

"Er is volop ontwikkeling in onze branche"

De maakindustrie is één van de economische pijlers van de regio Noord-Limburg. Dat de bedrijven in deze sector innovatief zijn en uitstekend nieuwe markten aan weten te boren, bewijst systeemleverancier Addit BV uit Venlo. "Er zit volop groei en ontwikkeling in onze branche. Dat biedt heel veel kansen voor zowel onszelf als voor technisch talent", aldus managing director Peter Kerstjens.

FOTOGRAFIE [MARCEL KRIJGSMAN](#)



Addit BV werd in 1984 onder de naam Addmetal opgericht door Jan Velmans, ceo van Velmans Industries. Peter Kerstjens, managing director: "Het begon ooit met precisieplaatwerk. Dit zijn plaatwerkdelen uit relatief dunne materialen, gemiddeld genomen tussen de één en de drie millimeter dik. Aan deze onderdelen worden relatief hoge nauwkeurigheidseisen en visuele kwaliteitseisen gesteld." Kerstjens benadrukt dat het hierbij niet om massaproductie gaat: "Onze productportfolio kenmerkt zich door 'high-mix low-volume high complexity', wat betekent dat we relatief veel verschillende soorten producten in relatief lage volumes produceren: series tussen de 1 en 50 stuks per keer en jaaraantallen tussen de 1 en 300 stuks. Tevens worden aan de producten de hoogste eisen gesteld op het gebied van maatnauwkeurigheid en visuele afwerking."

Ontwikkeling naar system engineer

Addit BV heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot systeemleverancier. Kerstjens:

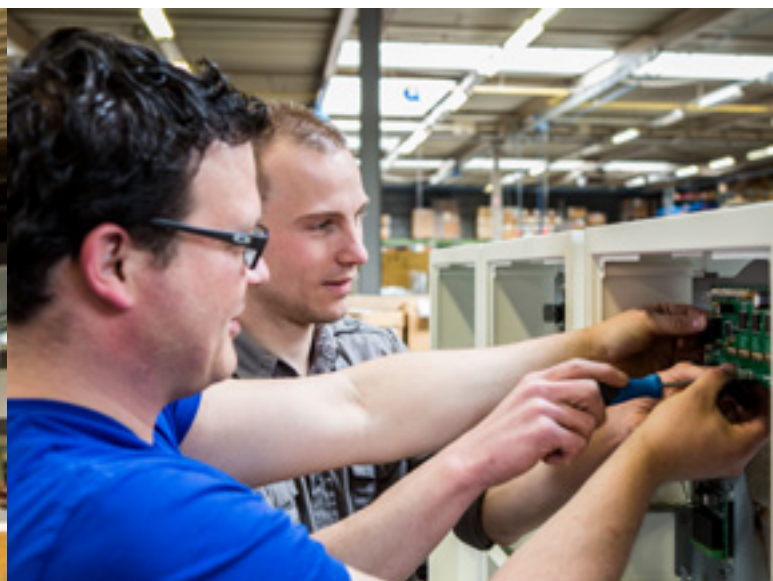
"Dat betekent dat we tegenwoordig niet alleen built-to-print plaatwerk produceren of reproduceren op basis van een ontwerp van de klant, maar nu ook als system engineer op basis van klantspecificaties precisieplaatwerk producten en daaruit samengestelde modules, systemen, lichte machines en apparaten ontwikkelen. Na afronding van het ontwikkeltraject verzorgt Addit de prototypefase tot en met de serieproductie waarbij, naast de productie van plaatwerkdelen, assemblage- en testwerkzaamheden een belangrijke rol vervullen. Wij ontzorgen onze klanten vanaf ontwerp en ontwikkeling tot en met het spare part management." Voor producten waarvoor het bedrijf de kerntechnologie niet in huis heeft, kan het terecht bij zijn wereldwijde supply chain network van partners.

Veelzijdig doch kostenefficiënt

In de 32 jaar dat Addit actief is, heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een toonaangevende speler in de toelevermarkt: "We hebben ruim 200 klanten in 16 landen, maar kiezen er bewust voor om niet meer dan 20% van

onze totaal gegenereerde toegevoegde waarde te realiseren voor één bepaalde markt", benadrukt Kerstjens. "Het gevolg van dit beleid is dat we op veel verschillende markten actief zijn waaronder de medische industrie, de print- en kopieerindustrie (onder andere voor Océ), telecom, meet- en testapparatuur industrie, de vliegtuigbouw-, beveiligings- en defensie-industrie, industriële productieapparaten (onder andere diamantslijpmachines) maar ook transportmiddelen (onder andere voor treinen). In al deze markten hebben wij de afgelopen jaren veel (applicatie)kennis opgebouwd die wij, naast in de bestaande markten, weer toepassen in nieuwe markten."

Een andere belangrijke onderscheidende competentie van Addit BV is dat het bedrijf zeer kostengedreven te werk gaat. "Elk jaar investeren we minimaal 5% van de omzet in onze mensen en activa", licht Kerstjens toe. "Door de inzet van een hoogwaardige IT-omgeving zijn we in staat om in relatief korte tijd nieuwe producten voor klanten te ontwikkelen, deze snel in de markt te zetten,



en kunnen we zelfs complete activiteiten van de klant overnemen die niet tot de core business van hun bedrijf behoren. In combinatie met het feit dat we hoge kwaliteit bieden en flexibel te werk gaan, maakt dat niet alleen onze productiekosten maar uiteindelijk ook die van de klant aanzienlijk dalen. Binnen ons segment bieden we de beste prijsgarantie en de laagste total cost of ownership in Europa.”

Internationale uitbreiding

In de afgelopen decennia hebben diverse internationale economische ontwikkelingen hun effect op de maakindustrie gehad. “In de jaren negentig vond de opkomst van internet plaats”, licht Kerstjens toe. “Dat heeft de toegang tot markten wereldwijd enorm veranderd en ook transparanter gemaakt. Verder maakten de economieën van de BRIC-landen een sterke ontwikkeling door. Ook was de Berlijnse Muur gevallen, waardoor de geopolitieke verhoudingen in Europa heel anders kwamen te liggen. Oost- en Centraal-Europese landen traden toe tot de Europese Unie met alle gevolgen van dien. Binnen het licht van deze ontwikkelingen en in combinatie met de vergrijzingsproblematiek in West-Europa, het feit dat de technische industrie een slecht imago had en heeft, én vanwege het groeiend tekort aan techneuten op alle niveaus, besloot Addit BV begin jaren negentig een tweede vestiging in Polen te starten.” Inmiddels werken daar tussen de 450 en 500 medewerkers die dezelfde type activiteiten uitvoeren als in Nederland, terwijl Addit BV vijftig man in dienst heeft. “Afgezien van het bekende voordeel in de vorm van het loon-

kostenverschil, vind je in Oost-Europa nog genoeg beschikbare, goedopgeleide technici op mbo-, hbo- en wo-niveau. In Nederland zijn die technici bijna niet te vinden, laat staan in Limburg.”

Dat neemt echter niet weg dat Addit BV nog steeds behoefte heeft aan goed geschoold technisch personeel in Nederland. Kerstjens: “Wij zijn de afgelopen jaren ons steeds meer gaan focussen op de ontwikkeling en enginee-

“Wij zijn de afgelopen jaren ons steeds meer gaan focussen op de ontwikkeling en engineering van complexe systemen.”

ring van complexe systemen en hebben steeds nieuwe markten en productmarktcombinaties aanbeoord. Ook zien wij nieuwe marktontwikkelingen waar wij op in kunnen spelen. E-commerce is daar een heel mooi voorbeeld van. Dat zorgt voor een explosieve stijging in de vraag naar distributiepunten en transportmiddelen. In die hoek ontstaan nieuwe producten en diensten waar we applicaties voor kunnen ontwikkelen. Een andere niet te stuiten ontwikkeling is die van 3D-printing, dat in steeds meer branches wordt toegepast.

Denk aan de medische branche die op deze manier tanden, kiezen en implantaten produceert, maar ook de voedingsmiddelen- en de entertainmentindustrie. Inmiddels heeft Addit 5 klanten in dit marktsegment. De markt verandert, maar blijft door die verandering tegelijkertijd volop kansen bieden. Wij zijn dus nog lang niet klaar met innoveren en ontwikkelen, en daar kunnen we altijd technisch talent bij gebruiken.”

Ontwikkeling technisch onderwijs

Addit is zelf volop actief in het stimuleren en ondersteunen van het technisch onderwijs in de regio. Kerstjens: “Het is van het grootste belang dat de ondernemers in de industrie hierin hun verantwoordelijkheid pakken. Wij zien nu dat, nadat jarenlang het belang van het technisch onderwijs is onderstreept, de instroom van studenten naar het technisch onderwijs sterk aan het toenemen is. Onderwijsinstellingen hebben het bedrijfsleven hard nodig om mee te denken hoe de aansluiting tussen het onderwijs en het bedrijfsleven verbeterd kan worden. Bedrijven zullen deze samenwerking moeten zoeken, plaats moeten bieden aan stagiaires en zich af moeten vragen welke bijdrage men kan leveren aan het verder verbeteren van de instroom naar én het niveau van het technisch onderwijs.” Addit neemt hierin haar verantwoordelijkheid door bestuurlijk actief te zijn binnen Ondernemend Venlo, Techno Valley en de Stichting Bosit. Kerstjens: “Het past niet bij ons om te zeggen dat er een probleem is. Het past wél bij ons om een bijdrage te leveren aan de oplossing.” ■