

Bijzondere Business



Bijzondere uitvindingen komen vaak toevallig tot stand. Zoals ArtIce van Betech Kunststoffen. Het Groningse bedrijf kwam bij toeval in contact met een kinderspeelparadijs, dat een schaatsbaantje wilde. Het leidde tot de ontwikkeling van een kunststof schaatsvloer voor binnen en buiten, die geen energie verbruikt, glijdt als natuurijs, en waarop je het hele jaar door kunt schaatsen.

'Onze grondstofleveranciers verklaarden ons voor gek'

Bedrijf:
Betech
Kunststoffen

Werknemers:
18

Sinds:
2003
(onderdeel van
de Betech groep)

Export:
Onder meer:
Zweden, Polen,
Duitsland, Italië,
Turkije, India,
China, de Verenigde
Staten, Australië

Product:
Kunststof ijs

Ambitie:
Wereldleider
worden als
leverancier van
demontabele
kunststof schaats-
en sportvloeren

Betech Kunststoffen hield zich eerst helemaal niet bezig met schaatsbanen. Het bedrijf is onderdeel van de Betech groep, een industriële toeleverancier die materiaal levert voor uiteenlopende producten als cv-ketels van Nefit, en cabrio's van Audi. In een opwelling ging de groep samenwerken met een kinderspeelparadijs. De manager daar wilde graag een schaatsbaantje. Directeur Jendo Sinagl van Betech: "Die man had een Amerikaanse kunststofbaan gezien, waarop je, dankzij een vette bovenlaag, kon schaatsen. Of wij ook zoiets konden leveren. Nu is zo'n baan weinig meer dan een grote kunststof snijplank met vet, dus dat zagen we niet zitten. Niet bijzonder, door Jan en alleman leverbaar, snel vuil, een ramp voor je kleren als je valt. Wij bedachten toen dat het glijmiddel eigenlijk in het materiaal zou moeten zitten. Dat idee bleef maar hangen. Onze grondstofleveranciers verklaarden ons voor gek, maar begin 2007 hadden we een prototype: kunststof met daarin een vast glijmiddel, dat boven de 76 graden Celsius vloeibaar wordt. Een temperatuur die binnen of buiten niet wordt bereikt, maar op het snijvlak van een bewegende schaats wél."

Tekst:
Frans Brand
Fotografie:
Louis Haagman,
Gerhard Lugard

Geen patent

Betech legde van de nieuwe kunststof een vloertje van vier bij zes meter, en nodigde de ijshockeys van Heerenveen Flyers uit om het uit te



proberen. Sinagl: "Die jongens waren dolenthousiast, ze wilden meteen een eigen trainingsbaan. Dat viel te regelen natuurlijk. Qua reclame en testmogelijkheden konden we het niet beter wensen." Niet veel later lag in Heerenveen een hal met ArtIce, en dat doorstond de zware praktijktest: duurzaam en gelijkmatig glijdend, zij het net wat stroever dan ijs. Maar, aldus Sinagl: "Ideaal om te trainen." Betech zag af van een patent, een opmerkelijke beslissing. Sinagl: "Als je een patentaanvraag indient, moet je zes maanden tot een jaar wachten, en je mag je vondst niet openbaar maken. We wilden ArtIce doorontwikkelen en snel een internationaal netwerk opbouwen, dus we besloten geen aanvraag in te dienen."

Russische ijshockeys

Op de FSB - een grote sportbeurs in Keulen - legde Betech naast de stand een ArtIce-vloer van 90 vierkante meter. Sinagl: "We werden overspoeld door buitenlandse bezoekers. Mensen uit China, Thailand, Kazachstan, Australië, Argentinië, de VS, Zuid-Afrika: ze bleken allemaal gek van schaatsen. Ze zagen met eigen ogen de mogelijkheden van ArtIce, en bedachten ter plekke hoeveel koelingsenergie ze gingen besparen." Na het succes in Keulen stonden de distributeurs bij Betech in de rij. Het bedrijf selecteerde er uiteindelijk zeven. Daarnaast tekende Betech een overeenkomst met Descol, een

leverancier van sportvloeren, die alleen al in de VS en Canada 75 verkooppunten telt. Op een verrassende manier diende de Russische markt zich aan. Sinagl: "Er ijshockeeyen vrij veel Russen bij de Heerenveen Flyers. Twee spelers kwamen me vorig jaar vragen of zij onze distributeur in Moskou mochten worden. Zij waren niet alleen thuis op ArtIce, maar bleken ook een prima verkoopduo. Ze hebben al een paar vloeren verkocht, en er lopen nu zes offertes voor een complete ijshockeyhal."

Speciaal gevoel

ArtIce is inmiddels goed voor ruim de helft van de jaaromzet van Betech Kunststoffen, in 2008 zo'n 4 miljoen euro. Een stevig deel van de winst wordt besteed aan verdere productontwikkeling. Sinagl: "Binnenkort zitten we qua glij-eigenschappen op het niveau van natuurijs. Maar we beperken ons niet tot kunststof vloeren. We leveren, als de klant dat wil, schaatsen, slijp- en schoonmaakapparatuur, spellen en instructiemateriaal. Verder zijn we trots op ons partnerschap met schaatsbond KNSB, waardoor we actief betrokken zijn bij de Aegon Junior Schaatsen. Dat project wil kinderen laten kennismaken met de schaatsport. Coryfeeën als Barbara de Loo en Annamarië Thomas maken dan met behulp van ons materiaal kinderen vertrouwd met schaatsen. Dat geeft een heel speciaal gevoel." ●