

# TechnoTBP strategische opstelling naar hightechmachinebouw

**Met de oprichting van TechnoTBP, vorige maand, spelen Technolution en TBP op een nieuwe manier in op de vraag naar ontzorging van systeem-OEM's in de hightech. Door samen als één bedrijf naar buiten te treden, laten ze aan klanten zien dat ze garant staan voor elkaars rol in de ontwikkeling en productie van hightechsystemedelen.**

**René Raaijmakers**

Uitbesteding van de hele systeemelektronica of zelfs de ontwikkeling en productie van een totaal product is niet nieuw. Dat gebeurt aan de lopende band in de telecom en consumentenelektronica. Grote OEM's als Philips en Siemens leggen bij EMS-spelers als Benchmark, Jabil en Neways ontwerpen neer voor nieuwe paggers of voor elektronisch speelgoed, en een paar maanden later loopt het product van de band. Getest en wel. Aan het eind nog een sticker van de opdrachtgever erop en de elektronica kan zo naar de winkel. Ook kleinere EMS-spelers zetten de afgelopen jaren ontwikkelafdelingen op om klanten werk uit handen te nemen.

Voor complexe systemen in minder hoge series, zoals in de hightechmachinebouw voor halfgeleiders of voor medische apparaten, ligt die drempel hoger. Toch verlangen ook producenten in deze wereld naar het moment dat ze complexe elektronica kunnen onderbrengen bij een vertrouwde partij. ASML roept al jaren dat elektronica ontwikkelen niet zijn corebusiness is. In plaats van de huidige 580 line-items voor de Twinscan laat de machinebouwer voor zijn nieuwste EUV-machines liever negen kant-en-klare kabinetten aanleveren. Getest, graag inclusief de onderste softwarelagen. Want waarom zou ASML zelf nog software-specialisten laten komen? Inhuren kunnen toeleveranciers immers ook.

ASML is in het hele uitbestedingsspel de grote gangmaker, maar andere hightechspelers hebben net zo goed hun wensenlijstjes. Philips Healthcare speelt al jaren met de gedachte dat het mooi zou zijn als toeleveranciers de submodules van medische systemen niet naar Best zouden sturen, maar direct naar het ziekenhuis. In het ideale geval zouden technici de boel daar op een ochtend in elkaar kunnen klikken, waarna 's middags de eerste patiënt door de scanner kan.

De vraag van OEM's om betrouwbare toeleveranciers en de wens om met zo min mogelijk partners zaken te doen, leidde de afgelopen jaren al tot consolidatie in EMS-

land. Neways nam bijvoorbeeld de elektronicaontwikkeling van Stork over en Variass nam ontwikkelactiviteiten over van Delft Instruments. Prodrive bewoog juist de andere richting op, al is het autonoom. Deze specialist in het ontwerpen van geavanceerde elektronica stapte jaren geleden al in productie en breidt zijn elektronica-productie momenteel fors uit met een nieuwe fabriek.

## Slagkracht

De stap van Technolution en TBP om TechnoTBP op te richten, is een elegante manier om de handen ineen te slaan. 'Voordeel is dat we ons ieder op onze kernspecialismen kunnen blijven concentreren', zegt directeur Jan van der Wel van Technolution, dat al ervaring heeft met soortgelijke businessmodellen in de markten voor verkeer en vervoer en bedrijfszekerere mobiele datacommunicatie.

De ontwikkelspecialist uit Gouda en het elektronica-assemblagebedrijf uit Dirksland kennen elkaar al sinds Technolution afsplitste van Priva. TBP-directeur Ton Plooy zegt ook dat de markt geen ruimte bood om autonoom te groeien. 'We hebben geen tijd meer om autonoom een afdeling op te zetten. Je moet *up and running* zijn, met de juiste kwaliteit. Daar zaten we beiden mee, Technolution aan de kant van productie, wij in de ontwikkeling. We konden best wat, maar niet voor grote partijen zoals in de hightech.'

Het loket TechnoTBP heeft nu uitstekende faciliteiten om klanten in de hightech te bedienen. TBP heeft in Dirksland de mogelijkheid voor prototypebouw en kleine series en kan in het Belgische Geel opschalen naar hogere volumes. Technolution levert daar de slagkracht in ontwikkeling bij met ruim honderdtwintig mensen in software, elektronica en projectmanagement. Plooy: 'Dat is van een

omvang waarmee we een aantal partijen goed kunnen bedienen.'

Een van de grote voordelen is de snelle communicatie. Opdrachtgevers zouden toch een aantal weken missen als ze bij een ontwikkelbedrijf een opdracht neerleggen en daarna bij een EMS-bedrijf gaan shoppen voor een prototype of serieproductie. 'Wij zien een aanvraag vaak acht tot tien weken later', vertelt Plooy. 'Maar met TechnoTBP kunnen we parallel oplijnen en meedenken met Technolution, componenten inkopen en stuklijsten definiëren. We halen heel wat tijd in. Het scheelt klanten in slagkracht.'

De combinatie is volgens hem goed ontvangen en er liggen inmiddels meerdere op-



Rondleiding op de jaarlijkse klantendag in de nieuwe cleanroom van TBP in Dirksland. Voor deze happening nodigt de EMS-speler naast klanten ook concurrenten uit.

drachten bij TechnoTBP. Wat verder in de toekomst wil hij niet kijken. 'TechnoTBP is een commerciële zet om het klanten makkelijker te maken. We nemen veel ergernis weg. Technolution en TBP hoeven niet via hun opdrachtgevers te communiceren; klanten krijgen één offerte en kunnen bij klachten naar één adres. Waar het verder heen gaat, weten we niet. Alle mogelijkheden liggen open. Twee of drie orders zijn leuk, maar laten we eerst maar eens een jaartje draaien.' ■