

Drie bedrijven, drie antwoorden op de crisis

# INVESTEREN IN ERP, INNOVATIE EN MARKTVERGROTING

In het jaar 2009 voelde het alsof de economie te gronde ging. Op de beurs vloeide bloed. Bedrijven moesten in de kosten snijden en hun business herdefiniëren. Drie bedrijven tonen nu hun antwoord op de crisis. De gemeenschappelijke noemer: op innovatie en marketing werd niet beknibbeld.



Thales zoekt buiten defensie andere markten op, bijvoorbeeld veiligheid. Zo ontwikkelde het een systeem van infraroodcamera's voor inzet op grote publieksevenementen als de Zwarte Cross in Lichtenvoorde. Foto: Thales

door Frank Höppener

**M**evo Precision Technology in Ruurlo produceert en assembleert fijnmechanische producten voor de automobiel-, chip- en medische industrie. Directeur-eigenaar Frans Verhaegh nam het bedrijf in 2010 over. 'Ik zag veel potentie, maar ook hoge overheadkosten.' Hij focuste allereerst op interne procedures. In de ondersteuning moesten helaas wat mensen vertrekken.

## GEEN FRANJE

Om het bedrijf op poten te krijgen, viel Verhaegh terug op een oud ERP-systeem waarvan hij zelf de

broncode had. Gebaseerd op DOS. 'Tedereen lachen. Maar nu heel het bedrijf ermee werkt, zien ze de voordelen. Het is geschreven vanuit de productiekant, niet teveel overheadfranje. *Lean & mean*. Minder mensen doen beter werk. De boekhouding werkt vlotter; er zijn geen overbodige handelingen of rituelen. Efficiency. Daarmee is het bedrijf glansrijk door ISO 9001 gekomen. Ik heb zelf het programma op maat geschreven. Zo kost het niks. Als 'productie' honderd stuks moet draaien waarvan er twee uitvallen, voeren ze dat zelf in; 98 : 2. Plus wat de oorzaak was en wat eraan gedaan is. Eens in de maand evalueren we dat logboek en nemen maatregelen.' Als 'productie' een serie gereed meldt, dan ligt in geval van

een uitbestede nabewerking de geprinte bestelbon meteen klaar bij de expeditie. Daar hoeft niemand van kantoor tussen te komen. Een klant wil bijvoorbeeld materiaalcertificaten bij zijn bestelling? Ook die liggen klaar. Verhaegh: 'Mooi om dat zelf te kunnen programmeren.' Als tweede actiepunt zag Verhaegh dat de mensen op de werkvloer meer verantwoordelijkheid moesten krijgen. 'Hierdoor is de eindcontrole vaak overbodig, omdat je dan toch al te laat bent. Je hebt die vooral nodig om vergissingen te vinden. Maar voorkomen is beter dan genezen.' Een permanent verbeterpunt is de klantgerichtheid. 'Voor een klant leveren we toegevoegde waarde door voor-

raadbeheer bij onze vestiging in Slowakije. Verder zijn we continu gericht op nieuwe klanten. Momenteel staan er drie op de rol. Dit is een wat 'gespleten' activiteit: als het rustig is moet je ze bijna 'kopen'; als het druk is heb je geen tijd om ze in je systeem in te voeren en de relatie uit te bouwen. Je moet daar discipline voor opbrengen.'

## NIEUWE MARKTEN

Heeft Mevo zich inmiddels aan de dip ontworsteld, bij Thales Nederland in Hengelo is de crisis nog niet voorbij. Sterker nog, ze zitten er middenin. Lars Wormgoor, directeur Corporate Communications: 'Defensie is onze eerste markt. Wij zijn daardoor laat-cyclisch. Een paar jaar terug hadden we nergens last van, de klap komt nu.' Thales snijdt in de kosten van ondersteunende diensten en doet sommige dingen anders of

helemaal niet meer. Maar het bedrijf intensiveert juist zijn r&d. En het zoekt andere markten op, bijvoorbeeld veiligheid. Zo ontwikkelde Thales een systeem van infraroodcamera's. De informatie gaat via een aangepaste iPhone naar politie-agenten, die ook precies kunnen zien waar hun collega's zitten. Het systeem is inmiddels ingezet bij grote publieksevenementen als de Zwarte Cross in Lichtenvoorde en bij de viering van het kampioenschap van FC Twente in 2010. Als ergens een 'brandje' dreigt te ontstaan, kan de politie dankzij het systeem meteen ter plaatse zijn, en met voldoende mankracht. Door deze *situational awareness* kan de politie zich veel beter organiseren.

Nieuwe markten zijn ook de software-updates en het fysieke onderhoud van de toegangspoortjes voor het nationale ov-chipkaartsysteem en van stoplichtbesturingen. Thales heeft in 2010 een deel overgenomen van Vialis, onderdeel van VolkerWessels. Het achterliggende systeem is van Thales France, dus dat sluit goed aan. Dit jaar richt het bedrijf zich bovendien op *cyber security*: de beveiliging tegen hackers en (vaak Chinese) bedrijfsspionage.

#### ANDERE SETTING

Marktvergroting is ook een manier om de crisis te doorstaan. Power-Packer in Oldenzaal werkt voor de automotive- en truckmarkt. Het bedrijf is bekend om zijn hydraulische systemen voor het in- en uitklappen van een cabrio-dak. Gert Boers,

vice president business development, meldt dat Power-Packer zowel last als profijt heeft gehad van de 2009-crisis. 'Elke crisis kent een *shake-down*; dat is een voordeel voor de blijvers als de markt weer aantrekt. Waar veel bedrijven moeizame gesprekken moesten voeren bij de bank, kregen wij van ons moederbedrijf in de VS, Actuant, ruimte om te investeren.' Power-Packer moest helaas personeel buiten de kernactiviteit

iets nieuws een andere setting kiezen, in het kwadrant 'belangrijk, maar niet dringend'. We hebben er extra mensen voor aangenomen, met andere competenties. Het team begint de eerste vruchten af te werpen. Zo nemen de mogelijkheden voor hydrauliek in de scheepsbouw vastere vormen aan. Als dat op poten staat, gaan we ermee de boer op in China en Korea, grote scheepsbouwlanden. Verder zijn hydraulische

### 'Ik zag veel potentie, maar ook hoge overheadkosten'

ontslaan, maar investeerde in sales en engineering met name in de opkomende markten. In 2013 moet een assemblagebedrijf bij Bangalore, India, operationeel zijn. Daar zit een grote klant, een Actuant-zusterbedrijf zit er en er is goedopgeleid talent. Het vizier is verder gericht op Rusland.' Ook is er een *business development*-team opgezet, om nieuwe markten te vinden. Dat team is opzettelijk buiten de bestaande salesorganisatie geplaatst. Boers: 'In werk voor grote klanten als DAF, Scania en Volvo investeer je terecht tijd en moeite. Dat valt altijd in het kwadrant 'uiterst belangrijk en uiterst dringend'. Dus moet je voor

systemen toepasbaar bij alternatieve energie. Zonnepanelen zijn zwaar en moeten met de zon mee bewegen. Het is voor ons fijn als we een pad kiezen waar repetitieve leveringen uit voortvloeien. Dus in de besturing van telescopen zul je ons niet gauw vinden.' ●

#### links

[www.mevo.nl](http://www.mevo.nl)

[www.thalesgroup.com/nl/home](http://www.thalesgroup.com/nl/home)

[www.power-packer.nl](http://www.power-packer.nl)