

# Symbiose van vakmanschap en hightech

Vier jaar geleden poneerde Eduard Biekens in Link Magazine een gewaagde stelling. De directeur van Louwers Glastechniek en Technisch Keramiek in Hapert beweerde dat zijn bedrijf zelfs in grote series moest kunnen concurreren met lagelonenlanden – tot aan China toe. Anno 2007 kan hij de discussie aan met degenen die het tegendeel beweerden.

**K**ijk, zegt Eduard Biekens als hij een glazen onderdeel voor een industriële lamp uit een doos plukt. 'Dit product maken we beter én goedkoper dan in China.

Hoe? Door slim te produceren. Het hele proces is tot op het bot geautomatiseerd. Van de speciaal hiervoor gebouwde machine tot en met de logistieke afhandeling. In China is arbeid goed-

koop, maar hier komt nauwelijks nog arbeid aan te pas. Ik ben er altijd van overtuigd geweest dat onze maakindustrie zich kan handhaven. Uiteraard verdwijnt er productie naar lagelonenlanden. Maar ondernemingen als FEL, ASML, VDL, Philips, Océ en DAF blijven niet voor niets hier. Met hun ontwikkelafdelingen én met een deel van de productie. Je kunt beide disciplines nooit helemaal loskoppelen. Zou je dat wel doen, dan verdwijnt er een complete productie-economie. Daar geloof ik dus niet in.'

## Ontwikkeling

Louwers bewijst met de order voor genoemd lamponderdeel dat er voor de West-Europese industrie op wereldschaal kansen liggen. Directeur Biekens wil echter niet gezegd hebben dat het accent weer moet verschuiven naar massaproductie. 'Nee. Wij moeten ons onverminderd bezighouden met innovatie en ontwikkeling. Investeren in kennis, nieuwe technieken inzetten en verfijnen. Daar leggen wij bij Louwers het accent op. Alleen is het lastig om enkel daarvan te leven. Wat je ontwikkelt, moet je ook kunnen maken. Dat je daarvan een deel uitbesteedt in goedkopere landen of daar onderdelen inkoop, dat is weer een ander verhaal. Dat doen wij ook.'

De uitbesteder zal dat in principe een zorg zijn, mits de prijs en de kwaliteit klopt. 'In principe ja. Maar de opdrachtgever is ook blij met korte lijnen, snelle productie en snelle levering. Dichtbij uitbesteden heeft veel voordelen. Met de opdrachtgever voor dit product bijvoorbeeld hebben we goede afspraken kunnen maken. Wij hebben de opdracht gekregen omdat we een goed product leveren en niet duurder zijn dan andere leveranciers. We ontwikkelen, prototypen, testen en produceren. Kortom, we zijn betrokken bij de complete *life-cycle*. In ruil krijgen wij een contract voor een aantal jaren, zodat we onze investeringen kunnen terugverdienen. Zowel uitbesteder als toeleverancier committeren zich op deze manier aan elkaar. We gaan een langdurige samenwerking aan waar we beiden van profiteren. Waarbij ik nog aantekende dat de klant elk jaar minder betaalt. Wat wij verdienen in de leercurve, verrekenen we weer in de prijs. Want prijs blijft een zwaarwegende factor.'

*Louwers-directeur Eduard Biekens bij een vijf-assig simultaan ultrasoon cnc-bewerkingscentrum: 'Wat je ontwikkelt, moet je ook kunnen maken.' Foto's: Bart van Overbeeke*

## Internationaal

Biekens weet precies waar hij met Louwers naar toe wil. 'Onze strategie is duidelijk. We willen beheerst doorgroeien. Veel van onze afnemers zijn gevestigd in en rond Eindhoven. De laatste jaren richten we ons echter nadrukkelijk op het buitenland. België, Duitsland en Zwitserland worden steeds belangrijker. Daar moeten nog meer landen bijkomen, Engeland en Frankrijk bijvoorbeeld. We zijn voortdurend bezig met uitbreiding van onze portfolio, waarbij we zorgvuldig ervoor waken dat we niet te zeer afhankelijk worden van enkele klanten of branches. En als het omzetaandeel van een specifieke klant boven de vijftien procent komt, dan zoeken we extra omzet bij andere afnemers.'

## Nichemarkten

Het in 1961 opgerichte Louwers realiseert de laatste tien jaar een gemiddelde omzetgroei van acht procent. Dit jaar wordt met zestig medewerkers ongeveer acht miljoen euro omzet behaald. De onderneming heeft de wind in de rug, te meer omdat de vraag naar glazen en keramische componenten voor geavanceerde opto-elektronische en analytische systemen gestaag toeneemt. 'We opereren in nichemarkten waarin het aantal spelers relatief beperkt is. In de combinatie van materialen zijn we zelfs uniek in West-Europa. Glas en metaal, glas en keramiek, en metaal en keramiek. Deze materialen zijn bijzonder geschikt voor de specifieke verwerking in analyse- en *semicon*-apparatuur, medische en opto-elektronische systemen en *lighting*. Dat zijn allemaal groeimarkten. Glas en keramiek hebben veel voordelen. Ze zijn redelijk ongevoelig voor slijtage, hittebestendig, krasvast en chemisch inert, en hebben een hoge zuiverheid.'

## 'Wat wij verdienen in de leercurve, verrekenen we weer in de prijs'

Een kijkje achter de schermen bij Louwers doet de argeloze bezoeker van de ene verbazing in de andere vallen. In een hoek van de productieruimte maken glasinstrumentmakers nog glazen onderdelen in allerlei vormen en maten met behulp van een brander en speciale gereedschappen om het plastische materiaal in de gewenste vorm te brengen. Aan de kant andere bewerken cnc-machines de verschillende materialen op microns nauwkeurig. In een cleanroom wordt gemonteerd en geassembleerd, terwijl in de aangrenzende ruimte optische componenten worden gepolijst en behandeld.

## Vakmensen

Biekens glimlacht. 'Hier gaan hightech en ambachtelijk werk hand in hand. Wat je ook ziet, voor al het werk zijn pure vakmensen nodig. Wij kunnen niet zonder glasinstrument-



*Assembleren, reinigen, inspecteren en verpakken in de cleanroom.*

makers voor de unieke thermisch bewerkte producten. Maar ook niet zonder specialisten voor de automatisering en het programmeren van cnc-machines. Glas en keramiek zijn gecompliceerde materialen in vele soorten en maten. Met allemaal verschillende eigenschappen. Hier werken enkel en alleen authentieke vaklui.' Een mooi beeld, maar tegelijkertijd legt het een knelpunt bloot. In Nederland is alleen in Leiden nog een opleiding waar studenten in de praktijk leren werken met glas en keramiek. 'Het blijft moeilijk om gekwalificeerde mensen te werven. We leiden ze daarom zelf op. In Leiden studeren per jaar maar een paar mensen af. Die kunnen zó bij ons beginnen in de vervolopleiding. Het is jammer dat we in Nederland

lekvrije componenten leveren. De eisen die aan hoogwaardige onderdelen worden gesteld, zijn dusdanig dat de toleranties zo klein worden dat je langzaam naar het nano-niveau toegaat. Gelukkig zijn we een onafhankelijk bedrijf. We kunnen onze eigen beslissingen nemen en vasthouden aan onze strategie. Alleen door te investeren, houden we het tempo in onze afzetmarkten bij.' Naast generieke investeringen sluit Louwers graag partnerships met klanten. 'Als we goede deals kunnen maken, zijn wij bereid te investeren in speciaal toegenomen machines en productielijnen voor componenten. Die trend is duidelijk aanwezig. Net als het meedenken over en het meeontwikkelen van componenten.'

## Tempoversnelling

Zoals gezegd, Louwers houdt vast aan een strategie van gestage autonome groei. Maar een tussentijdse tempoversnelling is niet uitgesloten. 'Samenwerking met andere spelers behoort dan ook tot de mogelijkheden', licht directeur Eduard Biekens toe. 'Om grotere opdrachtgevers te binden en ook interessanter te zijn voor vakspecialisten, kunnen we best wat meer massa gebruiken. We groeien hier in Hapert langzaam uit ons jasje. Niet dat we overwegen om uit deze omgeving te vertrekken, maar een alliantie met een complementair bedrijf zou iedereen wellicht meer mogelijkheden geven. Dat kan in Nederland of in een ander West-Europees land. Momenteel speelt er niets concreets. Dus gaan we door zoals vastgelegd. Waarbij ik nog nadrukkelijk stel dat elke klant ons even lief is. Groot of klein, met grote of kleine series. We zijn groot geworden door onze klantgerichtheid en service. Door technisch en hoogwaardig vakmanschap. Die principes laten we nooit los.'

**links**  
[www.louwers.nl](http://www.louwers.nl)