

Alles kan in kunststof

Attema Kunststof & Techniek al 12,5 jaar klant bij Rozis

"In een bedrijf als dat van ons is de organisatorische kant net zo belangrijk als de commerciële kant. Wij leveren veel verschillende producten die stipt op tijd en vaak snel geleverd moeten worden.

Administratieve en logistieke processen moeten daarom perfect verlopen. En dat in een tijd van snelle ontwikkelingen waarin automatisering steeds belangrijker wordt." Aan het woord is **John de Hoog**, hoofd financiële zaken en automatisering van Attema Kunststof & Techniek te Gorinchem.

Toonaangevend bedrijf op de Nederlandse kunststofmarkt en al twaalf en een half jaar klant van Rozis.



John de Hoog
Hoofd financiële zaken en
automatisering, Attema
Kunststof & Techniek

De wereld van kunststof is groot. Het materiaal vindt in allerlei varianten toepassing in de meest uiteenlopende sectoren. De belangrijkste voor Attema is de installatiebranche. "Daarin zijn wij van oudsher sterk. Kwaliteit en betrouwbaarheid speelt in de installatietechniek een grote rol en dat is een kolfje naar de hand van Attema. Maar ook in de bouwwereld zijn wij actief. Zo leveren we allerlei hulpmiddelen voor de aanleg van betonnen constructies. Onze derde activiteit is meer decoratief van aard: verlichtingsarmaturen maken we bijvoorbeeld, maar ook promotionele items. Iedereen kent de roodgele letters van de Shell-benzinestations. Die maken wij voor Shell voor de Aziatische markt. Maar wij produceren bijvoorbeeld ook een Audi-logo in reuzenformaat. Maar hoogwaardig installatiemateriaal is onze corebusiness."

Toepassingen

De Hoog vertelt zijn verhaal op een ingetogen manier, maar hij is merkbaar trots op zijn bedrijf. "Ik werk hier nu 21 jaar en ik verveel me nog geen moment. Dat komt denk ik omdat we niet alleen produceren, maar ook veel aan productontwikkeling doen. Kunststof is een prachtig materiaal dat steeds meer gebruikt wordt. Nieuwe, betere toepassingen ontwikkelen, vaak in nauwe samenwerking met je klanten – dat wordt nooit saai." Geduld leidt

De Hoog zijn bezoek langs de displays in de ontvangstruimte van het bedrijf waarin voorbeelden van de diverse productgroepen staan opgesteld. "Kijk, deze installatiekasten zijn nieuw, hebben we ook zelf ontwikkeld. Het is de Clickmate X Plus-lijn, bekroond door het ministerie van Economische Zaken en door de Stichting ION voor de goede toepassing van materialen. Maar als u het gewoon meterkasten wil noemen, dan mag dat hoor."

Korrels

Er is van alles te zien in de fraaie toonzaal van het Gorinchemse bedrijf dat in 1966 werd opgericht: datadozen, plattebuissystemen, installatiekasten en -strips, contactdozen, profielen, lichtarmaturen, geheimzinnige betonklemmetjes, spuitpistolen, reclameletters, logo's, noem maar op. Heel verschillende producten, maar allemaal van kunststof. "Kunststof is een prachtig materiaal. Duurzaam, betrouwbaar, het laat zich volledig vormen en kent een hoog montagegemak. Voor steeds meer situaties kunnen we een oplossing bedenken in kunststof. De samenstelling van het materiaal verschilt per toepassing. Aan een kabeldoos worden nou eenmaal andere eisen gesteld dan aan een verlichtingsarmatuur om maar wat te noemen. Maar het begint altijd met korrels. Deze worden verwarmd tot ongeveer 200 graden, afhankelijk van het type kunststof dat gebruikt wordt. Als het materiaal vloeibaar is dan wordt het onder hoge druk



in een matrijs gespoten. Hier in Nederland maken we de kleinere producten. De grote artikelen zoals bijvoorbeeld tuinstoelen worden in onze Belgische vestiging geproduceerd."

Vlekkeloos

Attema levert alleen aan groothandels. In de installatiebranche is dat bijvoorbeeld de Technische Unie waar installateurs hun materialen betrekken. In de bouw- en doe het zelf-sector zijn dat de grootleveranciers die aannemers en bouwmarkten bevoorraden.

ROZIS

Rozendaal Interchange Systems



Alleen in de sectie Kunststof en Techniek levert Attema rechtstreeks aan de eindgebruiker, zoals bijvoorbeeld Shell. "Wij krijgen per nacht duizenden orderregels binnen. Zo'n 70 procent van de binnenkomende orderstroom verloopt volledig geautomatiseerd. Dat moet vlekkeloos verlopen want onze logistieke visie is eenvoudig: afspraak is afspraak. Vertragingen kunnen we dus niet hebben. We zijn nu bezig de automatisering van factuurberichten een impuls te geven. Daarbij staan we uiteraard in intensief contact met onze klanten. Gelukkig realiseren we bijna driekwart van onze omzet bij grote afnemers. Dan loont het de moeite te investeren in het optimaliseren van het elektronisch dataverkeer tussen ons en de klant."

"Bij ons geldt: afspraak is afspraak"

De Hoog raakt zichtbaar op dreef. "Ook aardig om te vertellen is dat de binnenkomende orderstroom is gekoppeld aan voorraadbeheer. Zo kunnen we op tijd inspelen op veranderingen in het bestelpatroon maar ook bijvoorbeeld op piekmomenten in de verkoop, zoals we die in de bouwmarkt zien rond de vakantietijd. Als je voorraden altijd op orde zijn dan is dat een belangrijke troef ten opzichte van buitenlandse concurrentie."

In zijn verantwoordelijkheid van hoofd automatisering geeft De Hoog leiding aan een netwerk-beheerder, één programmeur voor bestaande processen en



drie programmeurs voor nieuwe ontwikkelingen. De portefeuille automatisering beheert hij nog niet zo heel lang. "De know how van de programmeurs is vele malen groter dan die van mij. En wat mij betreft blijft dat zo", laat De Hoog glimlachend weten.

Onzichtbaar

Gevraagd naar de rol van Rozis in het elektronisch dataverkeer van Attema zegt hij: "Die is vooral onzichtbaar. In dit verband geldt: geen nieuws is goed nieuws. Rozis faciliteert en ondersteunt, maar als je niet oplet zou je bijna vergeten dat ze er zijn. Dat is

misschien wel het grootste compliment dat je een bedrijf als Rozis kan geven. Maakt u zich geen zorgen: als we klachten hebben dan hoort u het direct."

Reikt de ambitie van Attema verder dan Nederland? De Hoog: op dit moment komt onze omzet voor 90 procent uit Nederland en België. Dat heeft voornamelijk te maken met standaardisering (of het gebrek daaraan) van ons belangrijkste product: installatiemateriaal. In Duitsland worden bijvoorbeeld andere buismaten gebruikt. Maar los daarvan zijn we een aantal nieuwe projecten begonnen in het buitenland, zoals bijvoorbeeld in Spanje. Maar voorlopig zal de Benelux nog wel onze belangrijkste afzetmarkt zijn."



Naam bedrijf: Attema Kunststof & Techniek

Bestaat sinds: 1966, gestart als producent van bakelieten materialen gebruikt in de scheepsbouw

Activiteit: productie van kunststof producten van haalbaarheidsonderzoek tot en met fabricage ten behoeve van drie sectoren: elektrotechnische installatie, bouwsector en "derden" (overige opdrachtgevers op het gebied van kunststof en techniek)

Afzetmarkt: groothandels in genoemde sectoren in de Benelux

Vestigingen: in Nederland (hoofdvestiging te Gorinchem), België en Duitsland (verkoopkantoor)

Klant bij Rozis: sinds de oprichting van Rozis in 1994

En verder: kunststof wordt in hoge mate hergebruikt waardoor het kan worden beschouwd als een milieuvriendelijk materiaal; Attema is ISO-gecertificeerd

URL: www.attema.nl

ROZIS

Rozendaal Interchange Systems

