



STAYING WEST

Menig bedrijf zoekt zijn heil in het oosten, aangetrokken door de lage lonen aldaar. Maar lang niet altijd is zo'n rigoreuze stap nodig. In deze rubriek komen ondernemingen aan bod die laten zien dat ze vanuit ons hogelonenlandje wel degelijk concurrerend kunnen zijn. Of die niet meer in het oosten uitbesteden dan volgens hun outsourcingstrategie zinvol is. De rest blijft hier.

door Jos Cortenraad

**H**et contrast is groot. Aan de ene kant van de bedrijfshal draait nog de oude gieterij. Potige mannen gieten met spierkracht gloeiend heet aluminium uit grote amforen in de handgemaakte vormen, anderen slaan met hamers het achtergebleven zand van de afgekoelde exemplaren uit hun vormen. Stof, hitte, rook, lawaai, hectiek en de typische geur van metaal bepalen de sfeer van de ouderwetse gieterij.

Aan de overkant heerst een relatieve rust. Transportbanden voeren voortdurend een uitgebalanceerd mengsel van zand en water naar het begin van een tachtig meter lange productielijn. Het mengsel wordt in de computergevormde mallen gespoten, die één voor één naar het hart van de machine worden vervoerd. Daar worden ze gevuld met vloeibaar aluminium en verder

## Uitzendbureau

Eurotech start nog dit jaar een uitzendbureau voor werkkrachten uit het voormalige Oostblok. 'We hebben die mensen hard nodig hier', zegt algemeen directeur Wim Noorman. 'Nederlandse vakmensen zijn amper te vinden en er is te weinig aanwas op de technische scholen. Jongeren die een technische opleiding kiezen, willen graag op kantoor werken: ontwerpen, engineeren. Prima, dat geeft ons innovatiekracht. Als we dan wel

## Revolutionaire aluminiumgieterij bij Eurotech

# Stay west, maar niet tegen elke prijs

In 1991 startte Wim Noorman Eurotech, een kleine metaalgieterij annex verspaanbedrijf. Nu telt de Eurotech Group 260 medewerkers en bedraagt de jaaromzet zo'n dertig miljoen euro. Het pionieren is Noorman echter nog niet verleerd. In de hoofdvestiging in Venlo wordt de laatste hand gelegd aan een volautomatische aluminiumgieterij. Door de gloednieuwe productielijn te combineren met lagedrukgieten kan niet alleen veel sneller worden gewerkt met minder mensen, ook worden de eindproducten minder bros en dus openen zich nieuwe markten. 'Zo blijf je de concurrentie voor en is er geen reden om uit Nederland weg te gaan.'

getransporteerd om af te koelen. Een enkele medewerker schept nog af en toe wat kokend metaal met een grote pollepel bij, maar dat is snel verleden tijd. Ook het met de hand uitbreken van de vormen en het achterblijvende zand wordt op korte termijn geautomatiseerd. Tegelijk met de ontmanteling van de oude gieterij, die naar Slowakije verkast.

### Drie keer

Komende zomer wordt het laatste onderdeel van de Seiatsu-machine, Japans fabrikaat en onder licentie vervaardigd in Duitsland, geplaatst en dan draait het hele proces onder toezicht van slechts enkele operators die zich vooral bezighouden met de computerbediening en de software. 'We kunnen dan minstens drie keer zo veel productie draaien in dezelfde uren met een kwart van de mensen,' vertelt algemeen directeur Wim Noorman. 'Zouden we willen overstappen naar volcontinu-bezetting, dan groeit de capaciteit uiteraard nog veel meer. We kunnen er zestig vormen per uur doorheen sturen. Deze machine stelt ons in staat om in vijfjaar tijd de omzet te verdubbelen. Omdat we de factor loonkosten op

voor het handwerk goede mensen uit andere landen kunnen inhuren. Niets om bang voor te zijn. Het openstellen van de grenzen is daarom voor ons een zegen. En natuurlijk speelt mee dat die mensen niet te duur zijn.' Het uitzendbureau van Eurotech wordt bemensd met ervaren mensen uit de uitzendbranche en is bedoeld voor de hele metaalsector.

deze manier goed in de hand kunnen houden, was er geen noodzaak om de lijn bijvoorbeeld neer te zetten in onze vestiging in Tsjechië of in Slowakije. Het is ons beleid om hier in Venlo de ontwikkeling en engineering te doen. Hier hebben we de knowhow en de vakmensen die het kunnen uitvoeren. Innovatie, slim produceren, steeds weer nieuwe dingen doen. Daar hoef je echt niet voor weg uit Nederland. De wat simpelere dingen en grotere series besteden we uit bij onze dochter of partners in het oosten. Door de combinatie zetten we een kostprijs neer waarmee we goed kunnen concurreren. Ik zeg niet: stay west tegen elke prijs. Het is een kwestie van telkens rekenen, goed inkopen en slim uitbesteden. Onze kern willen we echter in Nederland houden.'

Eurotech groeide in de jaren negentig in hoog tempo tot een bedrijf met ruim 200 medewerkers. De kracht was de combinatie van een metaalgieterij met een uitgebreide bewerkingsafdeling voor het draaien, frezen, kotten en assembleren. Toch dreigde het bedrijf op de langere termijn de slag te verliezen. Veel uitbesteders zochten hun heil in het goedkopere oosten, het gietproces was arbeidsintensief en verouderd en de portfolio van klanten te klein. 'Het roer moest om', zegt Noorman. 'Export, specialisatie en goedkoper produceren, zo luidde de conclusie van de adviseurs. Makkelijker gezegd dan gedaan natuurlijk.'

### Juiste keuzes

Maar het lukte wel. Na een forse reorganisatie in 2001 begon Eurotech aan een nieuwe periode. Er werden in Nederland enkele gieterijen overgenomen en geïntegreerd in Venlo. In Tsjechië werd een metaalbewerker gekocht. Op dit moment zijn

Directeur operations Geert van de Kerkhof (links) en algemeen directeur Wim Noorman van Eurotech: 'Innovatie, slim produceren, steeds weer nieuwe dingen doen. Daar hoef je echt niet voor weg uit Nederland.' Foto: Bart van Overbeeke

er gesprekken over een vergaande samenwerking met een gieterij in Slowakije. En er werd een bedrag van bijna vier miljoen euro uitgetrokken voor de geautomatiseerde gieterij. Nu blijken de juiste keuzes te zijn gemaakt. Eurotech heeft een brede portfolio en levert aan producenten van medische apparatuur, halfgeleiders, imaging, de grafische industrie, textielindustrie, landbouw en motorenbouwers. Bijna driekwart wordt geëxporteerd; vooral naar Europese landen maar ook naar bijvoorbeeld Japan en Maleisië. De omzet vertoont een gestage groei, de dip van de moeilijke jaren begin deze eeuw is overwonnen. 'Eurotech heeft zich gespecialiseerd in kleine series en speciale producten', verklaart Geert van

### Complex

Meer orders worden verwacht omdat met de Seiatu-machine ingewikkelder producten kunnen worden gegoten. De computer en de machine maken nu eenmaal complexere zandvormen dan de menselijke hand. En de producten worden kwalitatief beter. 'Eigenlijk omdat we tegelijkertijd een nieuwe manier van gieten introduceren', nuanceert Noorman. 'We combineren de vormmachine met een lagedrukgiettechniek. De vormen worden van onderop langzaam gevuld. Je kunt zo heel beheerst de vormen vullen met minder turbulentie. Er komt minder waterstof in het mengsel en daardoor krijgt het materiaal betere eigenschappen en is de kans op porositeit

De directeuren zijn niet bang dat andere bedrijven hun vinding gaan kopiëren. 'En wat dan nog', zegt Noorman. 'Duitsland bijvoorbeeld telt nu honderd aluminiumgieterijen. En toch komt een kwart van onze omzet uit Duitsland. En voor China ben ik al helemaal niet bevreesd. Misschien gaan we daar wel ooit iets beginnen. Ik zie ze echter niet met ons concurreren op het gebied van gietwerk. Wij zijn zo gespecialiseerd, dat kopieer je niet zo makkelijk.' De markt blijft groeien, vult Van de Kerkhof aan. 'Simpelweg omdat de vraag naar aluminium toeneemt. Logisch, het is veel lichter dan staal of ijzer. Belangrijk in de logistiek, maar ook bij de vervaardiging van medische diagnoseapparatuur. Nu er met gieten meer mogelijkheden komen, zul je zien dat staal en ijzer steeds vaker worden vervangen door aluminium. We creëren zo onze eigen markt.'

### 'Wij zijn zo gespecialiseerd, dat kopieer je niet zo makkelijk'

de Kerkhof, sinds vorig jaar november directeur operations in Venlo, het succes. 'Hoe moeilijker, hoe liever het ons is. Wij willen helemaal niet concurreren met de grote gieterijen in Duitsland. Wij leveren aluminiumproducten als een dienst. We bewerken, coaten, lakken. En we leveren complete systeemmodules die we samen met de klanten ontwerpen. Dat is net de kracht van Eurotech. Het hart is het aluminiumgietwerk en daar kunnen we nog eens heel veel waarde aan toevoegen. Hier in Venlo en als het gaat om grotere series en bewerking onze dochter in het oosten van Europa. Dat doen niet veel gieterijen ons na, puur omdat het alleen maar gieterijen zijn. We zijn méér en profileren ons ook als zodanig. We merken dat oem'ers daarom vragen.'

miniem. We kunnen dan producten gieten die totnogtoe alleen via verspaning gemaakt kunnen worden. Dat scheelt enorm in het materiaalverbruik, want bij verspaning heb je veel meer materiaalverlies. Soms wel zeventig procent. Met gieten verspeel je nauwelijks wat. Zeker bij het dure aluminium een belangrijke factor. De nieuwe gietmethode opent zo deuren naar nieuwe markten als de vliegtuigbouw en de chipmachinebouw.' En er zijn nieuwe kansen in bijvoorbeeld de vrachtwagenindustrie. Zo is Eurotech onlangs een strategische samenwerking aangegaan met Cross-Line International in Kerkrade, om *just-in-time* innovatieve en hoogwaardige machinaal bewerkte aluminiumgietstukken af te leveren aan assemblagelijnen voor complete vrachtwagens.

### Fantastisch

Hoe plausibel ook, de buit is nog niet binnen, erkent Wim Noorman. 'De nieuwe productielijn is rendabel door de oude te vervangen. Groei moet inderdaad van nieuwe klanten komen. Ach, het is het kip-en-ei-verhaal. Zoek je eerst klanten en ga je dan bouwen, of andersom. Als ondernemer opteer ik voor het laatste. Het is een beetje risico nemen. Verantwoord, want de markten liggen open. En eerlijk is eerlijk, ik kick op die nieuwe machine. Weet je dat gieten 2000 jaar voor Christus is uitgevonden. En dat wij er hightech van maken. Fantastisch toch.' •

links

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