

Limburgs bedrijf in de top drie van Amerikaans R&D Magazine

Anatech investeert stevig in IP en kennis

Het in Sittard gevestigde Anatech stond vorig jaar in de Amerikaanse top-honderd van de meest-innovatieve ondernemingen. Het gezaghebbende vakblad R&D Magazine kwalificeerde het bedrijf zelfs in de top-drie. Een geweldig compliment voor een relatief klein bedrijf met net dertig mensen op de loonlijst en in eigen land nagenoeg onbekend. Directeur Archi Leenaers geeft graag uitleg.



Anatech is om meerdere redenen een bijzondere onderneming. Als ontwikkelaar en producent van thermische meetapparatuur behoort het bedrijf tot de mondiale top-drie, van de miljoenenomzet wordt nul euro in Nederland gemaakt én op geen enkel apparaat dat in Sittard de expeditie verlaat staat de eigen naam. Het meest bijzonder is echter de manier waarop Anatech omgaat met zijn toeleveranciers. "Als we een idee of een opdracht krijgen, gaan we met onze keysuppliers rond de tafel," zegt Archi Leenaers. "Samen ontwikkelen en bouwen we dat instrument. Van idee via functiemodel en prototype tot en met de uiteindelijke productie. Met gesloten beurzen, we factureren geen euro ontwikkelingskosten en betalen die ook niet. Elke partij brengt tijd, kennis en kunde in. Pas als we in de verkoopfase komen, zo na pakweg twee jaar, dan gaan we geld verdienen. Dan betalen we onze toeleveranciers een faire, vooraf afgesproken prijs. We knippen niemand uit, we werken samen."

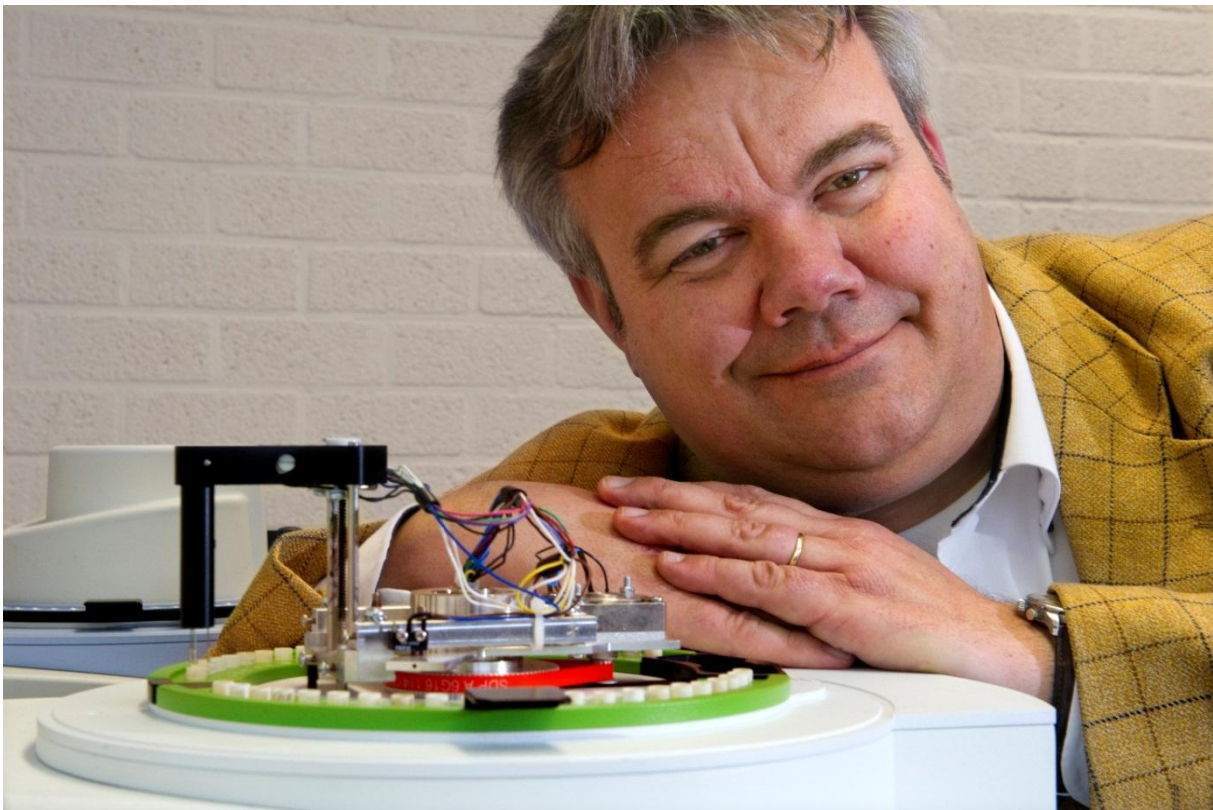
Innoveren

Een verdienenmodel waar alle partijen wel bij varen, zo weet de man die sinds 2001 directeur en eigenaar is van het in 1987 opgerichte Anatech. "Het motiveert ons tot het uiterste om te innoveren, om de beste kwaliteit neer te zetten. We doen dit nu al 25 jaar en uit het feit dat zelden of nooit een toeleverancier afhaakt, mag je afleiden dat Anatech niet de enige tevreden partij is. We gaan ook niet elders shoppen voor goedkopere componenten. Dat hoeft ook niet, onze afnemers betalen goed en weten dat ze nergens anders terecht kunnen. We koesteren langdurige samenwerking, want daar hebben we de beste resultaten mee."

Het is even zoeken naar Anatech, verborgen achter een verzameling enorme silo's van een transportbedrijf op Industriepark Noord in Sittard. Aan de gevel een klein bordje, de parkeerplaats biedt ruimte aan twee bezoekers. Moeilijk voorstelbaar dat hier de grootste producenten van meetinstrumenten uit Australië, Zwitserland, Frankrijk, Duitsland en de VS komen shoppen. "Ja," lacht Archi Leenaers. "Ze zijn allemaal hier geweest en zijn in eerste instantie



verbaasd dat wij met zo'n klein team de hele wereld kunnen bedienen. Zo gek is dat echter niet. Wij doen twee dingen: ontwikkeling en assemblage. Meer niet, ook geen marketing of sales. Verder besteden we alles uit, echt alles. Een meetinstrument bestaat grofweg uit duizend onderdelen die we inkopen bij onze toeleveranciers. We werken met regionale en enkele Duitse bedrijven. Onze eigen mensen zetten de instrumenten in elkaar en na de gebruikelijke controles en tests wordt alles verstuurd naar de opdrachtgever. De productie is goed te plannen. We maken kleine series. Natuurlijk groeien we, maar met niet meer dan een paar mensen per jaar. Dit kleine team is voorlopig groot genoeg."



*Archi Leenaers achter een volautomatische autosampler van Anatech
(foto Johannes Timmermans)*

Businessmodel

Made in The Netherlands, is de enige verwijzing naar Sittard op de typeplaatjes. Waarop verder wel de naam prijkt van de afnemer als producent. "Vreemd? Nee hoor, dat is ook onderdeel van ons businessmodel. We hebben er destijds voor gekozen om geen eigen verkoop- en marketingapparaat op te tuigen. We hebben ons toegelegd op de ontwikkeling van uiterst precieze meetapparatuur. Thermische meetapparatuur om precies te zijn, een nichemarkt waar de grote producenten niet in willen investeren. Ontwikkelkosten zijn hoog en bovendien is het moeilijk om telkens te innoveren en stapjes te maken. Maar het is wel apparatuur die ze graag aan hun eindgebruikers willen

verkopen. Anatech is in die niche gedoken. Wij werken nu voor zes van de tien grootste producenten van thermische meetinstrumenten ter wereld. Wij nemen hen alle R&D-kosten uit handen, lopen alle risico's. Elke afnemer krijgt exclusiviteit. Andersom investeren wij niet in sales en marketing. Zij verkopen onze instrumenten onder hun label. Iedereen gelukkig."

Anticiperen

Anatech is typisch zo'n onderneming die zich focust op een niche. Elk jaar ontwikkelen de ingenieurs in Sittard minstens twee nieuwe instrumenten. Inmiddels produceert het bedrijf een brede range aan apparatuur waarmee gemeten kan worden hoe materiaal reageert op temperaturen tussen de minus 196 en plus 1500 graden Celsius. Een instrument dat temperatuursverschillen kan meten tot één miljoenste graad nauwkeurig leverde Anatech in 2009 de MKB Limburg Innovatieprijs op. "Met dit instrument kun je heel veel te weten komen over het gedrag van materialen. Zelf bedacht. Wij ontwikkelen in opdracht, maar anticiperen ook op ontwikkelingen in de markt. Wij weten waar onze klanten behoefte aan krijgen, zo arrogant durf ik wel te zijn. Met het schaarser worden van grondstoffen en materialen wordt meten steeds belangrijker. Hoeveel heb je nodig voor een bepaald product? Aan welke toleranties moet een component voldoen? Daarnaast is er de miniaturisering. Alles wordt kleiner en kleiner. Vroeger kon je met het oog veel beoordelen, nu gaat dat niet meer. Het oog van de meester is nu een meetapparaat. Thermische metingen bieden grote mogelijkheden omdat je daarmee heel nauwkeurig kunt meten."

Geen crisis

Anatech levert zijn instrumenten over de hele wereld. Van de crisis ondervindt het bedrijf weinig last. "In Nederland hebben wij geen enkele klant. In Europa gaat het wel wat minder, maar in China, India, Zuid-Amerika is geen sprake van een crisis. En in de VS gaat het ook weer beter. Als wereldspeler zien wij een toenemende vraag. Vanuit Azië durf ik die zelfs explosief te noemen. De producenten daar maken een kwaliteitsslag. Vergis je niet; China haalt ons links en rechts in. Met goede producten, betere materialen. Uiteraard hebben ze daar meetapparatuur bij nodig. Verder zie ik een sterk toenemende vraag uit de medische en farmaceutische sector. Materialen worden gemengd met medicijnen en in het lichaam geplaatst. Dat kan natuurlijk pas als artsen precies weten hoe dat materiaal zich gedraagt. Mooi voorbeeld is de contactlens met geïntegreerd medicijn. Of de stents die in aderen gezet worden. Exacte metingen zijn daarin essentieel."

Waarde toevoegen

Archi Leenaers voorziet de komende jaren een gestage groei. "Duurzaam en zuinig omspringen met materialen is de trend van de komende jaren. Daarbij hoort meten. Wij kunnen iets wat anderen niet kunnen. We hebben een voorsprong die we per se willen vasthouden. Door

voortdurend te innoveren en te perfectioneren. Te investeren in nieuwe instrumenten. Zo werken we nu aan zeer nauwkeurige weegsystemen. Onze kracht is onze kennis die we voor geen prijs verkopen. Intellectual Property blijft hier in Sittard. Daarom kunnen we de hele wereld bedienen en toch gewoon hier in Nederland blijven. Met hoogwaardig werk waarvan de Nederland BV ten volle profiteert. Elke euro komt uit het buitenland. De Nederlandse maakindustrie overleeft alleen als ze zich concentreert op het toevoegen van waarde. OEM'ers én toeleveranciers. Wie zich dat niet realiseert is ten dode opgeschreven."

Bron: Link Magazine, speciale uitgave 'Brainport', april 2012

Tekst: Jos Cortenraad

