

Artech Rubber twijfelt niet aan overname van Schneegans

Nieuwe eigenaar Richard Groot ziet productiewerk terugkomen naar Nederland

Anja Ariese nam twintig jaar geleden Artech Rubber min of meer noodgedwongen over van haar vader Henk. “Ik ben in die zin erfelijk belast en afgelopen zomer heb ik mijzelf na twintig jaar gevraagd wat ik wil voor mijn toekomst. Het resultaat was dat ik Richard Groot heb gevraagd mijn bedrijf over te nemen. Gelukkig bleek hij dat wel te willen en inmiddels heeft hij ook Schneegans overgenomen van Freudenberg.”

TEKST HENK HEUVELMAN FOTO ROBIN BRITSTRA



Richard Groot (r) en Anja Ariese van Artech Rubber: “De overname van Schneegans is geen gok. We hebben de machines, de matrijzen en de klanten.”

Anja Ariese heeft geen opvolgers en ze wist dat er iets met het bedrijf moest gebeuren. In die gedachte vond zij Richard Groot, die nog maar sinds maart 2017 bij Artech in Zutphen werkt. Ariese: "Toen Richard hier ging werken, viel ik al heel snel in mijn rol als manager en Richard nam als vanzelf de directeursfunctie op zich. Dingen die hij leuk vindt om te doen, zijn niet mijn sterke punten: het naar buiten gaan, naar de klanten toe, de boer op, dat vindt ik veel lastiger dan hij. Andersom doe ik de dingen die hij niet leuk vindt juist heel graag. We vullen elkaar dus perfect aan." Anja Ariese ging in haar zomervakantie eens goed nadenken en besloot dé vraag maar gewoon bij Richard Groot op tafel te leggen: wil jij het bedrijf kopen? Ik vroeg hem erover na te denken en hij zei ja. Het was een stap voor mij maar ik heb het bedrijf met plezier aan de mens Richard verkocht. Ik had het echt niet zomaar aan iedere willekeurige andere partij verkocht."

27 jaar handel

Richard Groot moest natuurlijk de benodigde centen bij elkaar zien te krijgen en toen dat gelukt was, kon hij zich vanaf 15 september 2017 de enige eigenaar van Artech Rubber noemen. Anja Ariese zelf is nu als bedrijfsleider in loondienst. "Dat is wat anders dan eigenaar natuurlijk maar ik kan er goed mee omgaan. Ik ben het misschien niet altijd overal mee eens maar Richard heeft steeds gezegd dat hij altijd naar mij zal luisteren vanwege mijn ervaring en mijn input. Maar hij doet niet per definitie wat ik zeg."

Voor Artech Rubber werkte Richard Groot 27 jaar in de

'Bedrijfsleider in loondienst is natuurlijk wel wat anders dan eigenaar. Maar ik kan er goed mee omgaan'

rubberwereld, niet in de productie maar bij een grote handelsfirma. "Wat een bedrijf als Artech maakt, dat verkocht ik. Dus de producten en het materiaal zijn mij niet vreemd." Ariese: "Ik hoefde hem niets te vertellen over het product. Ik voelde dat het goed was, ik voelde dat de overname goed was en dat het bedrijf nu doorgaat met iemand die echt liefde voor het vak en voor het materiaal voelt."

Per 15 september 2017 is Richard Groot officieel de eigenaar en slechts tweeënhalve maand later, namelijk op 1 december, is de productie, de verkoop en distributie van Schneegans-producten voor industriële klanten overgenomen.

Freudenberg is de nummer 2 op de wereld op het gebied van rubber en afdichtingen en Schneegans

OEM en MRO

Artech Rubber in Zutphen heeft zijn klanten in vele sectoren: machine- en apparatenbouw, agrarische sector, scheepsbouw, onderhoud, bouw, food, infra ... het is heel breed. Directeur Richard Groot: "Je hebt OEM-maakindustrie en je hebt de MRO-onderhoudswereld. Zo zal onze toekomst zijn: MRO (maintenance, repair and overhaul) doen we via een distributiekanaal waarin we samenwerken met andere leveranciers die een breder pakket aanbieden. De OEM doen we zelf. De OEM wil een producent aan tafel kan meedenken en ontwikkelen en snel de eerste prototypes kan maken en daarna kan produceren."

was een familiebedrijf dat rond 2009 door Freudenberg werd overgenomen. Freudenberg-Schneegans wilde van de rubber producten af, om vanwege ruimtebeperkingen te kunnen concentreren op de 2K-producten (kunststof-rubberproducten). Groot: "Met name de 1k-kwaliteit rubber, dus producten die uit alleen rubber bestaan, die wilde men afstoten. Artech maakte al delen voor Schneegans in kleinere series en van de moeilijker materialen. De relatie met Artech-Freudenberg bestaat al sinds 1985, dus dat is best lang. Wellicht om die reden konden wij goed in gesprek komen. In het begin hebben Anja en ik de onderhandelingen samen gedaan toen ik nog geen eigenaar was. Dat ging goed, we hebben alles inclusief de klanten, de machines en de matrijzen overgenomen. We kennen de producten en de machines dus we wisten wel waarover we het hadden. De mensen waarmee we de onderhandelingen deden, waren niet onze contacten bij Schneegans hoor. Dit waren echt de Freudenbergers, zeg maar de business-mensen. Het waren heel zakelijke gesprekken."

Ziel eruit

Maar die gesprekken liepen behalve zakelijk ook heel goed. Ariese: "We zijn er best snel uitgekomen. Dat moest ook, we moesten opschieten want we zagen de boel bij Schneegans langzaam inzakken. Als je in een bedrijf aankondigt dat er iets gaat gebeuren, dan gaan er mensen weg en zo raak je heel snel kwaliteit en performance kwijt. De ziel verdween uit het bedrijf dus dan moet je opschieten. De drive die wij hier hebben om een klant snel en goed te helpen, die verdwijnt langzaam uit zo'n onderneming waarin de beslissing is genomen te stoppen. Dus we moesten bij de onderhandelingen gas geven."

Diepladers

Maar inmiddels is het allemaal zover. Eind december en begin januari kwamen de diepladers met zes machines het terrein op hier in Zutphen. Op één machine na zijn ze allemaal van het merk Engel. "Ze zijn groot, zwaar en elektrisch. Het heeft nog wat te betekenen gehad voor het transformatorhuis, alles moest veranderen en worden uitgebreid met kabels

van 250 euro de meter. De fabriek moest ook een periode stroomloos worden gemaakt, helemaal niet handig voor ons, maar dat was ook snel voorbij en de eerste machine is begin januari helemaal opgeleverd door de monteur van het merk. Die heeft 'm vanuit Duitsland naar hier begeleid, geplaatst, ingeregeld en gekalibreerd."

Artech zal enkele mensen extra nodig hebben en dat personeel wordt nu geworven. De eerste medewerker draait al mee en een tweede begon half januari. "We moeten die mensen zelf opleiden. Verder moet je vanzelfsprekend voor een goede werksfeer zorgen en je moet de mensen natuurlijk wat te bieden hebben. Dan zal het wel lukken met de bezetting."

Grotere series

Voor Artech Rubber bestaat de basis uit rubbervorm-

Devulcaniseren

Blijft het allemaal zo voortgaan in de rubberwereld? Directeur Richard Groot van Artech denkt van niet. "Nee, zeker niet. Er zijn al wel vervangers voor natuurrubber, elke kwaliteit heeft zo z'n voordelen. Maar waar we natuurlijk naartoe moeten, is een wereld waarin we veel meer gebruikmaken van hernieuwbare bronnen. De mogelijkheid om rubber te gaan devulcaniseren, die is bepalend. Er zijn bedrijven die al ver mee zijn en wij volgen het op de voet. We willen zo snel mogelijk die producten gebruiken. Het milieu ligt ons na aan het hart, we hebben op dit moment door de financiering van de overname helaas even de middelen niet maar anders lag het hele dak hier allang vol met zonnepanelen. Dat is echt een onderwerp waar we veel over praten, ook over het mogelijke hergebruik van flash (overvloei), kunnen we daar wat mee? Kunnen we het vermalen en opnieuw gebruiken via downcycling? Binnen onze grenzen moeten we zo bewust mogelijk met energie en milieu. We hebben natuurlijk per definitie een grote CO₂-footprint, dus wat binnen onze macht ligt, moeten we wel doen. En anders zorgen de energierekeningen er wel voor dat we hierover gaat nadenken."

Het bestaande machinepark van Artech wordt nog deels met stoom verwarmd. "De ketel hebben we vorig jaar nog vervangen door een moderne met een modulerende brander, duurder maar efficiënter. Stoom is in principe goedkoper dan elektriciteit maar het is ook minder nauwkeurig. Je moet het inzetten waar het kan." (Meer over devulcaniseren elders in dit blad)

artikelen, rubbermetaalverbindingen, afdichtingen en o-ringen. Richard Groot: "Het pakket dat we er nu bij hebben gekregen, bestaat uit producten die we al maakten maar die we nu in grotere series gaan maken, namelijk de series die Schneegans eerst zelf produceerde in Duitsland. Nu gaan dus opschalen met meer van hetzelfde. Bij het oude Artech-deel houden we onze specialties aan. In de ene fabriek maken we de kleine series hoogwaardige producten, in de andere hal maken we nu de grote series."

Productie naar Nederland

Die specialties blijft Artech zeker maken, zegt Groot. "Die vormen onze basis en daarin gaan we verder specificeren. Ik ben ervan overtuigd dat de productie veel dichterbij de afnemer moet liggen. Vroeger zag je dat de productie eerst naar Oost-Europa ging en toen naar Azië. Ik denk dat het binnen vijf jaar helemaal andersom is en daarop zijn wij ons bedrijf nu aan het inrichten. En nee, het is geen gok. Je ziet het gewoon gebeuren. Als je nog twee jaar wacht, ben je te laat. Ook in Azië stijgen de lonen en vervolgens heb je het bijkomende probleem van de enorme afstand en de niet-constante kwaliteit. Als je alles gaat rekenen, de mensen die je er heen moet sturen, de tijd die dat kost, het niet begrijpen van elkaar, de fouten die worden gemaakt... als je dat allemaal optelt, lijkt produceren in Azië vaak goedkoper maar als je alles optelt valt het ook vaak tegen. Mooi voorbeeld: een kennis van mij zit in de feestartikelen en hij kocht een enorme partij poppetjes van Jozef en Maria voor in de kerststal. Heel goedkoop, allemaal hartstikke mooi. Maar bij al die poppetjes bleek baby Jezus te ontbreken. Vergeten. Dat maak je mee. En op dat moment hadden ze natuurlijk geen mal van het kind, die moest vervolgens nog gemaakt worden."

Kwaliteit niet constant

Als je iets in Azië laat maken, doe je dat vanwege de lage prijs, zo redeneert Groot. "Maar komt er vervolgens toevallig ook een heel grote andere klant binnen, dan gaat die echt voor. Om toch te kunnen leveren, brengen ze jouw order elders onder met de kans dat de kwaliteit niet gelijk is en dus niet constant. De eerste keer maken ze het zelf en is de kwaliteit goed want jij hebt dat allemaal geauditeerd. Zo gaat het, ik heb er heel veel rondgelopen. Ik heb altijd in de handel gezeten, ik weet hoe het er aan toe gaat. Dus, als je uiteindelijk alles bij elkaar optelt, had je het net zo goed gewoon hier bij een goed bedrijf kunnen laten maken. Dan had je ook een goed leven gehad. Wat wij doen, is dus geen gok want het productiewerk komt gewoon terug. Het belangrijkste is dat je de overtuiging hebt dat er veel meer werk terug naar hier

komt, dus je moet nu inrichten op de vraag van morgen. Wat wij doen met Schneegans levert directe beschikbaarheid van machines, matrijzen én werk. De klanten zitten wereldwijd, wij hebben die klantenbase plus de orders nu hier. We hebben de overname met Freudenberg in een goed communicatieplan naar

‘Vroeger zag je dat de productie eerst naar Oost-Europa ging en toen naar Azië. Ik denk dat het binnen vijf jaar andersom is en daarop zijn wij ons bedrijf nu aan het inrichten’

buiten gebracht dus iedereen weet ervan. We gaan ervan uit dat de meeste klanten zullen blijven maar hoeveel precies, dat zal de toekomst leren. Men moet ons leren kennen, wij zullen met de klanten in contact treden.”

Stap 3

Anja Ariese: “Vroeger had Artech af en toe een probleem. Als wij iets ontwikkelden en we maakten vervolgens een kleine serie, dan ging dat goed. Maar als de klant grotere series nodig had, dus de derde stap wilde zetten, konden wij dat misschien nog wel leveren maar zeker niet voor de goede prijs. We waren vaak te duur. Nu kunnen we die transitie maken en gaan we die grotere series in andere hal produceren en zullen we prijstechnisch wel interessant zijn. Ik zie in de Schneegans-deal een prachtige opstap om de technie-

ken goed onder de knie te krijgen en de stappen 1,2 én 3 aan de klanten te kunnen aanbieden. Dat zal ook nodig zijn want we willen de hele OEM-markt in Oost-Nederland gaan bedienen.”

Tempo maken

Er is iets van een gezond spanningsveld tussen wat Groot wil en wat Ariese haalbaar acht, zegt zij. “Maar eind januari zullen we productie draaien met in ieder geval enkele machines. En dat moet ook want we hebben heel veel orders liggen. Het basis-Artech is al druk (+30% autonome groei in 2017, red.) en ik zou het liefst morgen alle machines tegelijk aansteken. Maar zo iets is niet realistisch, het gaat een voor een. We hebben gelukkig veel kennis van machines van Engel want die hebben we zelf. Dus die kennen we al en dat scheelt. We hebben zelf veel ervaring in huis, onze productie leider loopt hier al twintig jaar en die schrikt niet zo gauw ergens van. Engel komt de machines afleveren en goed neerzetten. Engel Duitsland heeft ze overgedragen aan Engel Nederland en ik moet zeggen, dat doen ze goed. Je betaalt er overigens ook wel voor hoor, maar ze hebben de zaken wel voor elkaar.”

