

Wim Noorman van Eurotech

We moeten de lage lonen in Oost-Europa gebruiken

De Nederlandse industrie legt zich toe op complexe producten in kleine series. Zo ook Eurotech.

Met de nieuwe innovatieve aluminiumzandgieterij loopt het bedrijf wereldwijd voorop.

De eenvoudigere bewerkingen vinden plaats in Oost-Europa. Volgens directeur Wim Noorman

is dit een optimale mix voor de Europese industrie.



"Een ondernemer speelt met ambitie en tijd. Ik leg de lat hoog, net als een sporter die toewerkt naar de olympische spelen. Soms zal het iets langer duren voordat ik mijn doel bereik, maar de lat gaat niet naar beneden", stelt directeur Wim Noorman van Eurotech in Venlo. Het typeert hem als ondernemer. Na een onstuimige groei gedurende tien jaar, klapte de markt halverwege 2001 in. Het bedrijf bleek onvoldoende uitgerust voor de eenentwintigste eeuw. Klanten gingen hun leveranciers wereldwijd zoeken en het Nederlandse Eurotech werd te duur. Bovendien was de kernactiviteit van het bedrijf (computergestuurd draaien en frezen, plaatwerk en montage) enigszins uit beeld geraakt. Noorman moest drastisch reorganiseren. "De adviseurs die ik sprak, vertelden mij: je moet specialiseren, internationaliseren en risico's beheersen door marktspreiding. Dat is gemakkelijk gezegd; de banken stonden niet te springen om de noodzakelijke koerswijziging te ondersteunen. Maar ik moest vernieuwen om de concurrentie uit lagelonenlanden te doorstaan. Met een tweede vestiging in Centraal-Europa en de nieuwe aluminiumzandgieterij leg ik de laatste hand aan de route die wij toen hebben gekozen."

Een specialiteit

Volgens Noorman moeten Nederlandse bedrijven profiteren van de lage lonen in Centraal- en Oost-Europa. Enkele jaren geleden opende hij dan ook een productievestiging in Tsjechië, waar honderd medewerkers grotere series gietwerk bewerken. Een tweede vestiging in Slowakije staat voor 2006 op het programma. Noorman: "Europa is te duur geworden om een simpel asje te draaien." En de Nederlandse medewerkers dan? "Zij moeten in staat zijn continu te verbeteren en zich flexibel kunnen aanpassen aan nieuwe situaties". De mensen die in Venlo werken, zijn opgeleid om complexe gietstukken in kleine series te maken." Een aansprekend medisch product is de i-view arm, een digitaal diagnoseapparaat om kankergezwellen driedimensionaal op te sporen. Verder werkt Eurotech voor sectoren als de grafische sector en de halfgeleiderindustrie. Noorman heeft al heel wat opdrachtgevers overtuigd van de mogelijkheden met gietwerk. "De investering is binnen een jaar terugverdiend door de veel lagere productie- en materiaalkosten." Klanten zitten verspreid over Europa. In vijf jaar tijd steeg de buitenlandse omzet van twintig naar tachtig procent! Noorman verklaart deze enorme ommezwaai uit zijn keuze voor één specialiteit: aluminium gieten. "Westerse bedrijven die zich niet specialiseren zullen afvallen. Je moet zorgen dat je opvalt tussen de concurrentie. Dat kan alleen door voorop te lopen met een technologie of een innovatief eigen product. Wij zijn specialist in aluminiumzandgieten. De hoge investeringen dwingen mij ook om die lijn vast te houden. Je kunt niet overal goed in zijn."

Open Europese grenzen

In 2006 zal Eurotech toetreden tot de wereldtop van innovatieve aluminiumgieterijen. Het bedrijf heeft namelijk 3,8 miljoen euro geïnvesteerd in een ultramoderne aluminiumzandgieterij. "De Seiatsu vormautomaat (de machine die automatisch de zandvormen maakt) in combinatie met het lagedruk aluminiumgieten, is uniek in de wereld", vertelt Noorman. De installatie zal niet volcontinu gaan draaien; de medewerkers worden opgeleid om er producten met speciale mechanische eigenschappen mee te gieten. "Onze concurrenten verzorgen massaproductie voor de automobielenindustrie. Ik denk eerder aan het gieten van veiligheidsdelen voor de vliegtuig- en militaire industrie."

De nieuwe installatie zal bijdragen aan verdere groei van Eurotech, verwacht Noorman. Hij denkt aan circa honderd nieuwe medewerkers, van wie een aantal Oost-Europeanen, "Iedere Slowaak die ik hier in Venlo kan laten werken, levert twee andere arbeidsplaatsen in Nederland op. De Amerikanen laten toch ook de Mexicanen voor lage lonen werken? Ik maak me er boos over dat Nederland en sommige andere landen dat proberen tegen te houden. Voor de combinatie van oost en west is Europa bedoeld."

Met handboeien ondernemen

Noorman gelooft in produceren waar je levert. Vooralsnog zitten zijn klanten in Europa. Echter: "Als een belangrijke klant verhuist naar het Verre Oosten, dan sta ik ervoor open om mee te gaan. De Europese markt zullen wij vanuit Europa blijven bedienen. Maar dat hoeft niet per se Nederland te zijn." Het zal ook afhangen van een andere houding van de Nederlandse overheid. "Het kabinet praat over industriebeleid, maar intussen blijven de administratieve lasten toenemen en lijkt het rigide ontslagrecht onaantastbaar. Ondernemers moeten ondernemen met handboeien om." Ondanks deze belemmeringen heeft Noorman toch een heel mooi bedrijf neergezet. Zijn bescheiden antwoord: "Successen in het verleden zijn niet belangrijk. Ik ben al bezig de problemen van morgen op te lossen."