

Louwers wil verder groeien in technisch glas en keramiek

Steeds groter in een niche

Met Hapert als de ideale uitvalsbasis zoekt Louwers Glastechniek naar groeimogelijkheden. Binnen de niche van technische glazen en keramische componenten werkt het Brabantse bedrijf aan eigen producten en wil het ook de grotere series gaan maken. En begeeft het zich in de micro-systeemtechnologie.

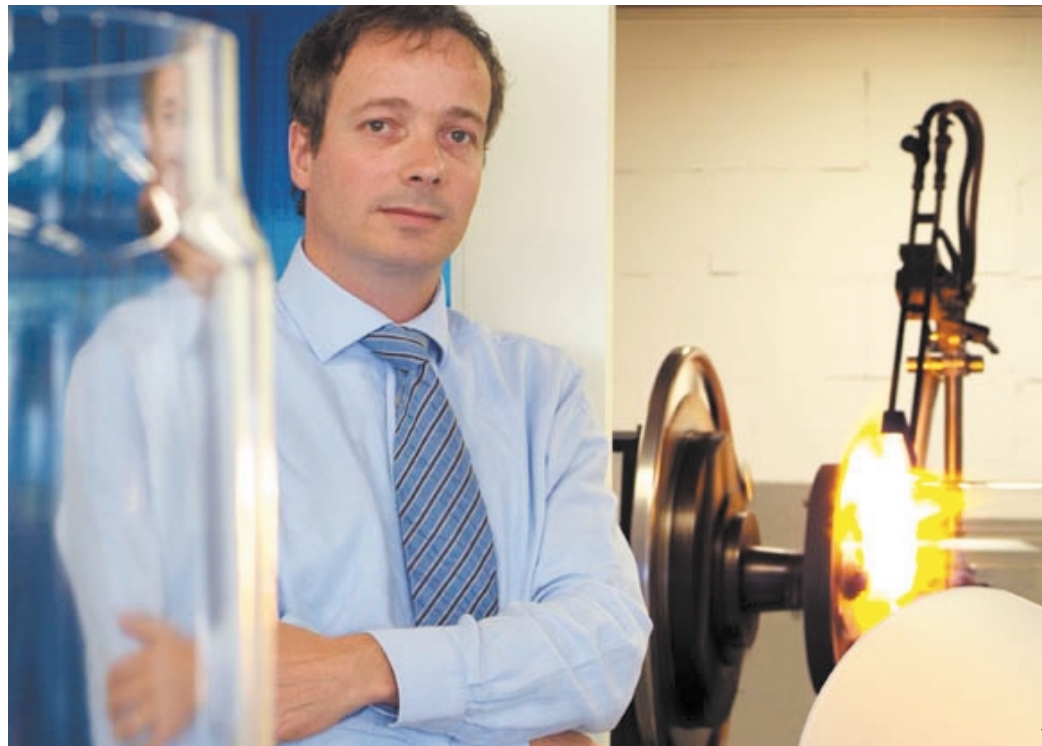
door Martin van Zaalen

Louwers Glastechniek zit in Hapert en blijft in Hapert. 'Misschien dat we met bepaalde toeleveranciers ooit nog eens een joint venture aangaan, of dat we een bedrijf met aanvullende competenties overnemen en zo een tweede vestiging creëren. Maar we blijven hier. Want juist in en rond Noord-Brabant en Vlaanderen zitten onze klanten en toeleveranciers', zegt managing director Eduard Biekens.

De vestigingsplaats zo vlakbij de Belgische grens is geen toeval. 'Dit bedrijf is hier 44 jaar geleden ontstaan juist vanwege de aanwezigheid van Philips.' Sindsdien is de niche van Louwers een groeimarkt gebleken: 'Juist omdat wij ons helemaal gespecialiseerd hebben in het bewerken van keramiek en glas, hebben oem'ers steeds meer van dat werk bij ons ondergebracht. En dat gaat door: Philips leidt zelf geen glasspecialisten meer op.'

Eigen producten

De grote klanten van Louwers zitten dus veelal in de buurt: Philips in Turnhout is afnemer van de glazen componenten voor innovatieve lampen. ASML koopt speciale onderdelen voor de twinscan en Océ voor de copiers. Het gaat steeds om onderdelen die alleen tot stand kunnen komen door de combinatie van chemische, mechanische en thermische bewerkingstechnieken. Met juist die combinatie heeft Louwers zijn positie in deze niche uitgebouwd, aldus Biekens. Het gaat om onderdelen waaraan steeds hogere eisen worden gesteld. Zo heeft het bedrijf voor de halfgeleidersmarkt een keramische 37-polige 'doorvoer' ontwikkeld voor plaatsing in een vacuümomgeving. 'In die



Eduard Biekens: 'We willen meer een maakbedrijf worden voor de grote series.' Foto: Bart van Overbeeke

sector zie je steeds meer hoogvacuüm systemen ontstaan doordat voor de productie van chips met steeds kortere golflengtes gewerkt moet worden. En die systemen vragen onderdelen die in zo'n omgeving niet uitgassen.' Keramiek is dan een ideaal materiaal. Vanwege de voorziene groei in vacuümtoepassingen werkt Louwers momenteel aan een eigen keramische-productenpakket.

Op z'n plaats

Louwers als oem'er dus. Dat geldt niet voor een andere productenlijn waarop het bedrijf zich de laatste tijd meer en meer toelegt, de bouw van *labs on a chip*. 'Dat zijn chips van glas waarvoor wij met chemische technieken het etswerk doen en bepaalde verbindingen tot stand brengen. Werk op microschaal dat moet resulteren in chips waarop bepaalde stoffen snel met elkaar in contact kunnen worden gebracht om chemische reacties te testen. Dat is geen werk dat wij zonder de analyse-specificaties van de farmaceutische klant kunnen uitvoeren.'

Ook het bouwen van prototypes is volgens Biekens juist in het Brabantse op z'n plaats. 'Want dat zijn geen activiteiten die bedrijven verplaatsen, bijvoorbeeld naar China. Als ze dat wel doen, zou dat een bedreiging zijn van de complete Westerse industrie. In feite zeggen ze daar dan mee dat ze niet meer geïnteresseerd

zijn in hun core-technologie. Chinezen kopiëren het immers en je bent het kwijt.'

Tot een miljoen

De productie van grote series is wel iets dat naar het oosten kan verdwijnen, weet Biekens. Toch is dat ook een terrein waarop Louwers zich meer wil gaan toeleggen: 'We willen meer een maakbedrijf worden voor de grote series tot een miljoen.' Dat vraagt forse investeringen in automatisering en dus langetermijn-commitment van de klant. 'Je moet samen over de order heen kijken, want wij moeten wel in de gelegenheid gesteld worden om de investering terug te verdienen.'

Eigen producten, nieuwe werkterreinen in de microsysteemtechnologie en grotere series. Daarin wil Louwers groeien. Want de klant vraagt dat. 'Als wij werk op submicronniveau moeten uitvoeren vergt dat, hoe dan ook, dat wij zelf kunnen investeren in kostbare equipment. Dat vraagt om slagkracht en dus schaal-grootte. En de klant wil continuïteit. Die wil grote opdrachten wegzetten zonder dat wij te afhankelijk worden. Onze omzet is de afgelopen vijf jaar verdubbeld.' Dat groeitempo wil Biekens vasthouden. ●

links

eduard.biekens@louwers.nl
www.louwers.nl