

# 25 jaar Arburg Nederland

Spuitgietmachinefabrikant leverde in 1957 voor het eerst machine in Nederland



Een van de eerste machines die de bekende Duitse spuitgietmachinefabrikant Arburg leverde, kwam in 1957 bij de firma Draka in Nederland te staan. Nadien is het merk uit het Zuid-Duitse Lossburg lang vertegenwoordigd door Kurval, die optrad als dealer. In 1993 koos Arburg voor een eigen 'Niederlassung' en dit is dus inmiddels ook alweer 25 jaar geleden. De twee medewerkers van het eerste uur en directeur Gerrit Hazeleger kijken met een beetje weemoed terug maar ook met alle vertrouwen vooruit.

Robbert Weijers is hoofd verkoop bij Arburg Nederland en heeft van het drietal de meeste dienstjaren. "Ik ben in 1987 bij de firma Kurval begonnen als servicemonteur, het was mijn eerste baan direct na de mts. Ik kreeg te maken met spuitgietmachines maar omdat Kurval meerdere dealerschappen had, ook met allerlei randapparatuur en hot runners." In 1993 besloot het moederbedrijf van Arburg in Duitsland een eigen Nederlandse vestiging op te richten en werd het merk Arburg zelfstandig. "Bij de oprichting zijn enkele mensen meegegaan naar Arburg, waaronder Koos Korsuize en ik. Toen ben ik ook gelijk overgestapt naar de verkoop."

De 'kernploeg' van Arburg Nederland met v.r.n.l. directeur Gerrit Hazeleger, hoofd technische dienst Koos Korsuize en hoofd verkoop Robbert Weijers. "Nichts gesagt is genug gelobt, zeggen de Schwaben in Lossburg. Dus als zij tegen ons zeggen dat wij het nog niet zo slecht doen, moet je dat wel degelijk als een compliment zien." (foto: HH)

## SAFE THE DATE 30-31 OKTOBER

Het Jubileum Open Huis van Arburg Nederland wordt georganiseerd op 30 en 31 oktober in Utrecht. Bekijk de technische highlights uit de spuitgiettechniek in de showroom en volg verschillende sessies met interessante sprekers.

### Verkoop aan de keukentafel

Verkopen rond 1993 ging anders dan tegenwoordig, zegt Weijers. "In die tijd kregen we soms de orders gewoon per fax binnen. De secretaresse had een keer een fax voor een bestelling van drie verwarmingselementen en zag dat er onderaan de fax ook nog een bestelling voor zes nieuwe machines stond. Zo ging dat soms echt, het waren heel andere tijden. In die tijd maakte het spuitgieten een sterke groei door en was er een lage drempel om een spuitgietbedrijf te beginnen. Je kocht een tweedehands machine, huurde een bedrijfshal en begon als loonspuitgieter. Er heerste in die tijd een andere sfeer, we kwamen letterlijk bij de mensen in de keukens. Ik herinner mij dat we aan de keukentafel een offerte bespraken, terwijl de kinderen aan het eten waren. Na het eten liepen we de productie in. Nu is het een van de grootste spuitgietgieters van Nederland en die kinderen van toen werken nu ook in het bedrijf. Mooi." Koos Korsuize: "Een deel van de klanten uit die tijd is uitgegroeid tot middelgrote bedrijven en behoort nog steeds tot onze trouwe klanten. Ze zijn tevreden over ons product en onze service. Natuurlijk is er overal wel eens iets, maar wij staan ervoor om het op te lossen en dat wordt gewaardeerd. Wij moeten continu de signalen van de klanten opvangen en ernaar handelen."

### Service als verkoper

Voor hoofd technische dienst Korsuize geldt in grote lijnen hetzelfde als voor Weijers. "Ik werk sinds 1990 bij Arburg in de techniek, ik ben als servicemonteur begonnen en langzamerhand uitgegroeid naar hoofd technische dienst. Arburg is een synoniem voor betrouwbaarheid, techniek en kwaliteit. Je kan een heel goede machine verkopen maar als hij niet voldoet, of je serviceafdeling weet bij de klant de dingen niet aan de gang te krijgen dan mis je de boot. Wij leven hier met het credo dat de eerste machine wordt verkocht door de verkoop en de machines erna door de service."

### Veel mogelijk

"Het verkopen in deze tijd is veel complexer en veelomvattend geworden", weet directeur Gerrit Hazeleger: "We hebben voor bepaalde markten zoals de dunwandverpakingsmarkt stabiele snelloppers. Maar Arburg heeft ook machines voor clean-rooms en eigen robots. Door het grote aanbod aan machinetypes en -uitvoeringen hebben we vaak meerdere mogelijkheden die passen bij de vraag van de klant. Ook het grote aantal uitbreidingsmogelijkheden en interfaces is enorm. Je bent intensief met de klant bezig om samen te bepalen wat voor hem de beste keuze

is voor nu en voor de toekomst. Ook worden veel aanvragen voor machines gecombineerd met turn key automatiseringen of ze moeten voorbereid zijn voor bepaalde matrijzen, periferie en materialen. De laatste jaren heeft smart factory veel belangstelling van de klanten. Hierin is Arburg al 25 jaar actief en dit vraagt weer andere kennis. Je kan dus niet eventjes een honderdtonner verkopen en daarna maar verder zien. Onze verkopers onderscheiden zich doordat ze de hele bedrijfsvoering kunnen overzien en meedenken met de klant over de keuze van de juiste machine."

Koos Korsuize: "De kunst voor de verkopers is om een passende en concurrerende aanbieding te maken. Om dit te kunnen, is een paar decennia ervaring in de spuitgietbranche wel een eis. Bij Arburg zijn we bijna allemaal technici met lange dienstverbanden. Voor je het weet, zit je dertig jaar bij Arburg. Want als je in je hart technici bent, is er bij Arburg zó veel te beleven dat de tijd heel snel voorbij gaat."

## 'Arburg in Lossburg neemt elk jaar zestig 'auszubildener' aan om op te leiden in de eigen bedrijfsschool'

### Specialisten aan boord

"Dit werk vraagt om goed opgeleide mensen met veel inzet en de juiste ervaring. Als bedrijf heb je dus een groot belang bij die lange dienstverbanden", redeneert Gerrit Hazeleger. "Het kapitaal van Arburg Nederland bestaat uit de mensen. Wij investeren constant in de medewerkers en zoeken nog naar mensen die ons team kunnen versterken. Wij hebben als ieder ander bedrijf de crises meemaakt maar bij Arburg is het personeel in dienst gebleven. Dit is ook de langetermijnvisie; mocht het ooit weer eens slechter gaan dan houden we onze specialisten aan boord. Je moet daar inderdaad een financiële buffer voor hebben maar met het beleid van Arburg Duitsland is die er."

### Toegang tot kennis

Hazeleger benadrukt de kracht van Arburg. "De lijnen zijn super kort, beslissingen worden snel genomen en de familie staat synoniem voor betrouwbaarheid en innovaties in spuitgieten. Bij bezoek met klanten aan Lossburg heeft dat altijd het effect dat de klant ziet dat men niet alleen een machine koopt maar eigenlijk een aandeel



Arburg plus de toegang naar alle knowhow in Lossburg. Hierbij maakt het niet uit of je één machine koopt of honderd. Arburg is een stabiel familiebedrijf dat constant investeert om de markt zo goed mogelijk te bedienen. Men is technisch gedreven en zorgt voor kwaliteit en een goede prijs-prestatieverhouding. Als nieuwe klanten vragen waarom ze een Arburg moeten kopen, antwoorden we steevast dat je met Arburg niet alleen een goed product kiest maar ook kiest voor ondersteuning in de toekomst. Al vanaf 1923 is Arburg een zelfstandig familiebedrijf en wereldwijd één van de leidende machinebouwers. Dit wordt door de volgende generatie gewaarborgd.”

*‘Op een fax met een bestelling voor drie verwarmingselementen stond onderaan ook nog een bestelling voor zes nieuwe machines’*

#### Automatisering

Arburg Nederland zit sinds 2006 in het huidige pand in Utrecht en Gerrit Hazeleger trad in 2010 in dienst als directeur. “Ik zit sinds 1984 in de klantspecifieke machine-automatisering, waaronder ook de automatisering rondom spuitgietmachines.” Weijers is daar blij mee. “Automatisering is de toekomst en het is goed dat Arburg versterking heeft gehaald op dit gebied. Naast de extra kennis werkt het verdelen van de aanvraag in een machine- en een projectdeel goed; als verkoper plan je per jaar enkele bezoeken of contacten bij veel klanten, terwijl je voor het projectdeel juist veel bezoeken doet bij enkele aanvragen. Hierdoor kan ik als verkoper mezelf blijven concentreren op de markt.”

#### Twee jaar basisopleiding

Waar ook ter wereld een Arburg-monteur werkt, heeft hij dezelfde cursus in Duitsland gehad als alle anderen. Koos Korsuize: “We hebben vorig jaar nieuwe mensen aangenomen en de training in Lossburg neemt met tussenpozen zo’n twee jaar in beslag dan ben je Arburg-basismonteur. Als vooropleiding is mbo mechatronica het beste. Het duurt een paar jaar voordat iemand op het gewenste niveau is, daarin wordt door het bedrijf veel geïnvesteerd. Maar ja, ooit zijn wijzelf ook zo begonnen.” Robbert Weijers vindt het Duitse model een goede aanpak. Arburg neemt elk jaar zo’n zestig azubi’s (afkorting van Auszubildener, red.) aan, die worden opgeleid in de eigen bedrijfsschool. “Je kan een technisch vak kiezen, industrie-kaufmann worden of ingenieur. In Duitsland is het imagoprobleem van technische functies, waar wij in Nederland zo mee kampen, helemaal niet aan de orde.”

#### Toekomst

Tien tot vijftien jaar na nu? “Lichter, sneller, zuiniger, stiller, duurzamer en industrie 4.0, deze ontwikkelingen zijn al een hele tijd aan de gang en die gaan gestaag door. We zien een groei van elektrische machines maar met slimme servo-aandrijvingen blijven ook hydraulische machines goed inzetbaar. De uitdaging van de toekomst is de klant te blijven onder-



**Arburg in Lossburg neemt elk jaar zo’n zestig ‘auszubildener’ ofwel azubi’s aan, medewerkers die in de eigen bedrijfsschool worden opgeleid. “In Duitsland is het imagoprobleem van de technische beroepen waar wij zo mee kampen helemaal niet aan de orde.”**

steunen om bij zijn productie tot een optimaal rendement te komen. En we moeten goed personeel blijven vinden om dit uit te voeren”, aldus Hazeleger.

Bij het moederbedrijf in Lossburg kondigde men recentelijk opnieuw een groot bouwproject aan, namelijk montagehal nummer 23 die achttienduizend vierkante meter groot wordt en in 2020 klaar moet zijn. Arburg begon vorig jaar nog met de bouw van het nieuwe scholingscentrum nadat het in 2016 al was begonnen met de bouw van montagehal 22. Het bedrijf wil met Hal 23 zijn capaciteit in Lossburg voor de komende jaren veilig stellen. Met de bouw is een investering gemoeid van een ‘tweecijferig miljoenenbedrag’. Nu de wereldconjunctuur weer goed is, moet men snel kunnen leveren om succesvol te zijn, zo is de redenering. “Wij willen meer machines verkopen en in kortere tijd kunnen leveren”, zegt mede-directeur Michael Hehl. Het is de bedoeling dat de bouw van Hal 23 in 2020 klaar is. (HH)

### Wir Sind Da

Sinds de laatste K-beurs in Düsseldorf in 2016 is spuitgietmachinefabrikant Arburg qua marketing nadrukkelijk aanwezig met het credo ‘Wir Sind Da’ dat overal ter wereld in het Duits wordt gepresenteerd. Directeur Gerrit Hazeleger van Arburg Nederland: “Voor die campagne is gekozen om de identiteit en het kwaliteitskeurmerk ‘Made in Germany’, te onderstrepen en te laten zien dat wij overal ter wereld instaan voor dezelfde kwaliteit en service. Die filosofie wordt dus ook met de Duitse gründlichkeit uitgedragen. Ik vind belangrijk dat je een ingeslagen weg volgt en laat zien waar je voor staat.”