VOL. 3 | ZOMER 2023

NOVA

MAGAZINE



“Men weet ons wel te vinden: de komende jaren rollen er tientallen machines bij ons de fabricagehal uit.”

OP BEZOEK
BIJ DOMINO

TRENDWATCHEN
MET DENNIS OTTENS

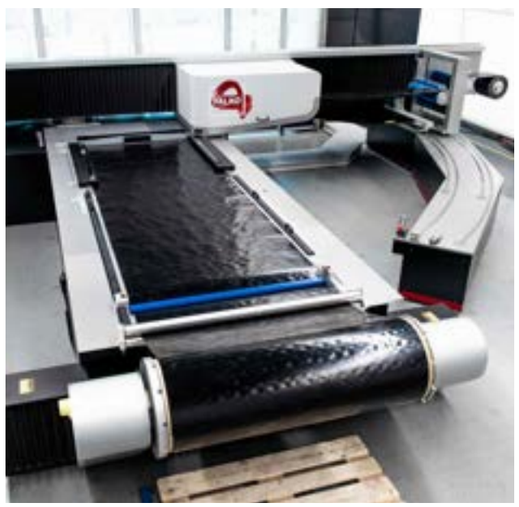
BOI KON

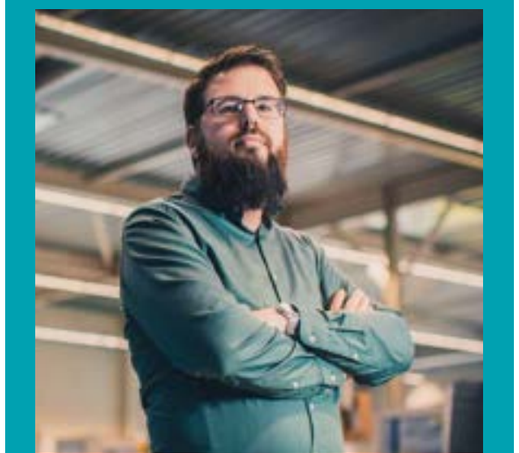
SHAPING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

INHOUD

08 - 09

DÉ REVOLUTIONAIRE THERMOPLASTISCH **UD-TAPE VAN FALKO**



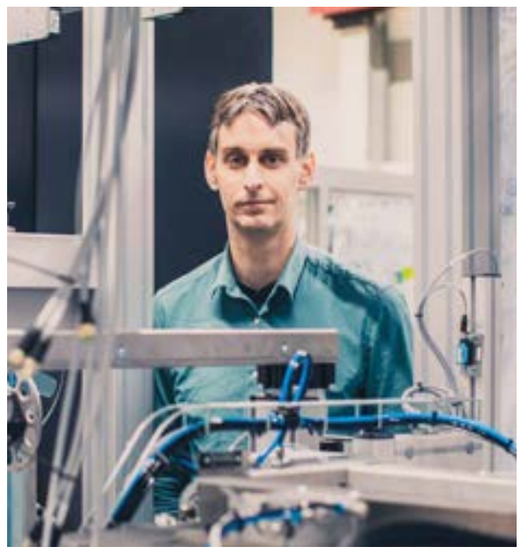


10 - 11

ERVAREN JAREN **ERIK WIERINGA**

18 - 19

TRENDWATCHEN **MET DENNIS OTTENS**





20 - 21

OP BEZOEK BIJ **TSST**

PAGINA

OP BEZOEK BIJ **DOMINO** ..... **04 - 07**

DÉ REVOLUTIONAIRE THERMOPLASTISCH UD-TAPE **VAN FALKO** ..... **08 - 09**

ERVAREN JAREN **ERIK WIERINGA** ..... **10 - 11**

INNOVATIEVE AUTOMATISERINGSOPLOSSINGEN **VAN FOSKE** ..... **12 - 13**

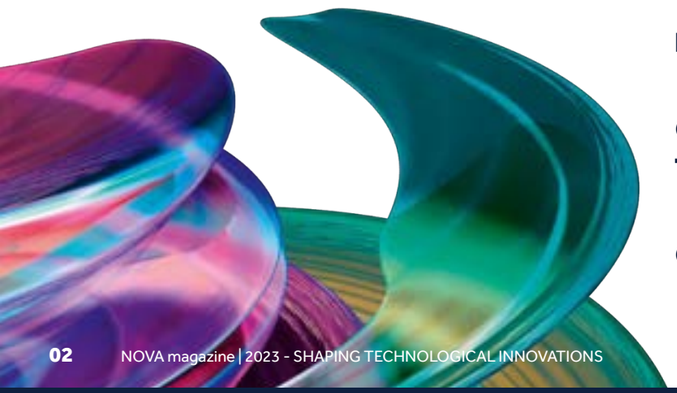
BOIKON **SHORT & SWEET** ..... **14 - 15**

DE MODULAIRE SYSTEMEN **VAN DUCO** ..... **16 - 17**

TRENDWATCHEN MET **DENNIS OTTENS** ..... **18 - 19**

OP BEZOEK BIJ **TSST** ..... **20 - 21**

OP PAD **MET ALEX** ..... **22 - 23**



VOORWOORD

Beste lezer,
De grootste stormen in onze industrie zijn gaan liggen.
We weten ons inmiddels aardig een weg te navigeren door alle leveringsproblemen en tekorten waar onze branche mee te kampen heeft, maar de vraag naar onze technologieën blijft onverminderd hoog - en dat merken we op de werkvloer. Je hoort ons bepaald niet klagen over de groeiende interesse in ons werk, maar het vraagt wel om een tandje bijschakelen.

Des te trotser ben ik op al onze medewerkers, die ondanks de hoge druk met z'n allen de schouders eronder weten te zetten en elke dag weer een topprestatie leveren. Ze werken op het scherpst van de snede om onze techniek op tijd geleverd te krijgen. Ook in de 'nazorg' hebben we, in de vorm van onze service-afdeling, de afgelopen tijd enorme stappen gezet.

In deze editie van het NOVA Magazine lees je over de uitdagingen waar wij de afgelopen tijd met zijn allen voor hebben gestaan.
In mei 2024 treedt een nieuwe Europese wetgeving in werking, waarbij het aantal producten dat moet worden voorzien van gedetailleerde track & trace-data fors wordt uitgebreid. De perfecte klus voor onze DJURA-machines, natuurlijk. Zij weten raad met iedere denkbare verpakking en ieder denkbaar formaat, van blikjes en pouches tot dozen en volledige pallets. En alles conform de wettelijke eisen. Dat is de prestatie van onze eigen medewerkers, maar ook van partners als Domino Benelux en Omron, die ons in staat stellen tot grote hoogten te stijgen.

Met de zomervakantie voor de boeg vliegt ook de DJURA-apparatuur de fabricagehal uit, naar bestemmingen in binnen- en buitenland. Track & trace op het hoogste niveau. Ook dat is BOIKON.

Ik wens je veel leesplezier.

Erik Oosterhof
Algemeen directeur

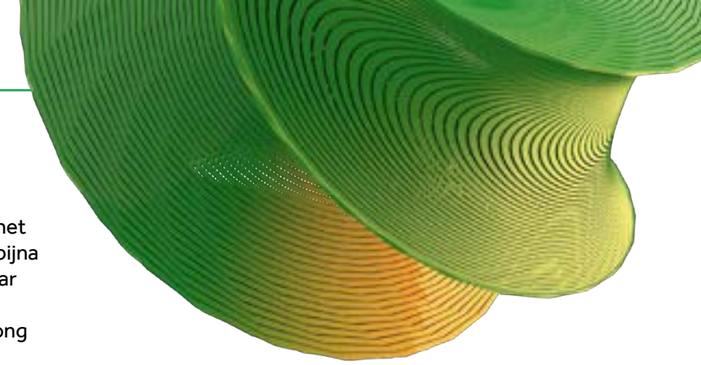




PRINTHEERLIJK

DE HOUTENSE ROOTS VAN HET DJURA-CONCEPT

“Mooi hè?” Accountmanager Luit Bakker grijnst als hij kijkt naar het resultaat van de knop die hij net op het touchscreen heeft ingedrukt. In een fractie van een seconde is er een volledige traceercode op het proefvel onder de laser verschenen. In het oppervlak gebrand, zodat er geen verbruiksmateriaal zoals inkt of etiketten nodig is. Die duurzaamheid is belangrijk, maar de snelheid net zo goed, onderstreept Luit - terwijl er een klein wolkje rook opstijgt van het papier. “Bij sommige bierproducenten gaan er zo 80.000 flesjes per uur door de productielijn. Reken maar uit, dat zijn er 20 per seconde. En stuk voor stuk hebben ze hun eigen code nodig.”



We bevinden ons in Houten, onder de rook van Utrecht. Hier, in het hart van Nederland, lopen we het hart van een bedrijf binnen wiens vingerafdruk op bijna elk product in de supermarkt te vinden is, maar waar de meeste consumenten waarschijnlijk nooit van gehoord hebben: Domino Benelux. De van oorsprong Britse onderneming, tegenwoordig onderdeel van printgigant Brother, is al jarenlang marktleider op het gebied van industrieel coderen. Datumcodes, streepjescodes, track & trace-codes, batchcodes en actiecodes voor grote namen als Coca-Cola of Grolsch, je kunt het zo gek niet verzinnen of de machines van Domino kunnen het printen.

Ten minste houdbaar tot: zie bovenzijde

Iedereen controleert wel eens of de fles slagroom in je handen een enkeltje appeltaart of enkeltje prullenbak verdient. Maar achter de scancodes en getallen gaat een veel grotere wereld aan informatie schuil. Luit: “Hoe meer regelgeving, hoe meer codes er om de hoek komen kijken. Denk bijvoorbeeld aan de tabaksindustrie of de medische wereld, waar het echt belangrijk is dat je een authentiek en gecontroleerd product in handen hebt waarvan je de hele productiereis kunt nagaan.

Over reizen gesproken. Als accountmanager reist de geboren Groninger het hele land door, want Domino is zo veel meer dan een leverancier van ingewikkelde stempeltjes. “Wij proberen echt end-to-end-oplossingen te bieden, en daarin door te innoveren. Denk bijvoorbeeld aan onze Domino Cloud, die fouten in de productie in een mum van tijd opspoort en je op afstand op de hoogte houdt. Of onze cameratechnologie, die meteen controleert of een code correct en leesbaar is aangebracht. Zoiets gebeurde vroeger pas achteraf, dan kon je het product vaak weggooien.”

Ook verduurzaming en veiligheid speelt een belangrijke rol. “Hoe kun je inkt ontwikkelen waar zo weinig mogelijk CMS-stoffen in zitten, zodat ze veilig in het gebruik zijn op voedselverpakkingen? Of hoe zorg je ervoor dat er überhaupt geen inkt nodig is - daar zijn die laserprinters ideaal voor. Daarnaast moeten wij er bovenop zitten als er nieuwe Europese regelgeving wordt geïntroduceerd. Ons hoofdkwartier in Londen heeft een hele afdeling die zich daarmee bezighoudt, om op tijd onze klanten te kunnen informeren.” Al die extra regels waar extra codeeroplossingen voor nodig zijn, leidt dat nooit tot onvrede? Luit haalt zijn schouders op. “Dat valt wel mee. Natuurlijk vraagt het om extra investeringen, maar je kunt de codes ook meteen gebruiken om de consument beter te informeren. Iemand die bijvoorbeeld net een dure fles whiskey heeft gekocht, wil graag weten of hij the real deal in handen heeft. Zo voeg je met elk stukje code ook een stukje waarde toe.” >>



“Inmiddels zijn we tien jaar verder, en staan er door heel Europa DJURA-machines met Domino-lasers.”



Match made in heaven

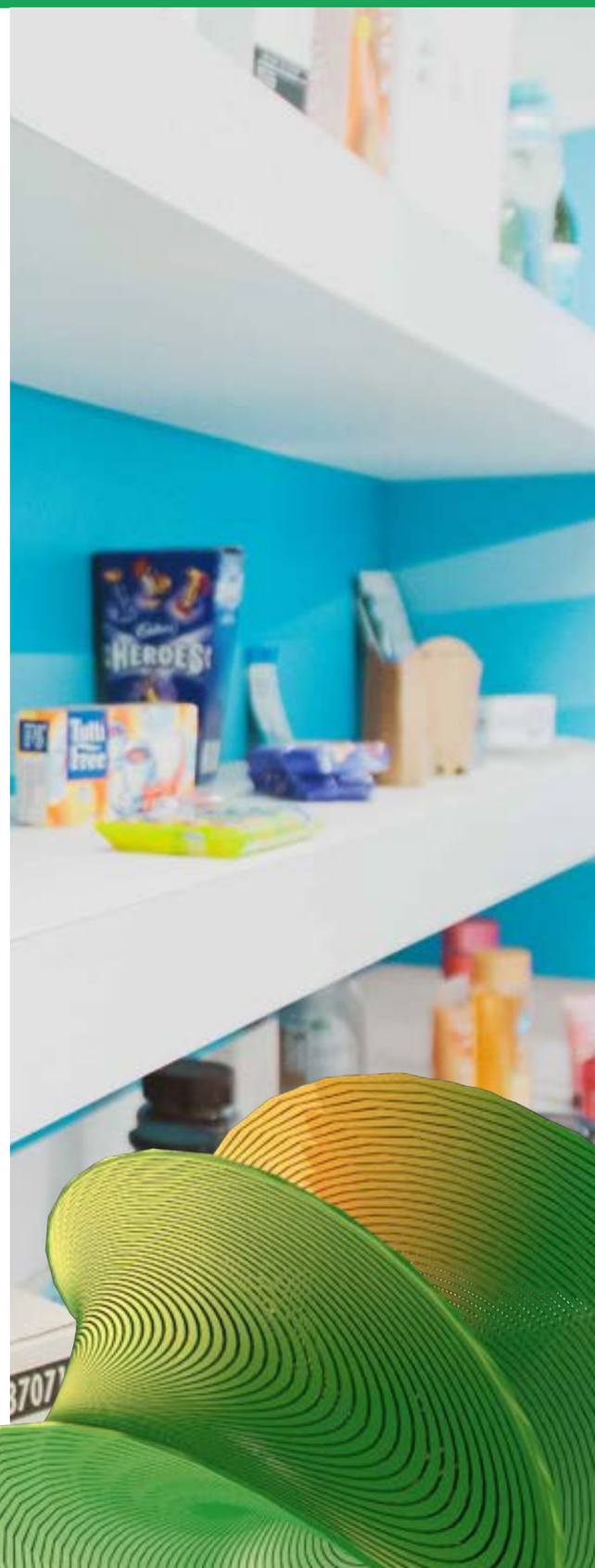
Mooie verhalen, maar het geeft nog geen antwoord op de prangende vraag: hoe komt een bedrijf uit het midden des lands in Leek terecht? Luit grinnikt. Voor het huwelijk van BOIKON en Domino bleek een matchmaker nodig. Een grote klant in het Noorden had rond 2013 de vraag: hoe kunnen we het beste coderingen aanbrengen op niet-vormvaste verpakkingen. Dat is met lasertechnologie soms nog best lastig, maar je wilt natuurlijk voorkomen dat je op het laatste moment nog een product weg moet gooien, alleen omdat de code niet goed is geprint. Via dat bedrijf zijn we in contact gekomen met BOIKON... en daar is uiteindelijk het hele DJURA-concept uitgerold. In eerste instantie zou ik het zelf ontwikkelen, maar ik zat op een gegeven moment samen met Erik (Oosterhof - red.) daar aan tafel, en zag de lijst met gewenste features langer en langer worden. Toen zei Erik: ik werk wel iets uit, komt goed. Dat hebben ze geweldig opgepakt.”

And the rest is history, zeggen ze dan. Inmiddels zijn we tien jaar verder, en staan er door heel Europa DJURA-machines met Domino-lasers. “De precieze cijfers kan ik je niet geven, maar het zijn er aardig wat. De productie gaat ook een beetje met golf-bewegingen, waarbij veel afhankelijk is van wat er aan nieuwe wetgeving uitrolt. Momenteel zitten we voornamelijk in de ‘sigarengolf’. Daarnaast maakt DJURA ook gebruik van onze printers voor de aggregatielabeling. Je moet je zo voorstellen: ieder product heeft zijn eigen code, maar die gaat dan weer in een doos met een label erop waar de software precies aan kan aflezen welke producten er in zitten. Die doos gaat dan weer op een pallet met z’n eigen unieke label - en zo bouw je als het ware de hele kerstboom op. Dat is ook echt noodzakelijk om fraude tegen te gaan. Je wilt niet dat een doos waarover belasting in Roemenië is betaald opeens in Engeland eindigt.”

Binnen- en buitenland

Waar Domino doorgaans het inbouwen van lasers in eigen beheer houdt, heeft Luit genoeg vertrouwen in de engineers van BOIKON dat hij inmiddels simpelweg de doos opstuurt. “De technici zijn getraind om met onze apparatuur om te gaan, zodat ze ook eerstelijns-support kunnen leveren. Die skills hebben ze daar gewoon.” Waar BOIKON ook zijn skills laat gelden volgens Luit: luisteren naar de klantvraag. “Bovendien denken ze mee en leveren ze vaak méér dan er aanvankelijk gevraagd is. Als je toch een track & trace-systeem in je productielijn moet inbouwen, dan kijken ze gelijk naar andere automatiseringsmogelijkheden. Domino is zelf een internationaal bedrijf, en als één van onze collega’s in het buitenland tegen problemen aanloopt met verpakkingen, dan twijfel ik er niet aan om ze naar BOIKON door te verwijzen. Tegenwoordig hebben ze mij vaak niet eens meer nodig. Dan krijg ik een mailtje: Luit, we hadden een issue, maar we hebben al contact met BOIKON hoor.”

“Als één van onze collega’s in het buitenland tegen problemen aanloopt met verpakkingen, dan twijfel ik er niet aan om ze naar BOIKON door te verwijzen.”



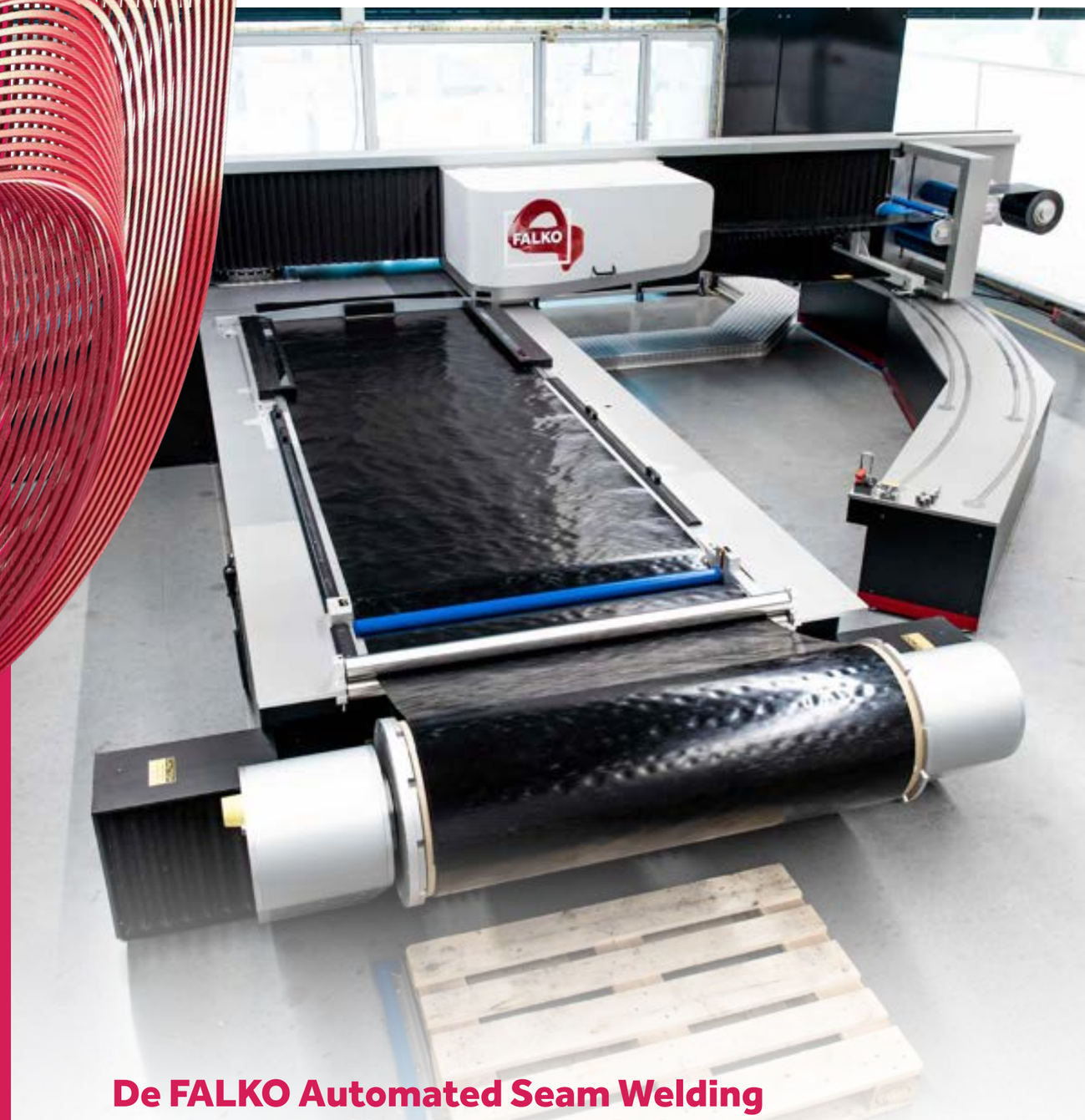


FALKO

DÉ REVOLUTIONAIRE VERWERKINGSMETHODE VOOR THERMOPLASTISCH UD-TAPE

Jarenlang bestond er geen geautomatiseerd proces voor de voorbereiding van continuous compression molding en double belt press-consolidatie. De FALKO Automated Seam Welding (ASW) brengt daar verandering in.

Via de unieke continue ultrasone lastechnologie, gecombineerd met real-time lasverificatie, produceert onze FALKO ASW UD-taperollen met onconventionele vezelrichtingen. Ongekend snel, en op ongekend grote schaal. Deze enkellaags UD-taperollen, met vezels in 90, 45 of -45 graden, kunnen vervolgens eenvoudig worden verwerkt in gekwalificeerde consolidatiemethodes.



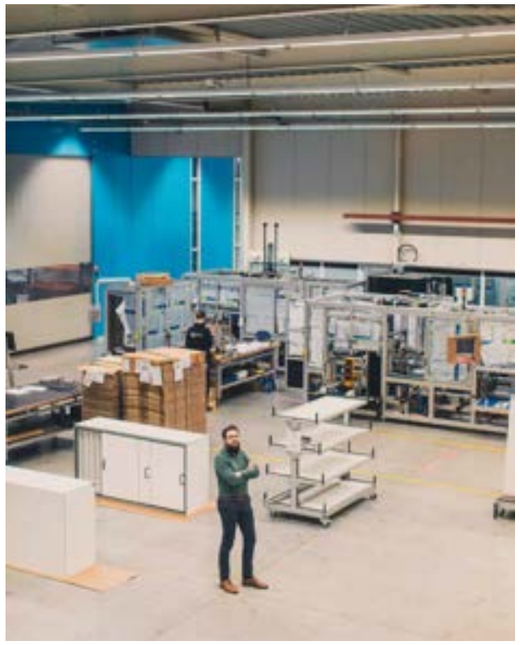
De FALKO Automated Seam Welding produceert off-axis tape op industrieel niveau. De vezels liggen niet in de lengte van de tape, maar in 90, 45 of -45 graden. Ideaal voor double belt press of CCM-consolidatie!

DE BRAVOURE VAN BOIKON DOOR DE OGEN VAN ERIK WIERINGA:

"IETS ANDERS LEVEREN DAN GEVRAAGD, DAT MOET JE ALS BEDRIJF MAAR DURVEN"

"De eerste DJURA's in 2014, het FOSKE-project bij het UMC Utrecht, SYBOLT... eigenlijk alles behalve thermoplastisch composiet." Erik Wieringa lepelt zijn takenpakket van de afgelopen jaren zo op. Wat duidelijk is: er zit een gigantisch verschil tussen het werk van vandaag de dag en de klusjes waar hij 15 jaar geleden als stagiair vers uit de schoolbanken inrolde. "Dat waren kleine projectjes, puur op klantwens. Nu houd ik me bezig met complexe automatiseringsprojecten waar meerdere disciplines bij elkaar komen. Ik heb als project engineer momenteel eigenlijk wel de breedste functie binnen BOIKON."

Erik (35) is nog net te jong om van een medewerker van het eerste uur te spreken, maar hij heeft het bedrijf wel zien veranderen en groeien in de afgelopen jaren. "Ik ben zo rond 2009, 2010 hier begonnen. Destijds was het huidige pand aan de Vossenkamp net nieuw opgeleverd, en stond het nog half leeg. Werd er geroepen 'hier hebben we altijd wel genoeg aan'. Nou, we zijn inmiddels twee verbouwingen verder en eigenlijk is het alweer te klein."



Van A tot Z

"Ik ben altijd al iemand geweest die wilde weten hoe iets werkte, en waarom het zo in elkaar zit. Als speelgoed stuk ging moest het ook helemaal uit elkaar. Mijn ouders moeten gek van me zijn geworden." Elektrotechniek leek hem te abstract, dus hij koos voor werktuigbouwkunde. Daar bleek het juist de elektronische kant was die hem fascineerde. Het vinden van een baan die daarbij aansloot, was nog een aardige uitdaging. "Bij de meeste bedrijven kom je als werktuigbouwkundige op de tekenkamer terecht en wordt je halverwege bij een project betrokken. Je stuurt ergens een keer wat tekeningen naartoe, en je hoort nooit meer of het werkt. Daar zit voor mij geen uitdaging in. Bij BOIKON zeiden ze: je begint klein, maar je krijgt wel een project van A tot Z en je mag het helemaal uitzoeken. Wat zijn de mogelijkheden, wat zijn de beperkingen?"

Hij zal de eerste zijn om toe te geven dat het A-tot-Z-verhaal tegenwoordig minder opgaat. "De complexiteit is enorm toegenomen, daar zit wel een groot verschil. Je hebt meer partijen nodig om het totaalplaatje te kunnen overzien. We bedenken echt dingen die nog niet bestonden, dingen waarvan men ook dacht dat ze niet konden bestaan. Neem nou de niet-vormvaste pouches, waar we met DJURA ondanks de vouwen en onregelmatige oppervlakken toch een valide code op weten te krijgen. In het begin zijn er wel laserfabrikanten geweest die zeiden 'wat jullie met dat ding doen, dat kan niet.' Nou, wel dus. Dat hebben we inmiddels wel bewezen."

Kan niet, wil niet

Zichzelf bewijzen tegenover een sceptische omgeving, BOIKON heeft er inmiddels haast zijn handelsmerk van gemaakt, zo beaamt de Groninger. "Neem nou het FOSKE-platform. Zo'n sterilisatie-afdeling is van oudsher wat conservatiever; men kijkt er graag de kat uit de boom." In de industrie wil men bij wijze van spreken vandaag iets maken en daar gisteren de machine voor hebben, maar in de zorg heb je het over investeringen die soms ééns in de 30 jaar worden gedaan, en waar elk besluit over heel veel schijven heen moet. Wat daar gebeurd is, is heel bijzonder, want we hebben in wezen iets neergezet dat niet in de aanbesteding stond. Het vraagt lef om te zeggen: we bieden niet wat jullie vragen, maar we gaan op zoek naar een oplossing voor jullie werkelijke probleem. Dat moet je als bedrijf wel durven - en bij BOIKON durven we dat."

"We bieden niet wat jullie vragen, maar we gaan op zoek naar een oplossing voor jullie werkelijke probleem."

FOSKE

INNOVATIEVE AUTOMATISERINGS-OPLOSSINGEN VOOR UW CSA

FOSKE automatiseert product- en informatiestromen en optimaliseert en borgt werkprocessen en werkstations voor centrale sterisatie afdelingen (CSA) van ziekenhuizen. We combineren innovatieve robot, vision en track & trace technieken om de hoogst haalbare kwaliteit, efficiency en flexibiliteit te realiseren. En minstens zo belangrijk, de CSA automatisering van FOSKE verhoogt de ergonomie van werkplekken en het werkplezier van medewerkers.

Toekomstbestendige zorg

Het automatiseren van een CSA met FOSKE past geheel in het streven naar een toekomstbestendige gezondheids-zorg. Met deze oplossing realiseren wij een efficiencyslag tot wel 40% van de hele CSA-afdeling. Ook de aanschaf- en voorraadkosten van medische instrumenten zijn hiermee beter beheersbaar - terwijl de kwaliteit er alleen maar op vooruit gaat. De automatisering - en daardoor de rust - die FOSKE met zich meebrengt is uniek in de wereld.



De automatisering en technologie van FOSKE helpt u om de hoogste kwaliteitsnorm van de reiniging en sterilisatie van medisch instrumentarium te kunnen waarborgen.

Sponsor van talent

Met techniek kan je niet vroeg genoeg beginnen! Daarom sponsoren wij Pretty Smart Robotics, een jeugdclub uit de regio Westerkwartier die meedoet aan de FIRST Robotics Competition (FRC) en jongeren inspireert om zich te ontwikkelen tot innovatieve vernieuwers. Als dat geen mooie samenwerking is!



Paasbest

Ook deze geniale engineers en technici hebben soms gewoon een stevige bodem en een goede kop koffie nodig om een beetje wakker te worden. Zoals tijdens ons uitgebreide gezamenlijke paasontbijt in de fabricagehal!



Wat een bak!

Wat glanst 'ie mooi, hè? Onze nieuwe Mercedes Sprinter staat sinds februari klaar om onze machines en innovaties tot in de verste uithoeken van Europa af te leveren.

De vlag uit!

Je ziet maar één keer in je leven Abraham, en voor onze algemeen directeur Erik Oosterhof vonden we dat wel een aardige reden om - zowel op kantoor als voor de deur - de vlag uit te hangen. Gefeliciteerd, grote BOIKON-baas!



Helemaal van de kaart

Bij BOIKON spelen we graag open kaart... maar niet tijdens het klaverjastoernooi. Onze nieuwe Poolse collega ging er meteen met de winst vandoor, terwijl hij het spelletje nog maar net onder de knie heeft. Congrats, Błażej!



Techniek van de toekomst

In september stonden we met BOIKON op het Techniek Tastbaar-event bij RSG De Borgen in Leek, waar we lieten zien wat een technische opleiding je wel niet kan brengen.



BOI KON

SHAPING TECHNOLOGICAL INNOVATIONS

Bedoelde je soms...

De vele interviews die we hielden voor dit magazine zijn vaak uitgewerkt met behulp van transcribeersoftware. En hoewel naamsbekendheid voor ons geen doel op zich - liever laten we ons werk voor ons spreken - valt er daar duidelijk nog een wereldje te winnen. Een greep uit wat de machine dacht dat gezegd werd toen we BOIKON zeiden:

BROEK OM
BEUKMAN
Bonbon
Balkan
BOL.COM
BOKKEN
Balkon
Boycot
BODYCON
Buikwand

DUCO

MODULAIRE SYSTEMEN WAARMEE U FLEXIBELE PRODUCTIE- EN WERKOMGEVINGEN INRICHT

DUCO is een modulair platform waarmee u op efficiënte wijze veilige en ergonomische productie- en werkomgevingen inricht. Het DUCO-platform omvat een breed scala aan gestandaardiseerde technische oplossingen en producten, waaronder een modulair aluminium profiel systeem. Het profiel systeem biedt u volledige flexibiliteit: van machineframe tot meervoudige complexe palletiseeroplossingen. Zo bouwt u een perfect passende oplossing. Vanzelfsprekend staan onze experts altijd voor u klaar. De DUCO-systemen worden toegepast in uiteenlopende industrieën, van productiebedrijven en machinebouwers tot laboratoria en onderwijsinstellingen.

Beproefd en betrouwbaar

De modulaire mechanische en elektrotechnische bouwstenen van het DUCO platform zijn jarenlang beproefd en doorontwikkeld. We hebben ze gestandaardiseerd in 3D CAD programma's en ERP software. De fysieke componenten zijn opgeslagen in ons geautomatiseerde magazijn, waardoor we een uiterst hoge leverbetrouwbaarheid kunnen garanderen. Door de modulaire bouwstenen slim te configureren ontstaat een optimale balans tussen standaardisatie en maatwerk. En precies die balans zorgt voor de ultieme combinatie van betrouwbaarheid en flexibiliteit.



Wij zetten alles in het werk om u te ontzorgen. Zo configureren wij voor u op aanvraag en maken we systemen klant- en productspecifiek waar nodig. Met een 3D concept-tekening geven we u meteen een realistisch beeld van wat u kunt verwachten.

TRENDWATCHEN MET

DENNIS OTTENS

Voor de één is het de ideale tool voor validatie en controle tegen namaak, voor de ander is het een noodzakelijk kwaad of een moetje van overheidswege. Hoe je er ook over denkt, track & trace is in meer en meer industrieën 'here to stay'. Dennis Ottens heeft als de grote DJURA-man binnen BOIKON de aangescherpte regelgeving van dichtbij meegemaakt, en helpt ondernemingen nu de volgende stap te zetten.

De volgende stap

"De wetgeving in de tabaksindustrie was een tweetrapsraket. In eerste instantie waren de OTP en de 'make your own'-onderdelen aan de beurt. De pouches en de bussen, zeg maar. Die moeten sinds mei 2019 voldoen aan alle traceerbaarheidseisen. Vanaf mei 2024 gelden deze eisen ook voor andere tabaksproducten, zoals sigaren, pijptabak of snus (een Zweeds tabakspoeder dat achter de bovenlip wordt gestopt - red.). Voldoen ze daar niet aan, dan mogen ze na die datum niet meer geproduceerd worden."

Codes kopen

"Men weet BOIKON en DJURA steeds beter te vinden. Het begint vaak met de partijen die de software-pakketten leveren die de codes genereren. Als ik een producent ben die in Polen wil leveren, dan moet ik codes in Polen inkopen, naar mijn bedrijf halen en aanbrengen, en vervolgens weer terugrapporteren: ik heb deze en deze codes hier en hier voor gebruikt. Via dergelijke ondernemingen komen producenten vaak met ons aan de praat als het om de implementatie gaat."

1.500 verpakkingen

"De grootste verrassing voor ons was de grote variatie in het productportfolio van sigarenproducenten, met verschillende afmetingen en verschillende verpakkingen. In eerste instantie dachten we: we gaan een stevige concurrentiemarkt in, want sigaren komen allemaal in vormvaste doosjes - en er zijn genoeg partijen die dat kunnen. Maar dat ligt toch genuanceerder. Het is een behoorlijke nichemarkt, dus men probeert zich te onderscheiden. Sommige fabrikanten hebben wel 1.500 verschillende verpakkingen! Nou, en dan hebben wij met DJURA een platform dat daar moeiteloos mee om kan gaan zonder dat de operator veel aanpassingen moet doen. Dus men weet ons wel te vinden: de komende jaren rollen er tientallen machines bij ons de fabricagehal uit."

Groeimarkt

"Sigaren zijn een luxeproduct, dus dat moet er dan ook een beetje goed uitzien. Vandaar ook de vele afmetingen, daar zit ook een stukje marketing in. Je hebt in de kern twee verschillende markten: de cigarillo, die is qua formaat redelijk vergelijkbaar met de sigaret, en de longfillers, de bekende dikke Cubanen. Die komen trouwens tegenwoordig vaker uit Nicaragua of Zuid-Amerika. Daar kan men zo 20 euro per sigaar voor neerleggen en dat blijft een groeimarkt."

Van Cubanen naar kraamzorg

"Je ziet dat steeds meer industrieën de meerwaarde van track & trace onderkennen, met name voor merkbescherming. In de wereld van luxegoederen zit veel namaak, en met specifieke codes kan je garanderen dat men het echte werk koopt. We hebben gesprekken gehad met horlogefabrikanten, parfummerken... maar er zijn ook producenten van luiers of melkpoeder die hiermee aan de slag gaan. Zeker in landen als China is de vraag naar waarborging enorm hoog."

Niet de eerste de beste

"Voor ons is de uitdaging om een markt te vinden die bij ons past. Wij leveren echt maatwerk voor iedere productielijn. Industrieën die een kant-en-klaarproduct zoeken, waarbij ze aan de deur afrekenen en ermee wegrijden, daar zie ik DJURA niet zo snel heen bewegen. Wij gaan altijd eerst uitgebreid het gesprek aan om te achterhalen waar de knelpunten zitten, en op welke manier we die het efficiëntst kunnen verlichten."

Laserbanaan

"De wereld werkt nu veel met geprinte labels, maar lasertechnologie gaat ook groter worden. Daarbij brand je codes of merknamen direct in het product, en heb je dus geen overbodig papier of milieuvervuilend plastic meer nodig. Dat werkt bij luxeproducten, maar let maar op: binnenkort staat het merk van de fruitproducent gewoon in de schil van je banaan gelaserd."





TALENTEN ‘OET TWENTE’

DANKZIJ DEMCON TSST GAAN DE ALUMINIUM PROFIELEN VAN BOIKON DE HELE WERELD OVER

“Als je er bent, ik zit in het nieuwe gebouw aan de overkant. Grijze begane grond, wit daarboven? Ehh... ik geloof het wel, maar laat me even controleren.” Aan de telefoon wordt al meteen duidelijk dat Demcon goed in de lift zit, met een kantoorpand dat zo nagelnieuw is dat purchase manager Rudi Munster (56) het zelf nog amper goed heeft kunnen bekijken. “Zo vaak kom ik hier niet”, verduidelijkt hij even later bij het koffiezetapparaat. “Mijn werkzaamheden bevinden zich vooral aan de andere kant van de straat, waar Demcon TSST is gevestigd.”

“Sindsdien nemen we min of meer een totaalpakket bij BOIKON af. Een stukje ontzorging, ja.”

We zijn in Enschede, op een bedrijventerrein ingeklemd tussen de campus van de Universiteit Twente aan de ene kant en de Grolsch Veste aan de andere. Bij Twente Solid State Technologie (TSST) - in 2018 overgenomen door het grotere Demcon - wordt op een heel ander gebied aan topsport gedaan: het bedrijf bouwt voor universitaire onderzoekscentra apparatuur voor atoomlaagdepositie. Rudi legt uit hoe het bedrijf, zoals zo velen hier op het park, het geesteskind is van een universitair docent. “Zo iemand heeft een idee, en als dat idee aanslaat, krijgt men hier de ruimte om als het ware een spin-offbedrijf op te richten. In dit geval ging het om een systeem dat een heel diep vacuüm genereert en waarmee een brandschone, onvervuilde kamer wordt gecreëerd. Ideaal voor onderzoek naar nanotechnologie en om laagjes op te dampen. Ja, zeg het maar als het te technisch wordt, hoor!”

Van collegezaal naar corporate

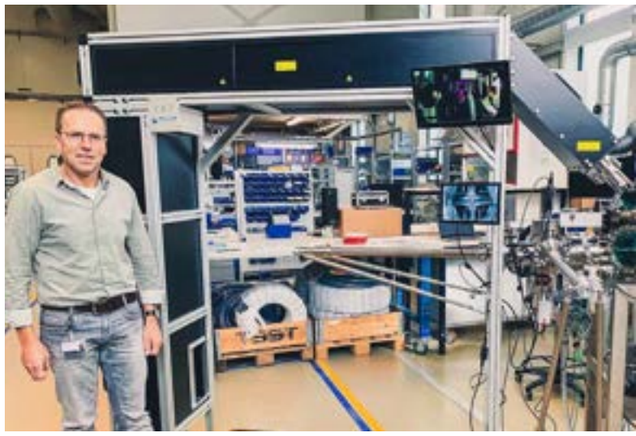
Technisch is het verhaal zeker, maar ook indrukwekkend. Hoewel TSST nog steeds nauw verbonden is aan de Universiteit Twente, levert het bedrijf inmiddels aan onderzoekscentra over de hele wereld, van de Benelux tot ver in Azië. Rudi: “In de beginjaren zo rond de eeuwwisseling, deed de professor alles zelf. Maar ja, er moet ook nog worden lesgegeven, dus dat werd steeds lastiger. Toen kwam er een bescheiden salesafdeling bij, van mensen met een natuurkundige achtergrond. Die vragen onze afnemers het hemd van het lijf: wat wil je onderzoeken, wat heb je nodig? Vervolgens rolt daar een advies uit en gaan we aan de slag. We maken een proefopstelling hier op de werkvloer, zodat we weten dat alles precies werkt zoals het moet, en daarna installeren we die op dezelfde manier bij de klant.”

BOIKON is als leverancier met ze meegegroeid, legt de geboren Tukker uit. “In een vorig leven, toen we nog kleinschaliger - zeg maar haast hobbymatig - bezig waren, waren we op zoek naar extrusieprofielen. BOIKON viel op tussen alle leveranciers omdat zij precies de juiste hoekverbinders konden aanleveren, waarbij we weinig zelf hoefden te boren. De eerste paar jaar hebben we alleen losse componenten afgenomen, maar op een gegeven moment begon het toch een bewerkelijk klusje te worden. Toen heb ik naar Leek gebeld en gevraagd: kunnen jullie ook samenstellingen bouwen voor ons? Hun antwoord: ‘ja natuurlijk, dat doen we iedere dag!’ En of ze ook namens ons bij andere leveranciers materiaal konden inkopen? Ook dat was geen enkel probleem. Sindsdien nemen we min of meer een totaalpakket bij BOIKON af. Een stukje ontzorging, ja.”

Laserscherp op maat gemaakt

De ingenieurs van BOIKON staan tegenwoordig dan ook aardig op eigen benen, legt Rudi uit. “Zij bestellen zelf standaardcomponenten - plankartikelen, zeggen we altijd - uit het buitenland en pakken dan de TSST-tekeningen erbij. Nou, dan maken ze de boel precies op maat en monteren ze het in ons systeem. Laatst nog, een universiteit in Denemarken, die wilde een afwijkend formaat. De meeste frames zijn, wat zal het zijn, 1 meter 70 hoog - maar hier moest je echt onderdoor kunnen lopen. Nou, dan regelen ze dat.” Ook de veiligheid blijft een belangrijk aspect, zeker wanneer er lasers aan te pas komen. “Bijna al onze systemen worden door BOIKON voorzien van afgesloten vensters, zodat niemand in een moment van onnadenkendheid in aanraking komt met een laserstraal.”

Boven alles, benadrukt Rudi, denkt BOIKON gewoon heel goed met TSST mee. “Soms hebben we niets meer dan een schetsmatig plan, en dan kijken ze over onze schouders mee welke materialen we daar het beste voor kunnen gebruiken. We kunnen wel elke keer proberen het wiel opnieuw uit te vinden, maar dat heeft niet zo veel zin als zij het allemaal al weten. Siebo Beukema is hier ook wel eens langs geweest voor een rondleiding. Dat stel ik altijd wel op prijs bij leveranciers, dat ze hun best doen om de klant te begrijpen.” Hij valt even stil. “Eerlijk gezegd: ik ben zelf nog nooit bij BOIKON geweest. Tijdgebrek, capaciteitsgebrek. Misschien moet ik ook maar eens een keertje naar Leek afreizen voor een kijkje in de keuken. Eens zien of ze in andere opzichten nog meer meerwaarde kunnen bieden.”



OP PAD MET ALLROUND MONTAGESPECIALIST ALEX VEENSTRA

“ACHTER EEN BEELDSCHERM WORD IK GEK”

Bijna was de carrière van Alex Veenstra (41) heel anders gelopen. Na een kortstondige stage bij BOIKON scheidden de wegen weer: er was niet genoeg werk om hem als fulltime medewerker aan te nemen. Alex, bijna klaar met zijn studie werktuigbouwkunde, ging aan de slag bij een firma in luchtventilatiekanalen, maar kwam er al vrij snel achter dat het geen geweldige match bleek te zijn. Toen kwam alsnog het verlossende telefoontje uit Leek.

“Ik weet het nog precies: het was een zaterdagmiddag en we speelden uit tegen de Knickerbockers. Typisch zo’n wedstrijd waarbij het vooral om de derde helft ging. Vlak voordat we de kantine inliepen werd ik opeens gebeld door Jeroen, de toenmalige mededirecteur. Of ik maandag even langs kon komen.” Hij grinnikt. “Als hij een uurtje later had gebeld, had hij waarschijnlijk gedacht: welke mafketel heb ik nu aan de lijn?”

Met de hand

Dat was 2003. Inmiddels schrijven we 2023 en gaat Alex zijn twintigste jaar als BOIKON-werknemer in. “Allround montagespecialist, ja. Ach, het is maar een titel. Noem mij maar gewoon de man die het met zijn handen moet doen. Als je me achter een computer neerzet, word ik na een uurtje gek.” En met zijn handen werken, dat heeft hij gedaan. “Zeker in de eerste jaren, toen we nog voornamelijk met aluminium profielen en omkastingen werkten, deed ik werkelijk alles zelf. Daar kwamen we nog wel eens knelpunten tegen. Was ik bezig met een grote opdracht, kwam er rond het middaguur een stapel bestellingen binnen die allemaal op maat moesten worden gezaagd en verpakt. En dan vroeg men zich af waarom mijn eigen project niet af was! Maar goed, het is voor mij wel een goede leerschool geweest. En je leert het bedrijf van boven tot beneden kennen.”

Tegenwoordig werkt Alex voornamelijk in de buitendienst. “De afgelopen drie jaar zijn we vooral bezig geweest om het SYBOLT-project op poten te zetten. Dat betekende zeker de laatste tijd een wekker om 5 uur, 6 uur op de zaak, en om half 7 op weg naar Heerenveen. Het voordeel is dat we de machines die we daar plaatsen grotendeels zelf in Leek gebouwd hebben, dus ik ken ze van binnen en buiten. Ik kan ook alle bekabeling leggen, besturingskasten plaatsen, kleine storingen oplossen, dat werk. En tja, bij het plaatsen kom je altijd dingen tegen die je samen met de engineer en de projectleider in goede banen moet zien te leiden.” Hij trekt een brede, veelbetekende grijns, zoals hij dat gedurende het gesprek wel vaker zal doen. “Ik ben zo vaak op pad dat ik soms de helft van mijn collega’s op kantoor niet meer herken.”

Zwoegen en zweten op Gran Canaria

Nu de eerste oplevering van SYBOLT nadert, kan hij weer vooruit kijken naar het volgende project buiten de deur. “De DJURA’s gaan met de nieuwe wetgeving in zicht ook hard. Na de zomer zit ik drie weken op Gran Canaria om machines te plaatsen. Ja, zwaar leven, die grap maken vrienden en familie ook altijd. Waar ze minder bij stil staan is dat mijn dag om half 7 begint, ik een hotelontbijtje naar binnen werk en vervolgens om kwart over 7 in de fabriek sta. Daar kom je dan ’s avonds pas weer uit, en moet er nog gedoucht en gegeten worden. Daarna is er hooguit tijd voor één biertje, en dan gaat het lichtje vanzelf uit.”

Niet dat het werk altijd zo zwaar op zijn schouders weegt. “We hebben een periode veel in Duitsland en Polen gezeten om productielijnen te installeren. Waren we met 4 monteurs 14 dagen op locatie. Op zondag zochten we dan een kartbaan op om even de frustraties van de hele week te botvieren.” Lachend: “Ik kan je vertellen, er zijn regelmatig collega’s met blauwe plekken teruggekomen van zo’n reis.” Dan, serieuzer: “Het is natuurlijk belangrijk dat je bij dat soort langdurige projecten met elkaar door één deur kan. Voor jezelf, voor het team, maar ook voor de klant. Nou mag ik mezelf graag zien als een makkelijke jongen in de omgang, en ik denk dat de andere monteurs dat ook wel zullen beamen, maar ik vind het ook oprecht leuk om daarin een verbindende rol te spelen.”

Net zo leuk, maar wel uitdagender: de complexiteit van de projecten waar hij mee werkt. “Waar sommige leveranciers zeggen ‘dat is zo complex, dat kunnen wij niet doen’, zegt BOIKON ‘het is complex, maar we denken het wel te kunnen doen’. Kijk, je kan hetzelfde trucje 20, 30 keer herhalen. Dan kan je elke keer in de planning kijken. Vorige keer hebben we hier tijd verloren, hoe pakken we dat nu terug. Bij BOIKON stappen we daarentegen vaak het diepe in, waarbij we eerlijk gezegd ook niet altijd weten wat ons overkomt. Maar we doen het wél. Waar anderen stoppen, gaan wij altijd verder.”

“Ik ben zo vaak op pad dat ik soms de helft van mijn collega’s op kantoor niet meer herken.”



BOIKON B.V.
Vossenkamp 2
9351 VR Leek

T +31 (0)594 517 524
E info@boikon.nl
W www.boikon.nl

KVK 02057828
BTW NL8113.06.069.B.01
IBAN NL32 RABO 0385 7721 65

COLOFON
NOVA magazine
Vol. 3 | Zomer 2023

Concept, ontwerp en realisatie
TEAM Live your brand,
Heerenveen.

Drukwerk
Van der Eems,
Heerenveen.



BOIKON FALKO DJURA
FOSKE SYBOLT DUCO