

Veel nieuwe projecten nopen spuitgieterij tot investeringen

Reobijn groeit maar door

Het bedrijf floreert en de ene machine is net geplaatst en ingeregeld of de volgende wordt alweer besteld. Het ene project is juist afgerond of de volgende staat alweer op de rit. Het gaat goed met het bijna zestigjarige spuitgieterij Reobijn in Haaksbergen. Met 60 medewerkers is de omzet in amper zes jaar bijna verdubbeld naar ruim 11 miljoen euro. En ook voor 2019 verwacht het bedrijf te plussen.

Rolf Elling

De investeringen volgen elkaar in ras tempo op. Het is noodzakelijk om alle projecten in goede banen te leiden, vertelt sales manager Paul de Reus. Van de miljoenen kunststofbeugeldoppen voor onder andere bierbrouwer Grolsch, de tienduizenden dienbladen voor McDonald's restaurants door Europa en zelfs daar buiten tot en met de meer complexe spuitgieterijonderdelen voor de automotive, de health, elektronica en voedingsmiddelenindustrie. Het is er allemaal te vinden en voor de productie van deze enorme verscheidenheid staan 32 spuitgieterijmachines vrijwel continu te draaien.

De aanzet tot de groei startte in 2015 met een uitbreiding van 2.000 vierkante meter voor de productie. Hierna is er geïnvesteerd in het machinepark. Achtereenvolgens zijn er vier spuitgieterijmachines aangeschaft in 2017, twee in 2018 en nu de eerste in 2019. Hierbij gaat het om een Sumitomo Demag 210T met robot uitname. De hallen staan nu vol met spuitgieterijmachines van Demag, Stork en Arburg die een sluitkracht hebben variërend van 25 tot 1.400 ton. Hieronder ook tweecomponenten machines. Deze worden ingezet

als een onderdeel uit een harde en zachte kunststof bestaat en deze dan in één productiecycclus kan worden gemaakt. Hierbij draait de matrijs 180 graden om de toepassing uit te voeren. De producten die worden gemaakt wegen tussen de 0,3 gram en 8 kilogram.

Projectmatig

De aanpak van projecten is gebaseerd op one-stop-shop. 'We nemen de opdrachtgever alles uit handen. Vanaf teke-

ning tot en met het eventueel assembleren en inpakken. Niets is ons vreemd. Ook kijken we naar alternatieven in het maaktraject. Zo komt wel eens voor dat het product een onderdeel is waarbij ook een metalen onderdeel aanwezig is. En we kunnen de klant voorleggen of we dit ook niet van kunststof kunnen maken. Uiteraard beslissen we dit niet zomaar eventjes, er wordt dan een plan van aanpak opgesteld. Hierbij wordt gekeken naar het 'programma van eisen' zoals we dit noemen en dan leggen we alternatieven voor,

zoals glas gevuld kunststof. Zo zijn er ook weer andere eisen voor gebruik in de elektronica. Worden ze toegepast in de bouw hebben we te maken met het bouwbesluit met de daarbij horende brandnormen en -eisen', legt de Reus uit.

Complex geheel

De meeste matrijzen laat het bedrijf maken in China. 'Maar ook maken we gebruik van matrijzenbouwers in Europa. Het is een complex geheel. Bij de opdracht wordt di-

delijk wanneer de producten in productie moeten komen. Hiervan rekenen we dan terug. Van tekening tot en met matrijzenbouw, testen en alles wat hierbij komt kijken. Dit kan bijvoorbeeld betekenen dat de tijdspanne op ruim een half jaar komt te liggen. In de meeste gevallen is dit geen probleem. Moeten de producten eerder op de markt verschijnen, maken we graag gebruik van de kortere lijnen. Dit heeft wel consequenties voor de prijs, maar dat zijn allemaal afwegingen die je maakt in samenspraak met de

klant. Bij de matrijzen verzorgen onze engineers de gehele begeleiding. Dat wil zeggen van ontwerp tot inbedrijfstelling en vrijgave bij de klanten. Ook de nazorg is bij ons in goede handen. We hebben een technische afdeling die zorgdraagt voor het onderhoud en kleine reparaties van de matrijzen', vertelt De Reus.

Op de productieafdeling wordt gewerkt in drie ploegen. 'Vijf dagen in de week 24 uur. Met eventueel een uitwijkmogelijkheid naar het weekend. Alles wordt bewaakt door statistische procesbeheersing, SPC. Met statistische technieken worden het proces gevolgd en beheerst. 'Hierdoor werken we zo efficiënt mogelijk en wordt er een zo goed mogelijk product gemaakt.'

Het bedrijf heeft inmiddels vergaande plannen. Achter het bestaande bedrijfsgebouw staat een pand dat in eigendom is en binnenkort vrijkomt. Hier wordt dan nieuwbouw gerealiseerd voor verdere uitbreiding. 'We willen hier nog meer spuitgieterijmachines gaan plaatsen, maar dan voor het grotere werk. Nog voldoende uitdagingen dus', besluit De Reus.

www.reobijn.nl



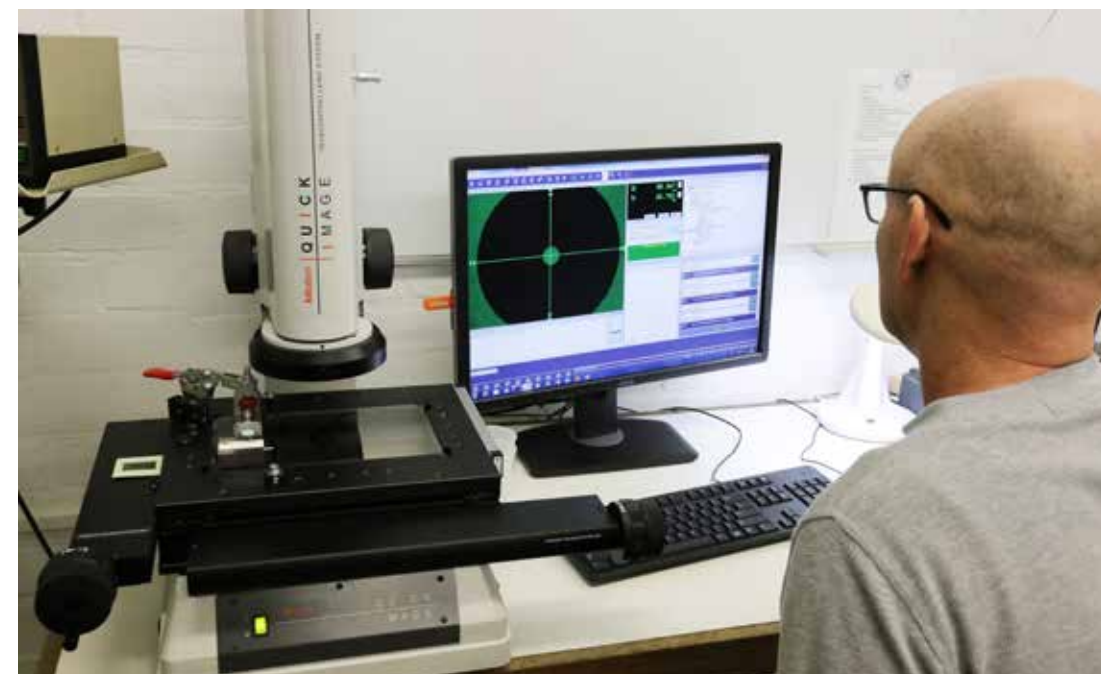
Onderhoud van de matrijzen vindt plaats in de gereedschapsmakerij.

Reobijn plastic products

Industriestraat 28
7482 EZ Haaksbergen
053-5740404
www.reobijn.nl
60 medewerkers
Omzet circa 11 miljoen euro

Profiel Reobijn

Reobijn is opgericht in 1959 door de familie Nijboer en is gespecialiseerd in het (mede)ontwikkelen, produceren, assembleren, veredelen en de verdere logistieke afhandeling van technisch hoogwaardige kunststof producten met een hoge toegevoegde waarde. Het bedrijf levert aan grote en bekende multinationals. Een groot gedeelte van de producten wordt geëxporteerd, leveringen vinden plaats binnen en buiten Europa. Reobijn heeft twee zusterbedrijven in dezelfde bedrijfstak werkzaam. Dat zijn Final Plastic Nederland in Losser en Kennemer Plastic Industrie, KPI in Wieringerwerf. Tussen de bedrijven bestaat een nauwe samenwerking, echter elk bedrijf heeft zijn eigen specialisatie, organisatie en technologie, toegesneden op het marktsegment waarin het bedrijf actief is. Het machinepark van deze drie bedrijven bestaat uit ruim 75 spuitgieterijmachines, waaronder ook meerdere 2K spuitgieterijmachines.



Alle producten worden nauwgezet gemeten. Hieronder ook de ruwheidsmeting.



De productie van een tweecomponenten product, de harde beugelsluiting inclusief de zachte ring.



Sales manager Paul de Reus toont een behuizingsdeel inclusief kijkglasje voor de aansturing van cv-ketels van Atag.



De nieuwe spuitgieterijmachine wordt gereedgemaakt voor productie.