbaar. Daar hebben de operators een belangrijke stem bij het nemen van een beslissing. In België moet je je aandacht vooral op de directeur richten terwijl je in Nederland op de werkvloer begint.'

Hoeveel personeelsleden heeft Kotraco?

Kotraco heeft op dit moment een team van vijf personeelsleden en werkt daarnaast nauw samen met een aantal zelfstandige specialisten op het gebied van onderhouds-, montage- & marketingactiviteiten. Jurgen Koolhaas: 'De communicatielijnen zijn lekker kort en er heerst een open, directe cultuur. Iedereen levert een

concrete bijdrage aan het succes van het bedrijf'.

Zijn er plannen voor de nabije toekomst?

'De kunststofverwerkende industrie blijft in ontwikkeling met nieuwe materialen (bioplastics) en vernieuwde technologieën. De trend van energie-efficiënter produceren zal verder doorzetten. Een duidelijk voorbeeld hiervan zijn de energiezuinige granulaatdrogers en temperatuurapparaten die onze producent Moretto onlangs heeft ontwikkeld. Deze producten krijgen een extra aandacht in ons programma. We geven dan ook dikwijls trainingen over dit specifieke droogproces. Daarnaast willen wij de levering van turn-key installaties verder uitbreiden; daarmee ontlasten wij onze klanten door de zorg uit handen te nemen.'

Kitty Kamp