

MANAGEMENT TEAM



CENTRAAL BEHEER

‘JAARLIJKS NEMEN WE ALLE RISICO’S ONDER DE LOEP’

Bedrijfscontinuïteit is voor de Twentse spuitgietspecialist Reobijn één van de belangrijkste risico’s. ‘Bij machinebreuk zijn we snel weer up and running.’

In Haaksbergen, in het meest zuidelijke puntje van Twente, bevinden zich de bedrijfshallen van Reobijn. Het in 1959 opgerichte bedrijf is gespecialiseerd in het spuitgieten van kunststof, vertelt directeur Jan Bernard Wolters. ‘Daarbij zijn we enerzijds gespecialiseerd in halffabricaten waarbij nauwkeurigheid een belangrijke eis is, zoals onderdelen voor de automotive-industrie, voor CV-ketels en boilers, en voor diverse soorten pompen. Aan de andere kant zijn we gespecialiseerd in eindproducten die er gewoon heel goed uit moeten zien. Dan kun je onder meer denken aan de dienbladen bij McDonald’s en aan de doppen op de beugelflessen van Grolsch.’ Een uiteenlopend portfolio, beaamt Wolters. ‘Toch zien we in algemene zin wel een trend, namelijk dat spuitgietproducten steeds lichter worden en tegelijkertijd meer functionaliteit in zich bergen. Verder staat het hergebruik van grondstoffen steeds meer in de belangstelling; van plastic dat terugkomt uit de inzameling bij particulieren tot restpartijen van industriële verbruikers. Ook zoeken we voortdurend naar manieren om ons productieproces nog efficiënter te maken. Niet voor niets is ons machinepark in hoge mate geautomatiseerd en gerobotiseerd.’

Multi-inzetbare machines

Recent nog breidde Reobijn flink uit; vorig jaar werd 2.000 vierkante meter vloeroppervlak aan het bedrijfspand toegevoegd, begin 2017 nam het bedrijf 4 nieuwe spuitgietsmachines in bedrijf. De complexe, deels gerobotiseerde spuitgietsmachines – inmiddels 75 in totaal – programmeert Reobijn zelf. Een bewuste

keuze, schetst Wolters. ‘Doordat we eigen programmeurs in dienst hebben die de machines door en door kennen, kunnen we een onverhoopte storing in 9 van de 10 gevallen snel zelf oplossen. Voor die ene keer dat dat niet lukt, hebben we dwingende afspraken gemaakt met onze machineleverancier. Daardoor hebben we de garantie dat we binnen maximaal 24 uur weer up and running zijn. Verder kiezen we bewust voor multi-inzetbare machines, die meer dan één bewerking kunnen uitvoeren. En, ten slotte: we maken deel uit van een grotere groep. In geval van machinebreuk kunnen we in uiterste noodgevallen snel uitwijken naar een van onze zusterbedrijven, Final Plastics Nederland en Kennemer Plastic Industrie.’

Klantaudits

Bedrijfscontinuïteit is voor een bedrijf als Reobijn een van de belangrijkste risico’s. ‘Natuurlijk, we werken met brandbare materialen, dus ook brand is een belangrijk risico. Gelukkig hebben we onze bedrijfsprocessen en brandbeveiliging zo goed op orde, dat er de afgelopen pakweg 40 jaar geen enkel noemenswaardig incident heeft plaatsgevonden. We voldoen aan de ISO 14001-norm en worden ook regelmatig geauditeerd door klanten.’ Een substantieel deel van zijn omzet haalt het in de grensstreek gelegen Reobijn bij Duitse multinationals, schetst Wolters. ‘Vaak gaat het om leveranciers van de automotive-industrie, met alle zwaarwegende kwaliteitseisen van dien. Uiteraard zijn onze klanten erg geïnteresseerd in de vraag in hoeverre wij als toeleverancier onze zaken op orde hebben als het gaat om veiligheid. Maar het grootste gevaar schuilt wat dat betreft toch vooral in het niet op tijd kunnen leveren. Voor ons is het cruciaal dat machines

‘Een onverhoopte storing kunnen we in 9 van de 10 gevallen snel zelf oplossen’

JAN BERNARD WOLTERS, Reobijn



blijven draaien en dat de continuïteit van ons productieproces niet in gevaar komt. We kunnen het ons niet permitteren om lang stil te staan, zeker nu onze klanten steeds vaker zelf geen voorraad meer aanhouden. Als leverancier maken wij deel uit van hun logistieke keten. Des te meer reden om scherp te blijven en te investeren in de kwaliteit van onze processen.’

Jaarlijkse check-up

Samen met verzekeraar Centraal Beheer neemt Reobijn eens per jaar alle operationele en technische risico’s onder de loep tijdens de risico-inventarisatie en -evaluatie. Wolters: ‘In Nederland hebben we nog wel eens de neiging om onszelf te oververzekeren. Juist door eens per jaar weer eens kritisch te kijken naar alle

bedrijfsrisico’s houden we goed zicht op hoe we er voor staan, waar eventuele zwakke plekken zitten, en wat er écht verzekerd moet worden. We zijn verstandig verzekerd, zeg ik altijd.’ Wolters prijst zich in dit opzicht ook gelukkig met zijn klanten, die snappen dat het financieel uitknijpen van toeleveranciers uiteindelijk alleen maar averechts werkt. ‘Als je als OEM’er voortdurend bij je leverancier op kostenreductie hamert, kan dat zomaar betekenen dat bepaalde risico’s niet optimaal zijn afgedekt door verzekeringen of door preventieve maatregelen. Juist doordat onze klanten ons de ruimte bieden om óók een goede boterham te verdienen, kunnen ze ervan op aan dat wij onze zaakjes op orde hebben. Uiteindelijk is het in iedereens belang dat wij grip hebben op risico’s en dat onze fabriek gewoon doordraait – no matter what.’