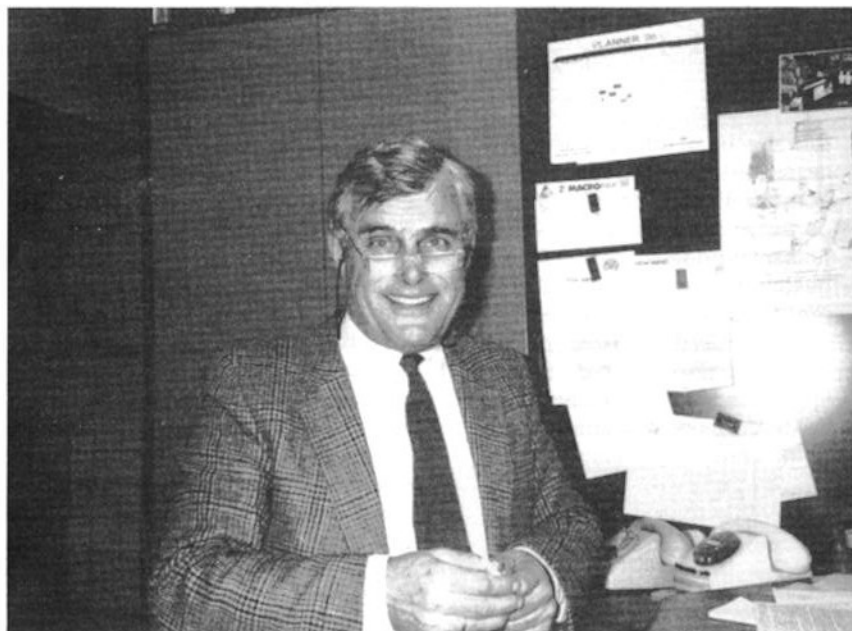
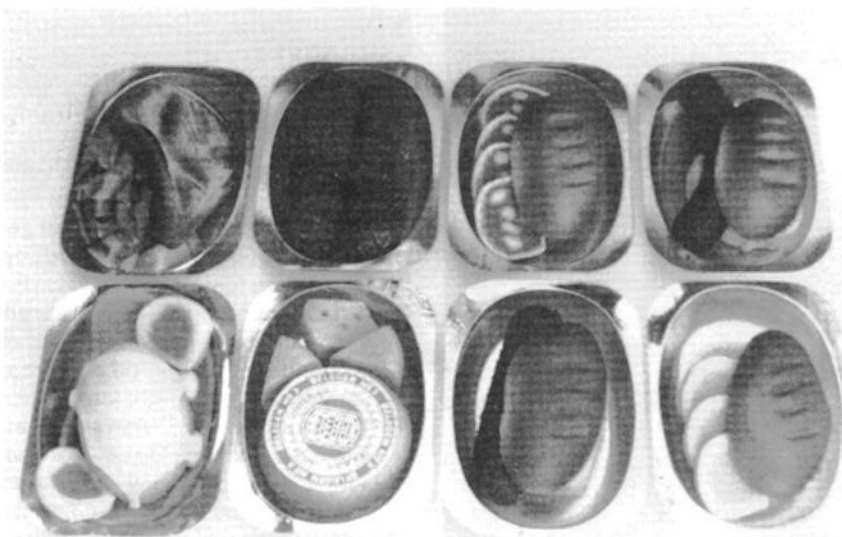


Klein vacuümvormbedrijf dat flexibel wil blijven



Batelaan Kunststoffen BV (7 werknemers) is één van die kleine Nederlandse kunststofverwerkende bedrijven, die er door het hanteren van een eigen bedrijfsfilosofie in slagen het hoofd goed boven water te houden. Het bedrijf, dat gespecialiseerd is in het vacuümvormen van polystyreen en PVC, wil flexibel inspelen op de wensen van de klant. Dat betekent dat het berekend moet zijn op onverwachte situaties. Batelaan wil niet afhankelijk zijn van één of twee grote klanten, maar wil juist een gespreid klantenpatroon van dienst zijn.



Direkteur B. Batelaan van Batelaan Kunststoffen BV.

De heer B. Batelaan, directeur/eigenaar van Batelaan Kunststoffen BV: 'Het bedrijf dat nu hier in Voorschoten staat is voortgekomen uit de firma Burmalon, die nylon pannesponzen maakte. Burmalon raakte in 1962 in moeilijkheden, onder andere omdat het teveel afhankelijk was van één afnemer van het produkt. Toen ik het bedrijf overnam heb ik tegen het personeel gezegd dat wij dat in de toekomst anders zouden gaan doen, dat wij veel produkten voor veel klanten zouden gaan maken.

Ik was stuurman op de grote vaart en ik had ervaring met het werken met mensen. Ik had geleerd dat een schip geld oplevert als het vaart en dat het geld kost als het stilligt. Burmalon was bezig geweest met allerlei uitvindingen. Daar waren heel slimme dingen bij, maar het kostte teveel aandacht. Ik kon mij daar alleen maar uit redden door mij te concentreren op produceren en verkopen. Na drie jaar had ik in plaats van één klant twee klanten en twee produkten in twee marktsegmenten.

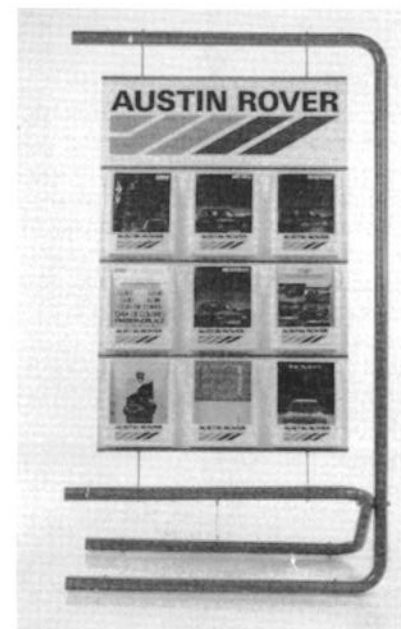
Na vijf jaar viel er weer een klant weg. Dat had ik natuurlijk wel zien aankomen, en ik was al aan het uitkijken naar andere mogelijkheden. Toen kwam er iemand bij me met een order voor het leveren van honderdduizend blisters. In eerste instantie had hij die order zelf willen uitvoeren, maar dat lukte hem niet op tijd. Ik had inmiddels vacuümvormapparatuur gekocht en ik heb die order aangenomen. Nachten hebben we doorgewerkt, maar ik leverde op tijd. En die man is mijn klant gebleven. Op een gegeven moment was dertig procent van mijn omzet van hem afkomstig. Omdat ik het risico wilde spreiden bleef ik zoeken naar meer klanten en

Diepgetrokken verpakkingsmateriaal voor marsepein. Materiaal: gemetalliseerd PVC.

meer produkten. De afgelopen zeven tot acht jaar is me dat gelukt. Je houdt natuurlijk niet steeds dezelfde klanten. Per jaar komen er twintig procent nieuwe klanten bij en vallen ongeveer twintig procent af. Dat is niet zo erg, want ik streef niet naar groei. Het leven is meer dan groter worden.'

Hoe werkt het in de praktijk als je niet wilt groeien.

'Vanuit onze bedrijfsfilosofie kunnen wij goed bestaan. Na vijftwintig jaar heb je zo iets als een naam. Agressieve verkoop ligt mij niet.



Bij Batelaan wordt niet alleen verpakkingsmateriaal diepgetrokken, maar bijvoorbeeld ook onderdelen voor een folderstandaard van Austin Rover. Het gehele ontwerp is van Batelaan. Materiaal: polystyreen.

Als klein bedrijf ben je bijvoorbeeld flexibel. Komt er een telefoontje van een klant, dan sta er ik bij wijze van spreken binnen vijf minuten op de stoep. Ik ben eigenlijk meer een dienstverlenend dan een productiebedrijf. Voorop staat dat ik mijn klanten naar tevredenheid help. Ik verleen diensten en mijn kracht is dat mijn klanten vaak meer krijgen dan ze vragen, omdat ik uit een brede ervaring kan putten. Als klein bedrijf ben je als het ware van elastiek. Alles kan, maar de vraag is of ik ook alles wil. Bij grote opdrachten verwijs ik soms naar collega's, omdat ik weet dat zij sommige produkten voordeliger kunnen fabriceren.'

Wat voor produkten maakt u?

'Onder andere winkeldisplays, lichtbakken en verpakkingsmaterialen. Wij verwerken PVC en polystyreen. Wij hebben vacuümformmachines van Illig, Geiss, Meaf en een oude



Etalagemateriaal voor kledingzaak. Materiaal: polystyreen. Meer dan zeventig procent van de productie van Batelaan is bestemd voor export.

Pentaplast. De vacuümformmachines werken eigenlijk nog steeds volgens hetzelfde principe als vroeger. Computersturing is voor mij niet zo interessant. Bij fabrikanten die grote produkten of grote series maken voor bijvoorbeeld de autoindustrie, kan ik me voorstellen dat het belangrijk is. Maar wij blijven zoeken naar verbeteringen. De vacuümformmachinefabrikanten hebben eigenlijk teveel aandacht voor massa-machines. Voor ons is het belangrijk dat wij snel matrijzen kunnen wisselen en dat de fabriek efficiënt is ingericht. Omdat er naar mijn zin te weinig veranderde aan de machines, heb ik met behulp van de INSTIR-regeling zelf een machine ontwikkeld. De tekeningen zijn klaar en liggen in offertestadium bij een machinefabrikant die een prototype gaat maken. Dat zou als het goed uitpakt een aparte lijn kunnen worden in een aparte onderneming. Maar ik wil niet dat het ten koste gaat van het bestaande vacuümvormbedrijf. Het bedrijf mag geen verlengstuk worden van een hobby en het is evenmin een meccanodoos waarmee van alles te bouwen valt.'

Hoe komt u aan geschikt personeel?

'Wat de opleidingen betreft zou er wel wat verbeterd kunnen worden. De meeste LTS en MTS-opleidingen doen vrijwel niets aan kunststoffen. Wij moeten onze mensen in het eigen bedrijf opleiden. Ik zou er graag ie-

mand bij willen hebben op HTS-niveau, die een bijdrage zou kunnen leveren aan verdere technische ontwikkelingen.'

Bent u lid van een branchevereniging?

'Ja, ik ben lid van de NFK. Het nut van dat lidmaatschap is voor mij vooral dat ze in allerlei onderhandelingen naar buiten voor je op kunnen treden. En dat ze zich inzetten voor het verbeteren van de onderwijsmogelijkheden. Belangrijk is de beeldverbetering die ze de afgelopen tien jaar mede hebben bewerkstelligd. Kunststoffen worden als een volwaardig materiaal gezien. Daar heeft de NFK haar steentje aan bijgedragen.'

Hoe ziet u de toekomst van uw bedrijf?

Allereerst is er de verantwoordelijkheid ten opzichte van de mensen die hier werken. De voortzetting van het bedrijf moet veilig worden gesteld. Heel voorzichtig kijk ik naar de mogelijkheden die er zijn op het gebied van bijzondere verpakkingen en polyurethaanschuim.

Verder ben ik bezig met herverwerkt PET-afval. Daar is glasheldere folie van geëxtrudeerd die goed kan worden gevacuümvormd. De prijs ervan komt in de buurt van die van PVC en de aanvoer van folie wordt mij gegarandeerd.

Ik zoek het niet zozeer in concurrentie. Als het over andere min of meer vergelijkbare bedrijven gaat praat ik liever over collega's. Mijn bedrijfsfilosofie blijft: veel produkten gespreid over een groot aantal klanten, flexibel blijven, en de rentabiliteit in de gaten houden.'