

# ‘Maakindustrie moet hightech ontwikkeling kunnen volgen’

Bij BKB Precision moet om elke order steeds ‘die Gouden Strik’

**BKB Precision maakt complexe of heel accurate producten in kleine en middelgrote series. Het gaat telkens om nauwkeurigheid en die kan betrekking hebben op de afmetingen of op de oppervlakteruwheid. “De tech-wereld is sterk in beweging en zeker als de hightech zich ontwikkelt, is het van belang dat er een industrie is die deze ontwikkeling kan volgen. De ontwerpen worden steeds uitdagender en de specificaties stringenter. Het is onze uitdaging die onderdelen te maken.”**

TEKST HENK HEUVELMAN FOTO'S BKB PRECISION

Directeur Mannes Westhuis van BKB Precision in Son is niet bang voor nieuwe ontwikkelingen die zijn productie van kleine series zou kunnen gaan bedreigen. “Aan de ene kant heb je spuitgieten voor de massaproducten, dat doen wij niet. Aan de andere kant van het spectrum komt het 3D-printen opzetten. En daartussen zit het segment dat vraagt om het verspanen, om zeg maar computergestuurd beeldhouwen van kunststofproducten met behulp van vakmensen en de juiste machines. En dat segment blijft voorlopig nog wel.”

Westhuis noemt het aantrekkelijke van 3D-printen het kunststofverbruik precies gelijk is aan wat je nodig hebt, dus werken zonder afval. “Maar er komt een

paar dingen bij, zoals de herhaalbaarheid. Als je drie keer een product print, moet dat product drie keer exact hetzelfde zijn en dat is nog wel een uitdaging. Ook oppervlakteruwheden zijn bij 3D een probleem want je hebt altijd de laagjesstructuur. Dus echt mooi glad lukt nog niet zo. Zeker als er kanaaltjes in de print moeten komen, die moeten inwendig heel glad zijn. Dat is moeilijk bij 3D.”

## 3D-granulaten

Er komen door het 3D-printen diverse nieuwe granulaten op de markt maar op de tekening van de klant staan vaak nog de traditionele technische kunststoffen, aldus Westhuis. “Dit gaat vast wel een keer veran-

Directeur Mannes Westhuis van BKB Precision: “Op het moment dat ik echt mooie en zeer nauwkeurige producten kan produceren, kan ik ons vakmanschap exporteren.”



deren maar als bij grote bedrijven de tekeningen eenmaal zijn vastgesteld dan gaan die bedrijven echt niet hun hele papierwinkel op de kop zetten omdat er ergens een ander granulaat beschikbaar is. Bij heel veel kunststoffen moet ook een certificaat worden toegevoegd en in het reguliere traject zijn die certificaten gewoon beschikbaar. Voor 3D moet het allemaal nog komen. Natuurlijk, ook hiervoor komt ongetwijfeld een ISO-norm maar voorlopig moet zich dat nog ontwikkelen. Dus, als je met draaien en frezen het juiste product voor de klant kunt maken, zal die minder snel de behoefte voelen om te veranderen. Bovendien, als wij een freesmachine 's ochtends POM laten verwerken en 's middags moet hij PEEK draaien dan kan dat gewoon. Maar bij printers is dat lastiger. Daar is het alsof je in een tekstprinter de blauwe cartridge vervangt door een gele. Dan krijg je doorloop. Dus 3D-printers wisselen niet zo maar probleemloos van

*'In de 3D-keten moet nog het nodige veranderen, willen wij erin stappen. Zoals ik er nu tegenaan kijk, zullen spuitgieten, bewerken en 3D-printen naast elkaar bestaan'*

granulaat. Bovendien, als ik een printer koop van fabrikant A dan kan er ook alleen maar granulaat in van fabrikant A, een soort lock-in. Natuurlijk betekent dit allemaal niet dat wij onze ogen sluiten voor de ontwikkelingen. Vanzelfsprekend zullen wij 3D-printen graag toevoegen omdat onze klanten er soms om vragen voor prototyping. Maar er zitten in de markt nog wel veel onhebbelijkheden. In de 3D-keten moet nog het nodige veranderen, willen wij erin stappen. Zoals ik er nu tegenaan kijk, zullen spuitgieten, bewerken en 3D-printen naast elkaar bestaan."

#### **Vakmanschap exporteren**

BKB is een echte specialist in het bewerken van PEEK. "Wij maken alles op basis van klantspecificatie en daarom hebben we alleen een productieafdeling. Maar we hebben wel veel vakkennis - en ook wel zó veel dat we tegen een klant kunnen zeggen dat iets niet gemaakt kan worden. Men weet dat wij zelden of nooit de beperkende factor zijn, maar als iets niet kan, moeten we dat natuurlijk wel kunnen zeggen. En kennelijk doen we ons werk goed. Ik zie zelfs de internationale vraag voor het maken van complexe en nauwkeurige producten toenemen. Voor een eenvoudig schijfje hoef ik in Duitsland mijn diensten niet te gaan aanbieden, zoiets kunnen die klanten ook wel bij hun buurman laten maken. Maar op het moment dat ik echt complexe en zeer nauwkeurige producten kan produceren, kan ik dat vakmanschap exporteren. Dan komen

bedrijven hier om onze nauwkeurigheid, dan komen ze omdat wij hier zo goed in staat zijn die complexe producten te maken. Juist omdat we bijzonder zijn, hebben we het buitenland iets te bieden."

#### **Nauw getolereerd**

"Wij zijn creatief in het bedenken van hoe we iets tóch te kunnen maken. In Nederland is dit vanzelfsprekend maar bijvoorbeeld in Duitsland is men gecharmeerd van onze creativiteit en we kunnen daarbij soms ook nog goedkoper zijn. Wij doen enkele stuks, kleine series en middelgrote series. En daarmee kunnen we prijstechnisch dan ook goed meekomen. Bij een middelgrote serie denken wij aan maximaal vijfhonderd stuks, dat is voor ons al veel. Onze klanten zitten in allerlei segmenten, het varieert van aerospace, food of semicon tot medisch. Wat de klanten gemeen hebben, is dat hun producten nauw getolereerd zijn qua specificaties. Bovendien zijn wij gewend aan de hele papierwinkel die erbij hoort. Denk aan meetrapportages en certificaten. Wij denken op een bepaalde manier en dat kan voor een klant soms een voordeel zijn. Voor sommige klanten verzorgen wij ook purchase parts approvals (PPA's, red)."

#### **Gouden strik**

"Bij ons moet die gouden strik moet er altijd omheen. En het gaat om leverbetrouwbaarheid, qua product en qua tijdstip. Hierdoor kan het zijn dat je ook opdrachten krijgt van andere onderdelen binnen een onderneming die wij al als klant hebben. Inmiddels zijn er veel klanten die andere bedrijven naar BKB verwijzen. Er is veel mond-tot-mondreclame. Verder staan we veel op beurzen, in Nederland doen we ESEF in maart en in het najaar de Precisiebeurs. In Duitsland vind je ons op de bijvoorbeeld de W3+Fair, MT Connect en Semicon. Bovendien nemen we deel aan de Semicon in China want we willen feeling houden met de belangrijke marktsegmenten daar. Onze kernlanden zijn Nederland, Duitsland, Zwitserland en België maar we leveren ook aan de VS en China in navolging van Nederlandse bedrijven die daar zitten."

#### **Hightech in beweging**

Over China gesproken: komt het productiewerk uit China nou inderdaad weer terug naar hier? Westhuis: "Nou, de lonen in China stijgen natuurlijk. Vooral in de omgeving Shanghai gaat het heel hard. Dus dit grote voordeel wat China had, neemt nu wel af. Maar eerlijk gezegd, verwacht ik dat China heel snel zal ontwikkelen en dit betekent dat de hele bestaande orde en ketenstructuur veranderen. Maar onze strategie blijft erop gericht dat ook bij die ontwikkeling de bijzondere producten steeds bij ons gemaakt moeten kunnen worden. Onze prijs-kwaliteitverhouding moet goed zijn ook al zitten we in een nichemarkt. De hightech-industrie in Europa of elders in de wereld moet hier bij ons in Brabant een kunststof product naar hun

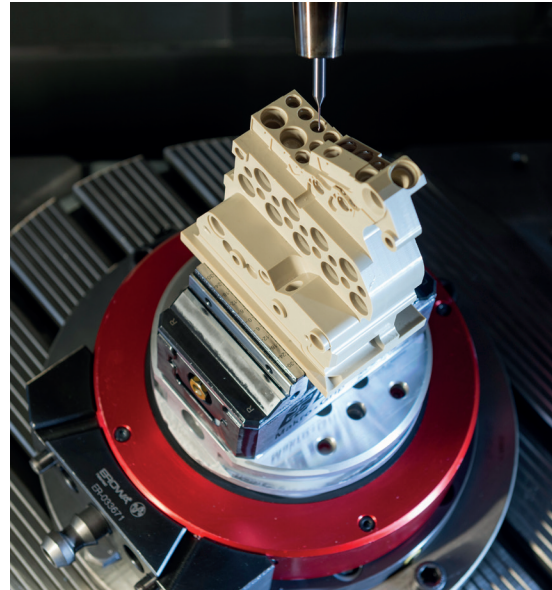
specificaties kunnen laten maken. Er zullen best veel bewegingen zijn, er zal heus wel een shift komen. Maar ik vind het van belang dat high-endproducten bij ons vandaan komen. Het leuke van BKB Precision is dat we op de high-endmarkt ook echt een positie innemen. We blijven luisteren naar de klant en gaan de uitdaging aan om de moeilijke producten te kunnen maken. Daar leiden wij onze mensen voor op en daar kiezen wij onze machines op uit. We hebben er 35 jaar over gedaan om te staan waar we nu staan, dat hebben

*‘Ik denk dat voor kunststofbewerkingen zoals wij die doen ook in de toekomst plaats blijft’*

we pas nog gevierd. Ik denk dat voor kunststofbewerkingen zoals wij die doen ook in de toekomst plaats blijft.”

#### **Menselijke factor**

“BKB moet gewoon heel goede machines hebben die heel nauwkeurig kunnen werken. De basis van onze machines vind je ook wel bij metaalbedrijven maar voor de rest is er alles anders aan. Het is een andere



**Het heel precieze bewerken van kunststof is door BKB-eigenaar Erwin Claassen tot ware kunst verheven, zegt directeur Mannes Westhuis.**

manier van frezen, het is een ander proces, de koeling is anders en ... het zijn andere mensen. Het draait om fine-tuning en vakmanschap. Want onderschat zeker niet de menselijke factor. Die bepaalt of wij succesvol zijn of niet.”

## High Performance Plastics Machining

BKB (Van den Berg Kunststof Bewerking) is in 1982 opgericht door de bankier Gerard van den Berg. Hij kocht een boedel op van een metaalbewerkingsbedrijf in Geldrop en hij heeft met dat bedrijf de switch gemaakt naar kunststof. Dat ging goed want dergelijke gespecialiseerde bedrijven waren er in die tijd niet veel. Van den Berg richtte zich steeds meer op de hightech kant, op de zeer precieze bewerking van kunststoffen.

Gerard van den Berg is in 2008 uit het bedrijf gestapt en operationeel manager Erwin Claassen werd de nieuwe eigenaar. “Claassen is wel de trekker geweest van de technische ontwikkeling van BKB Precision. Hij is nog steeds bij het bedrijf betrokken, behalve als eigenaar ook als technisch adviseur”, zegt directeur

Mannes Westhuis. “Het heel precieze bewerken van kunststof is door hem tot ware kunst verheven.”

Ook BKB kende een periode dat het wat minder ging. “In Nederland begon de crisis in 2008 maar bij ons was de terugval in omzet eigenlijk pas in 2014-2015 waarneembaar. Dat kwam vooral omdat wij bepaalde klanten hadden met langetermijncontracten. Inmiddels gaat het bij ons weer goed en zijn de orderboeken weer goed gevuld. In de hele kunststofsector is dat volgens mij wel zo.”

Onder de klanten van BKB zijn systems suppliers. “Modulebouwers die onderdelen maken voor de grote OEM's. Wij gebruiken ook bijna uitsluitend de technische en high-performance kunststoffen.”

Bij BKB in Son (Ekkersrijt) werken momenteel vijftig mensen. Het bedrijf werkt in principe met een dagdienst en robots kunnen eventueel 's nachts doorwerken. Men gebruikt ook portaalbanken die groot genoeg zijn om een hele nacht onbemand te kunnen frezen.

Draaien en frezen, assembleren en reinigen. Sommige klanten vragen een bepaalde mate van reinheid van de producten, bijvoorbeeld omdat die in vacuümomgevingen zitten. “Dan moet het erg schoon zijn. Wij kunnen produceren tot en met de GSA 07 4320 Grade 4 classificatie en in huis cleanen volgens de GSA 07 2220 Grade 2 Vacuum Cleanlines en GSA 07 2310 Grade 2 Surface Cleanliness classificaties.”