

THEO REGELING, KUNSTSTOFBEDRIJF RPP:

'Samenwerking basis voor groei'

Binnen nu en een paar jaar dubbele cijfers schrijven. Dat is de doelstelling van RPP. De in het lassen van kunststof platen gespecialiseerde toeleverancier doet dat niet op eigen kracht. Directeur Theo Regeling zoekt bewust samenwerking met een ander kunststofbedrijf. 'Samen innoveren legt voor RPP het fundament voor een sterke ketenpositie.'

BIDDINGHUIZEN Piepjong is het bedrijf nog maar. Toen directeur Regeling in 2003 met RPP startte, stond het industriële gesternite er niet al te florissant voor. Toch was dat voor hem geen reden het ondernemerschap uit te stellen. 'De markt was er rijp voor. Je merkte aan alles dat grote uitbesteders zich oriënteerden op nieuwe mogelijkheden. Daar zijn wij op ingesprongen.' Hij doelt daarmee op het meedenken met afnemers om door continu te innoveren nieuwe productconcepten te ontwikkelen of bestaande producten te verbeteren. 'In de kunststofketen zie je over de hele linie een omslag van reactief naar proactief opererende toeleveranciers die meer te bieden hebben dan het sec produceren. Met name het probleemoplossend vermogen van RPP is een reden waarom uitbesteders voor ons kiezen, ziet Regeling in de praktijk. 'Je moet als toeleveranciers wel een sparring partner zijn die zich door een duidelijke meerwaarde onderscheidt. Anders kan je het wel vergeten, voor jou tien anderen.' De groeicijfers bewijzen het succes van de innovatieve koers die Regeling met RPP vaart. 'De afgelopen twee jaar verdubbelde de omzet van het bedrijf dat hij overnam van een Amerikaans concern. Ook voor de komende jaren streeft hij nog naar een sterke groei. 'Binnen nu en vijf jaar moet die nog een

WAT DOET RPC?

RPP verwerkt kunststof plaatmateriaal en levert onder meer gefreesde, gewalste en gelaste onderdelen aan internationaal opererende uitbesteders. Het kunststofbedrijf ontwikkelt en maakt ook complete eindproducten waaronder kunststof ventilatiesystemen of bakken voor de tuinbouw om voedingsstoffen naar de planten te verdelen. De toeleverancier exporteert zelf naar Duitsland en Ierland, maar de producten die aan een van de grotere klanten wordt geleverd, gaan de hele wereld over - tot Japan aan toe.



Directeur Regeling van RPP: 'Je merkte aan alles dat grote uitbesteders zich oriënteerden op nieuwe mogelijkheden. Daar zijn wij op ingesprongen.'

keer verdubbelen', is zijn planning.

Export

De directeur heeft van meet af aan de toegevoegde waarde van RPP in exportproducten gezien. We maken bijvoorbeeld een ventilatiesysteem dat onder meer naar Azië wordt verscheept. Omdat de producten volumineus zijn, zijn de transportkosten relatief hoog. We zijn nu bezig om het product opnieuw te ontwerpen zodat het compacter wordt en er meer van in een container kan.'

Ook voor de nieuwe producten die de RPP-directeur op stapel heeft staan, heeft hij de wereldmarkt in gedachten. 'Ik denk daarbij onder meer aan China en Zuid-Amerika. Behalve dat we bestaande producten geschikt voor export willen maken, gaan we ook geheel nieuwe producten ontwikkelen, zoals een filtersysteem. We hebben een bureau ingeschakeld met ervaring in onderzoek in China en Rusland die daar de markt voor ons in kaart gaat brengen.'

Een deel van de nieuwe producten gaat RPP met een partner ontwikkelen en vermarkten. Regeling: 'We hebben een consortium opgezet waar wij onze kennis over lastechnologie inbrengen, het andere bedrijf is gespecialiseerd in het ontwikkelen en produceren van de extrusie van profielen.'

Krachtenbundeling

Het samenwerkingsverband maakt gebruik van het Innovatieprestatiecontract (IPC). Regeling, die daarin een mogelijkheid ziet om

met overheidssteun te innoveren, kwam het andere bedrijf tijdens een bijeenkomst over de IPC tegen. Het van elkaar leren vindt hij een belangrijke reden om de krachten te bundelen. 'Ik mik met het innovatieprestatiecontract, dat bedrijven die in de

kunststofketen samenwerken voor een langere periode subsidieert, op een periode van twee tot drie jaar.' De verwachting van de RPP-directeur is dat het kunststofbedrijf mede door de IPC-subsidie en het daarbij behorende inno-

WAT IS IPC?

Een Innovatie Prestatiecontract (IPC) is een nieuwe werkwijze om samenwerking tussen het ministerie van Economische Zaken, bedrijven en brancheorganisaties te stimuleren en tot meerjarige innovatie te komen. In het Innovatie Prestatiecontract legt elk bedrijf voor een periode van drie jaar de innovatieplannen en acties vast. Afhankelijk van de core business kan de innovatie zich richten op productiekosten, afnemers en/of de product/dienst. Per deelnemend bedrijf stelt het ministerie voor drie jaar 49.500 euro beschikbaar. Daarmee doet de ondernemer extra investeringen in zijn bedrijf. Waar en hoe heeft hij zelf gekozen en vastgelegd in zijn plannen.

Inl.: www.nrk.nl.

vatieplan een stevige fundament kan opbouwen. 'Ik zie het als de basis onder een sterke toekomstige ketenpositie.'

Regeling dicht de IPC's voor de branche een groot belang toe. 'Het stimuleert samenwerking. Dat gebeurt al wel, maar kan zeker beter - meer gestructureerd. Behalve dat het IPC projecten subsidieert die als voorbeeld kunnen dienen, staan we daarmee als sector sterker. De innovatieprestatiecontracten dragen daarom bij aan het uitbouwen van de concurrentiepositie van de Nederlandse rubber- en kunststofindustrie.'

MARGUERITE TACHET

Fietsenmaker aan de ERP

Baan ERP-oplossingen sturen al jaren de productie bij veel MKB'ers aan. Van Dam Machine uit Amsterdam is daar een voorbeeld van. Met 150 werknemers is de onderneming al dertig jaar wereldspeler met machines voor het bedrukken van plasticverpakkingen.

AMSTERDAM Overgang naar een klantspecifieke productie vereiste een gewijzigde logistieke aansturing. Het ooit van Baan gekochte Triton softwarepakket kwam in aanmerking voor renovatie. Na een korte inventarisatie bleek het interessanter om te migreren naar een nieuwe generatie ERP van het Amerikaanse SSA Global (dat Baan twee jaar geleden overnam). Profuse uit Veenendaal is nu bezig om bij de Mokumers SSA ERP LN (opvolger van BaanIV en BaanV) te implementeren.

Rijwielen

Een ander voorbeeld is Holland Mechanics in Purmerend. Dat bedrijf onderscheidt zich door kwaliteit en permanente innovatie. De toeleverancier voor de rijwielindustrie weet zelfs Chinese fietsfabrikanten over te halen hun goedkope arbeidskrachten in te ruilen voor HM-machines die voortaan de spaakwielen gaan maken. De Baan-historie stamt bij de Westfriezen nog van voor

Triton. Omwille van het gebruiksgemak, alsmede de gewenste functionaliteit hier en in China, kwam een nieuwe generatie ERP in beeld. Als goede partners voltooiden SSA Global en Profuse gezamenlijk de migratie van BaanIV naar SSA ERP LN.

Herbezinning

Ook bij Holmatro in Raamsdonksveer vormde de opstart van een nieuwe activiteit aanleiding tot herbezinning op het bedrijfsinformatiesysteem. Deze

specialist op het gebied van compacte hydraulische werktuigen geniet grote faam in de wereld van reddingsdiensten en brandweercorpsen. De kennis, ontwikkeld bij het produceren van scharen voor het openknippen van autowrakken en gereedschap voor het stutten van ingestorte gebouwen, wordt aangewend voor watersportdoeleinden.

Zeilen hijsen en trimmen is voortaan een 'makkie' met de producten van Holmatro Marine Equipment. Deze nieuwe divisie kreeg bij de start een eigen ERP-systeem in de vorm van SSA ERP LN. Bij gebleken geschiktheid zal daarna de rest van het bedrijf het huidige BaanIV omruilen voor diens opvolger.



Personeel van Systemate Numafa uit Numansdorp voor een van de geproduceerde machines voor de voedingsindustrie. Dit bedrijf maakt al jaren gebruik van Baan IV ERP-software. Daaraan voegde Profuse onlangs een inkoopportal toe.

