

Interview met Jörg Lehmann, sales manager Duitsland van de Hittech Group



Wie is Jörg Lehmann?

Ik ben Jörg Lehmann, 52 jaar oud en woonachtig in Gelsenkirchen (denk aan Schalke) en sinds 2½ jaar Salesmanager Duitsland voor de Hittech Group. Vanuit de basis van een technische opleiding in Machinebouw en een verdere opleiding tot "Fachkaufmann Marketing" ben ik via diverse managementfuncties bij meerdere bedrijven uiteindelijk terecht gekomen bij Hittech Group.

Doordat ik vele klanten

in geheel Duitsland bezoek, leg ik veel kilometers af, waardoor mijn vrije tijdsbesteding nogal eens in het gedrang komt. Des te blijer ben ik dan met mijn tuin, maar ook met de vakantiereizen naar verre landen.

Je hebt bewust gekozen voor een baan bij Hittech Group?

Toen ik de groep leerde kennen was ik direct overtuigd van het concept. De groep biedt een enorm prestatiespectrum als systeemleverancier voor OEM bedrijven in zeer interessante markten. Intussen bestaat de groep uit 7 bedrijven en groeit zeer snel in omzet. Dat geeft nog meer mogelijkheden bij de presentatie van de groep op de Duitse markt en bij de acquisitie van nieuwe klanten.

Hoe beleef je de situatie van een Duitser in een Hollands bedrijf?

Vanaf de eerste dag voelde ik me lekker. Het kan er natuurlijk mee samenhangen dat mijn collega's gewoon in de Duitse taal met me communiceren, waardoor we elkaar heel goed begrijpen. Er zijn echter ook de alledaagse sociale kleinigheden die het prettig maken; met een kopje koffie in de hand is het heel gemakkelijk tot een snelle en flexibele oplossing te komen. Heel bijzonder vind ik het teamwork met mijn Nederlandse collega's. Beslissingen worden intensief besproken om dan snel tot een besluit te komen.

De vragen en aanvragen van nieuwe contacten worden op een ontspannen manier, maar zeker ook met de nodige zakelijke competentie, flexibel opgelost en beantwoord.

Daarbij vind ik het geweldig dat de gemaakte afspraken (en de gedane toezeggingen) altijd worden nagekomen.

Wil je eens de Duitse markt met de Hollandse vergelijken?

Met de competenties en ervaringen van Hittech Group bewegen we ons in marktsegmenten van bedrijven die met innovatieve producten, toekomstgerichte technologieën aanbieden. Dit soort bedrijven groeit sterk en bevindt zich in Duitsland en de Benelux. De hightech branches zijn in Duitsland echter veel meer regionaal verspreid. Het kost daarom veel meer energie om contacten te leggen en de klanten te bezoeken dan in Nederland het geval is. Bovendien dien je erachter te komen bij de Duitse bedrijven wie de échte besluitnemers zijn.

In Nederland lopen de processen echt eenvoudiger. Dit is misschien iets te generaliserend. Vaak is het toch van het specifieke bedrijf afhankelijk of de interne structuur en organisatie afgestemd zijn op samenwerking met een systeemleverancier.

In zijn algemeenheid denk ik dat je zou kunnen zeggen dat de Nederlandse industrie gewoon verder is in het proces van outsourcen en het accepteren van de consequenties daarvan.

Hoe is het acquisitieproces bij de Hittech Group georganiseerd?

De acquisitie van nieuwe klanten is een belangrijke graadmeter voor succes en groei in verschillende markten. Groei betekent voor Hittech Group ook de mogelijkheid om te investeren in nieuwe technologieën en processen, machines en de verdere ontwikkeling van de medewerkers. Dit proces is duidelijk gedefinieerd en vastgelegd binnen de strategie van Hittech Group. Duidelijke wensen, ondersteund door goede marktinformatie zorgen voor een gestructureerd verloop van het acquisitieproces. Dit omvat het gehele proces, vanaf de vaststelling van de interessante marktsegmenten tot de benoeming van mogelijk interessante klanten. Gesprekken met kandidaatklanten maken heel snel duidelijk wat de wensen van de klant zijn en welke mogelijkheden een samenwerking kan bieden.

Welke klanten passen het beste bij de Hittech Group?

Onze (potentiële) klanten zitten vooral in de innovatieve groei-markten. Technologieleiders in de marktsegmenten optronics, laser- en halfgeleiderindustrie, medische en biotechnologie leveren steeds sneller nieuwe producten en toepassingen.

C O L U M N dr ir C.P. Heijwegens – algemeen directeur Hittech Group BV

Voor u ligt de tweede Newsletter van 2007. Het eerste nummer van dit jaar ging over de strategische bijeenkomst van het gehele management van de Group op Terschelling. Sindsdien zijn we met de conclusies en ideeën uit deze ontmoeting doorggegaan en hebben we geconcludeerd dat wij heel goed zijn in "verbeteren".

Verbeteren van de producten, maar ook van onze processen en systemen, het verbeteren van onze technologie, kennis en ervaring; kortom wij voelen ons Masters in Improvement. Dit is onze leidraad voor de toekomst.

Dit nummer gaat vooral over markt en klanten. Die bepalen tenslotte of we goed bezig zijn.



vervolg: Interview met Jörg Lehmann, sales manager Duitsland van de Hittech Group

De groei zorgt er ook voor dat veel bedrijven zich meer op hun kerncompetenties moeten gaan focussen. Hier ligt dan ook ons aangrijpingspunt voor een partnerschap. Geslaagde voorbeelden van value-engineering, supply chain management of de overname van redesign projecten met modulebouw, of zelfs de gehele overname van de productie, tonen telkens weer onze sterktes. En dit bieden wij natuurlijk graag aan nieuwe klanten aan.

Wat vind je het leukste van je werk?

De dagelijkse omgang met mensen in het zakenleven spreekt mij het meest aan. Nieuwe contacten in bijzondere bedrijven en markten aanknopen en ervaren wat de wensen zijn. En dan natuurlijk het voldoen aan de verwachtingen van een partner. Zaken doe je alleen met mensen, daarom speelt sympathie vaak een beslissende rol naast technische onderwerpen. Dat is het mooie en spannende aan mijn werk.

Welke toekomst zie je voor de Hittech Group in Duitsland?

Ik ben er van overtuigd dat de Hittech Group – Masters in Improvement – zich goed heeft gepositioneerd. Het aanbod van engineering tot de productie van precisiedelen, van de

assemblage van mechatronische modules tot de levering van totale systemen is het goede antwoord op de toekomstige wensen en uitdagingen van onze klanten in Duitsland. Bedrijven in groeimarkten als de medische techniek en biotechnologie en andere hightech industrieën moeten zich meer en meer op hun kerncompetenties concentreren. Tegelijkertijd stijgt echter de behoefte aan professionele systeemleveranciers. Wij hebben de benodigde certificeringen zoals ISO 9001 en ISO 13485 voor de medische techniek, en beheersen het gehele proces. De Hittech Group is gereed voor de Duitse markt door o.a. de overname van het verbeteren van de producten (lifecycle proces) en de assemblagemogelijkheden in Nederland en Maleisië.

Hebben de inspanningen van de afgelopen 2½ jaar hun vruchten afgeworpen?

Jazeker! Niet altijd gaat dit in het gewenste tempo, maar dat hangt van heel veel factoren af. Laat ik het zo beschrijven: een goed partnerschap leeft van de bereidheid van beide partners om de gelijke interessen te volgen, zodat voor beiden een win-win situatie ontstaat. Juist in Duitsland zijn we op de goede weg. Dat blijkt uit de ontwikkelingen bij bestaande klanten en alle nieuwe partnerschappen.

Start Hittech Assembly Malaysia Sdn Bhd



Enkele maanden geleden hebben wij Hittech Assembly Malaysia opgericht als noodzakelijke aanvulling op onze andere zes bedrijven in Nederland. Onlangs werd het nieuwe

gebouw betrokken in Subang Jaya, een voorstad van Kuala Lumpur. Hier hebben we 400 m2 beschikbaar om assemblageactiviteiten te verrichten.

Chia Jog Sue is als onze projectmanager en productie-engineer verantwoordelijk voor een goede overgang van (sub)modules van Nederland naar Maleisië. In eerste instantie zal Hittech Assembly Malaysia werk verrichten in opdracht van met name Hittech Multin, maar in de toekomst zullen zeker nieuw geacquireerde modules direct naar Maleisië gaan met begeleiding van experts van Hittech Multin. Daarnaast is al een behoorlijk netwerk van lokale toeleveranciers opgebouwd in de verspaning, plaatwerk en koepdelen. Dit is voor de lokale outsourcing, maar ook voor outsourcing direct vanuit Nederland. Een en ander onder begeleiding van Hittech Assembly Malaysia.

Het bedrijf speelt een belangrijke rol in het management van de totale lifecycle van producten, dat het doel is van de Hittech Group. Hierdoor kan de kostprijs met name in de laatste levensfase duidelijk verlaagd worden. Daarnaast worden minder complexe producten in grotere aantallen geassembleerd.

De Maleisische overheid heeft ons bedrijf de felbegeerde 'pioneer' status gegeven, hetgeen zeker van voordeel zal zijn voor de toekomst.



De weg naar partnership tussen Hittech Group en Ametek Spectro Kleve

De eerste contacten tussen Hittech Group en Ametek Spectro zijn medio 1997 gelegd. Ametek Spectro zocht in die tijd een specialist in de kleinserie fabricage van complexe mechanische delen. Men kwam in contact met Hittech Bihca te Winterswijk.

Ametek Spectro is wereldwijd marktleider op het gebied van spectrometers (op basis van licht en röntgen). De spectrometers vinden hun weg in o.a. de metaal-, chemische- en medische industrie. In eerste instantie was het de strategie van Ametek Spectro om onderdelen in te kopen en montage in eigen huis uit te voeren.

Hittech Bihca bleek als fijnmechanische verspaner al snel zó goed in het profiel van Ametek Spectro te passen, dat aan het einde van de jaren negentig de samenwerking geïntensiveerd werd. Vanaf dat moment ging Hittech Bihca in wekelijkse series de delen produceren die in de "Spectro Genesis" (een optische spectroanalysator) zitten. Hittech Bihca kreeg hierdoor de mogelijkheid een montageafdeling uit te bouwen. De submodule was voor Ametek Spectro de eerste die men via outsourcing van Hittech Bihca geleverd kreeg.

Ametek Spectro wijzigde vervolgens haar inkoopstrategie en bracht meerdere submodules onder bij Hittech Bihca. Zelfs het mechanische hart van de machine, de "Spectro iQII" (een röntgenspectrometer), werd bij Hittech Bihca ondergebracht. Hittech Bihca verzorgt hierbij, op forecast-basis, het gehele supply chain management.

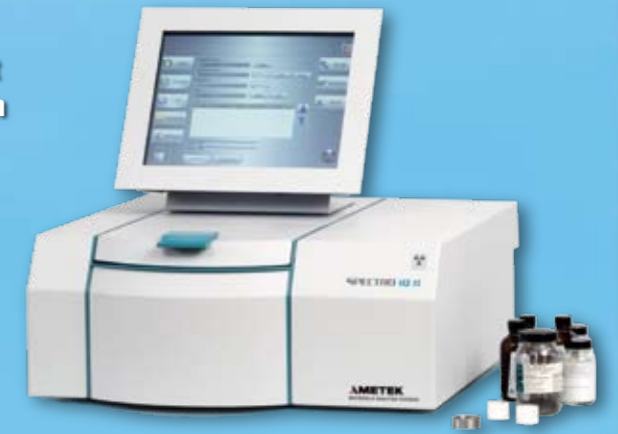


Ook binnen de Hittech Group wijzigde het nodige. Onze bedrijven gingen meer de nadruk leggen op hun kerncompetenties c.q. specialismen en de Hittech Group werd steeds nadrukkelijker

een groep die zich als system supplier van OEM bedrijven ontwikkelde. Als gevolg van een en ander werd de submodule uit de Spectro Genesis (uit aluminium) ondergebracht bij Hittech MPP (gespecialiseerd in precisie bewerking van aluminium onderdelen).

Partnership en kostprijsreductie

Medio 2005 ontwikkelde Ametek Spectro de "Spectro Xepos". De mechanische module die wij hieruit als opdracht kregen was veel complexer dan zijn voorganger. Hittech Bihca ging in 2006 de seriefabricage van deze submodule, inclusief het supply chain management van alle maak- en koepdelen, uitvoeren. Met diverse uitdagingen en leermomenten voor beide partijen tijdens het proces om van protoserie tot serieproductie te komen. Binnen Ametek Spectro werd de weg vrij gemaakt om van



eenvoudige klant-leverancier samenwerking tot partnership te komen. Als gevolg hiervan zal de Hittech Group als system supplier mee gaan ontwikkelen aan de modules. Daartoe is ook een contract tussen Ametek Spectro en Hittech Group gesloten. Om dit traject verder vorm te geven is binnen de Hittech Group besloten de montageactiviteiten van Hittech Bihca af te splitsen en onder te brengen in een aparte montage-unit die valt onder Hittech Multin. Dit is per 1 mei jl. een feit geworden. De sleutel tot succes ligt, naast kennis van mechanische modules, in projectmanagement en supply management.

Om het partnership verder vorm te geven zullen in het najaar van 2007 een tweetal medewerkers van Hittech Multin een zesdaagse intercompany training projectmanagement bij Ametek Spectro gaan volgen.

Tot slot betekent een partnership dat ook kostprijsreductie een vanzelfsprekend thema is. Als Hittech Group slagen we er in om continu op diverse fronten kostprijsreducties door te voeren. Dit uiteraard met behoud van onze hoogwaardige kwaliteit. Voor Ametek Spectro is de Hittech Group preferred supplier voor de gehele Ametek Group.

Het partnership tussen Ametek Spectro en Hittech Group is een goed voorbeeld van Hittech Group's motto: "Masters in Improvement".

Jutta Geurts, Manager Supply Management: 'De Hittech Group heeft bewezen dat ze een competente partner is voor ons. Dit partnerschap is gebaseerd op een lange en succesvolle zakenrelatie. Haar ERP systeem "Navision" en haar uitgebreide toelevernetwerk stelt Hittech Group in staat te voldoen aan onze eisen met betrekking tot ons toeleverketenmanagement. Van groot belang voor ons is het feit dat de Hittech Group een brede range van expertises in een groot aantal technologieën bezit, die ons duidelijk helpen om te voldoen aan de veeleisende uitdagingen van onze toeleverketen.'

Hittech Group NL is een publicatie van Hittech Group BV, in opdracht uitgegeven door Art Profound – marketing & communicatie.

Redactie
dr ir C. Heijweg

Concept, vormgeving & fotografie
Art Profound – marketing & communicatie, Bergen (NH)

HITTECH GROUP BV is specialized in hi-tech services and production for a wide range of branches, at-the-highest levels possible.

Geesterweg 4a, 1911 NB Uitgeest, The Netherlands
T: +31 (0) 251 317 617 | F: +31 (0) 251 314 543
E: info@hittech.nl | I: www.hittech.nl

Hittech Multin is een belangrijke partner van het Amsterdamse Avantium Technologies BV.

Business Unit Manager Erik Bentschap Knook vertelt waarom Avantium voor Hittech Group gekozen heeft.

Avantium is ontstaan uit een consortium van bedrijven (o.a. Shell, Pfizer, GSK en Eastman). Als contract researchorganisatie doen we o.a. kristallisatieonderzoek voor de farmaceutische industrie en onderzoek naar nieuwe katalysatoren voor petrochemische bedrijven.



Onze services en producten zijn gebaseerd op de principes van high-throughput-technology wat neerkomt op het in parallel en geautomatiseerd uitvoeren van experimenten op kleine schaal ondersteund door geavanceerde software en robots. Ten behoeve van de automatisering van experimenten en bijbehorende data-analyse ontwikkelt Avantium haar eigen hard- en software. Enkele van deze technologieën ('tools' in Avantium jargon) zijn vanwege hun

unieke eigenschappen op verzoek van serviceklanten sinds 2005 beschikbaar gekomen voor de markt. Hiervoor is binnen Avantium een aparte Business Unit "Tools" opgezet. Een van onze meest succesvolle tools is de Crystal16™, een apparaat waarmee met behulp van turbiditeitsmeting in 16 reactoren het kristallisatiegedrag van de actieve stof in medicijnen bestudeerd kan worden.

Omdat wij als Avantium een R&D bedrijf zijn en dus geen productiefaciliteiten hebben, zijn we op zoek gegaan naar een partner die de gehele productie, inclusief supply chain management en het productierijp maken van de Crystal16™, van ons kon overnemen. Wij willen excelleren in het doorontwikkelen van onze technologie, de serieproductie laten we graag aan een gespecialiseerde partij over die zich niet puur als fabrikant, maar meer als mede-eigenaar opstelt. Daarnaast ben ik van mening dat Contract Manufacturing van dergelijke complexe apparatuur alleen werkt wanneer het voor iedereen op lange termijn interessant is. Dit houdt in dat beide partijen flink moeten investeren in de samenwerking en er dus geen sprake kan zijn van het over de schutting gooien van problemen. We hebben destijds met een aantal partijen gesproken en gekozen voor Hittech Multin. Hittech's ervaring met de productie van technisch gecompliceerde systemen met een hoge toegevoegde waarde was hierbij doorslaggevend.

Inmiddels is de Crystal16™ twee jaar in productie. In die periode hebben we het apparaat continu verbeterd op basis van ervaringen uit het veld, van onszelf en van Hittech Multin productie. Klanten willen onze tools soms gebruiken voor toepassingen die we niet voorzien hadden. Samen met Hittech Multin passen we het ontwerp hier op aan, zodat we onze markt kunnen uitbreiden. Dit alles gebeurt in nauwe samenwerking tussen onze ontwikkelaars en de ontwikkelaars van Hittech Multin. Recentelijk hebben Avantium- en Hittech Multin engineers samen een Root Cause Analyses cursus gevolgd. We hebben hiermee bereikt dat de projectteams dezelfde werkwijze hanteren en dus nog beter kunnen communiceren. Momenteel onderzoeken we wat Hittech Multin nog meer voor ons kan doen. Nu nog levert Hittech Multin bijvoorbeeld de Crystal16™ af aan Avantium, maar de wens is dat er direct aan de eindklant geleverd wordt. Hetzelfde geldt voor de logistiek rond reparaties en reserveonderdelen. Wij willen tools ontwikkelen en vermarkten. Met een partner als Hittech Multin kan dat.



Hittech Group Update

BART MEIJNEN, DIRECTEUR
HITTECH GIETERIJ NUNSPEET BV



Ik ben Bart Meijnen. Per 1 april van dit jaar ben ik benoemd tot directeur van Hittech Gieterij Nunspeet BV. Ik ben 40 jaar, woonachtig in Doetinchem, getrouwd en vader van twee zonen. Na een afwezigheid van 8 jaar buiten de gieterijbranche ben ik erg blij om weer in deze sector werkzaam te kunnen zijn. Zeker omdat dit bedrijf een moderne toekomstgerichte gieterij is. Het is prachtig om te zien hoe ieder bedrijf binnen de Hittech Group met zijn eigen specialisme het andere bedrijf weer aanvult. Dit geeft veel mogelijkheden voor de groep en haar klanten.

PETER REIJNEKER, DIRECTEUR
HITTECH MULTIN BV



Ik ben Peter Reijneker, 41 jaren jong en ik heb Technische Natuurkunde in Groningen gestudeerd. Na mijn studie heb ik 8 jaar bij Fokker Space aan de ontwikkeling van satellieten gewerkt. Vanaf 1998 ben ik werkzaam bij Hittech Multin. Eerst als projectleider ontwikkeling, later als hoofd van de ontwikkelafdeling. Als projectleider heb ik 2 modules voor de Twinscan van ASML ontwikkeld. Eén van de twee, de Carrier Handler, produceren we nog steeds. Door het in productie nemen van de Carrier Handler ben ik als ontwikkelaar in aanraking gekomen met logistiek, inkoop en productie. Het procesmatige van deze disciplines trekt me sterk aan. Ik ben er van overtuigd dat je als bedrijf kunt excelleren door goed te organiseren. Daarom ben ik blij dat mij bij de overname door Hittech Group in 2005 de productieleiding is aangeboden. Deze kans heb ik aangegegrepen en dat heeft geresulteerd in de functie van Directeur Productie per 1 juli 2007.

PHILIP BAKKER BENOEMD TOT MANAGER
MARKETING & SALES HITTECH MULTIN BV



Mijn naam is Philip Bakker. Ik ben 36 jaar oud, ben getrouwd en heb 2 dochters van 1 en 3 jaar. Ik heb Industrieel Ontwerpen gestudeerd aan de Technische Universiteit Delft. Ik ben altijd aangetrokken geweest tot high-tech producten en bedrijven en ben dan ook in deze branche actief geworden als productontwikkelaar. In juni 2000 ben ik gestart bij Hittech Multin, eerst als ontwerper, later als projectleider van verschillende multidisciplinaire ontwikkelingsprojecten. Hittech Multin geeft je de unieke kans om nauw betrokken te zijn bij een grote verscheidenheid aan technologische ontwikkelingen. Het laatste jaar ben ik mede betrokken geweest bij het opzetten van ons zusterbedrijf Hittech Assembly Malaysia Sdn. Bhd. Met mijn ervaring en kennis over wat onze markt wil en de verschillende diensten die Hittech Multin kan aanbieden, zal ik de uitdaging op me nemen de marketing en sales te gaan managen. Ik zie er naar uit om Hittech Multin nog bekender te maken als een "Master in Improvement" en ik ben er van overtuigd dat we onze huidige en toekomstige klanten kunnen blijven bewijzen dat Hittech Multin de juiste keuze is voor hun outsourcing behoeften.

5-ASSER BIJ HITTECH MPP BV



Op vrijdag 4 mei was het dan zover: de nieuwe DMC 75V freemachine met automatische beladingsrobot van Erowa werd afgeleverd. Een zware 5-assige freesbank die in delen naar binnen gehesen moest worden. Het zwaarste deel, de freemachine zelf, moest in 1 keer naar binnen. Wat heb je daar voor nodig? Een kraantje van Peinemann: 400 tons, 85 meter uitval. Om binnen te komen moesten de machinedelen (in kratten verpakt) hemelsbreed 35 meter verplaatst worden. Het aanwezige contragewicht was nauwelijks voldoende om de kratten over het dak van de loopverbinding tussen de 2 gebouwen heen te hijsen. Hittech MPP had 4 weken daarvoor al een gat in de productievloer moeten laten zagen om een nieuwe verzwaarde vloer met 6 heipalen aan te kunnen leggen die in staat is de totaal 15 ton zware combi van freemachine en robot te dragen.

Inmiddels zijn we 3 maanden verder en is de unit volop in productie. DMG en Erowa hadden 5 weken installatie en training nodig om Hittech MPP te kunnen laten starten. De vuurdoop is gehouden met de delen voor Ametek Spectro. De freemachine kan onbemand draaien door de automatische belading middels de robot. Bij storing in de nachtelijke uren wordt de dienstdoende operator automatisch gebeld op zijn GSM. De freemachine beschikt over 180 stuks gereedschappen zodat elke gewenste freesbewerking uitgevoerd kan worden. Rondom de Erowa robot zijn 2 productmagazijnen geplaatst van waaruit de robot met maximaal 73 te bewerken delen of ruw materiaal de freemachine kan bevoorraden. Hierdoor worden de delen zowel overdag als 's nachts geproduceerd. Met zijn unieke lineaire motoren is de freemachine in staat tot op enkele microns nauwkeurig te werken. Een welkome aanvulling op het machinepark van Hittech MPP.