

Oost-Europeaan zorgt voor behoud werk in Nederland

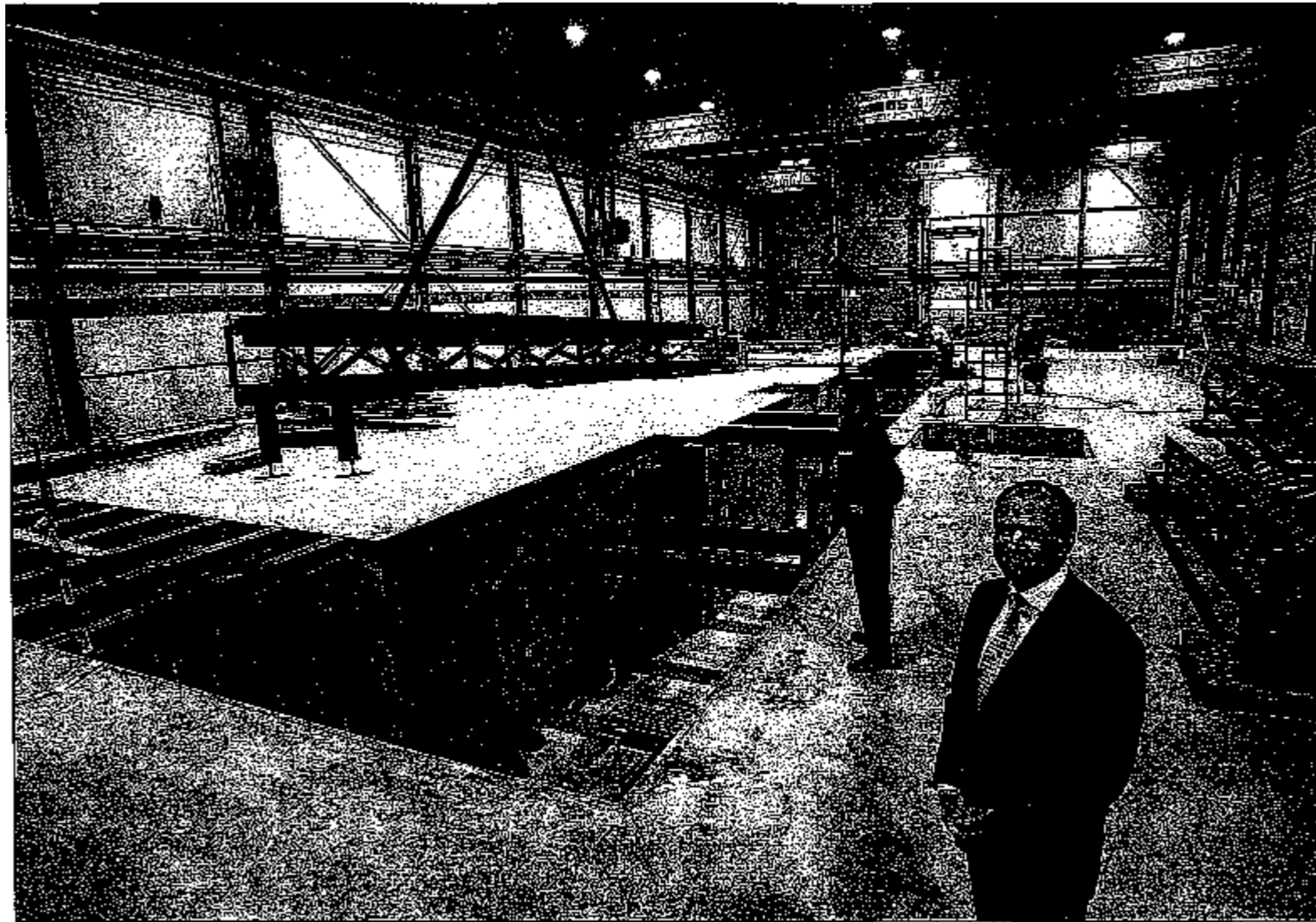
De Limburgse industrie is door de concurrentie uit de lagelonenlanden volgens sommigen ten dode opgeschreven. Wim Noorman van het bedrijf Eurotech in Venlo weet wel beter. Hij heeft een eigen recept om de concurrentie uit het oosten de baas te blijven.

DE BEDREIGDE INDUSTRIE

VENLO 1 DEC 2005
DOOR HARRY COERVER

DAGBLAD DE LIMBURGER
Wim Noorman is net terug uit China. Daar heeft hij aluminiumgieterijen bezocht. Hij is onder de indruk van de omvang van die fabrieken die wel tien keer zo groot zijn als in Europa. Toch ziet hij ze vooralsnog niet als een bedreiging. „De Chinezen hebben alleen oog voor massaproductie. Zij maken enkel hele grote series van dezelfde gietproducten. De inkopers vliegen met de opdrachten uit alle delen van de wereld naar China. Door de extreem lage lonen zijn de producten die in grote hoeveelheden gemaakt kunnen worden in China altijd wel goedkoper dan in het westen.”

Noorman runt in Venlo zijn bedrijf Eurotech. Een bedrijf dat toelevert aan de metaalverwerkende industrie. Het aluminiumgieten is een belangrijk onderdeel. Er werken 180 mensen. In Tsjechië zit ook nog een onderdeel van het bedrijf. Daar werken nog eens 100 mensen. Het grote verschil met de Chi-



Noorman in de hal van zijn fabriek waar een nieuwe, ultramoderne aluminiumgieterij in aanbouw is. foto Harry Heuts

nezen is dat Noorman juist gericht is op complexe gietstukken in kleine series. Noorman: „Daarvoor' gaat niemand naar China.”

Vijftien jaar geleden begon Noorman zijn bedrijf helemaal in zijn eentje in een schuurtje. In het begin ging het alleen om draaien en frezen van metalen onderdelen. Het bedrijf groeide en groeide. Noorman ging zelf aluminium onderdelen gieten en monteren. De volgende stap was dat hij voor zijn klanten ook de logistiek verzorgde. Dat ging lang goed, maar in 2002 kreeg het bedrijf het moeilijk.

De concurrentie uit lage lonenlanden werd te groot. Om te overleven moest Noorman drastisch reorganiseren. Het personeelsbestand slonk met tientallen. In Tsjechië zette hij een tweede fabriek op, waar zijn mensen grotere series gietwerk kunnen bewerken. In Venlo lag vanaf die tijd de nadruk op complexe producten. En dat niet alleen. Noorman zorgde er ook voor dat hij voor zeer verschillende markten kon gaan werken. Nu maakt hij producten voor wel zes verschillende branches. Dat gaat van de textielindustrie tot de scheepsbouw. Voor de medische sector

maakt Eurotech bijvoorbeeld apparaten voor DNA-onderzoek. De aluminium behuizing, het mechanisch bewerken en monteren van die apparaten doet Eurotech zelf. De overige onderdelen, zoals de electronica leveren anderen bedrijven aan. Laserapparatuur voor het behandelen van tumoren is een ander voorbeeld van een Eurotech-product uit de medische sector.

Vernieuwen, je moet constant vernieuwen”, Hinkt het steeds weer uit de mond van Noorman. Dat was ook het recept om zijn bedrijf weer gezond, groot

en winstgevend te maken. „Het wordt een afvalrace in Nederland,” voorspelt hij. „Bedrijven in het Westen die niet vernieuwen of zich niet specialiseren zijn ten dode opgeschreven.” Behalve vernieuwen, moeten industriële bedrijven in de filosofie van Noorman profiteren van de lage lonen in Oost-Europa. Noorman heeft er dan ook bewust voor gekozen één deel van het bedrijf in Nederland te houden en één deel in Tsjechië neer te zetten. Die combinatie levert de kracht op om op de wereldmarkt te overleven, vindt hij. „We moeten in Europa gebruik maken van de lage lonen

uit het oosten van ons werelddeel. Anders kunnen we de Amerikanen en de Chinezen niet de baas. De Amerikanen laten toch ook de Mexicanen voor lage lonen werken. Voor die combinatie van oost en west is het nieuwe Europa ook bedoeld. De mensen uit Oost-Europa moeten hier vrij, kunnen werken. Het is totaal verkeerd dat Nederland en sommige andere landen dat nog jarenlang proberen tegen te houden. Het is alsof je een hogesnelheidslijn aanlegt en er dan met een stoptrein op gaat rijden. Iedere Tsjech die ik in Venlo in mijn fabriek kan laten werken, houdt twee andere arbeidsplaatsen in Nederland in stand. Denk maar aan toeleveranciers en allerlei dienstverlening.

Noorman gelooft in de toekomst van de industrie in Nederland. Onlangs heeft hij besloten tot een mega-investering in zijn bedrijf. Er wordt driftig gebouwd aan een ultra moderne nieuwe aluminium-zandgieterij, kosten 3,8 miljoen euro. Extra werkgelegenheid in de loop der jaren: ongeveer honderd. Die investering had ook Oost-Europa terecht kunnen komen. Noorman: „Ut reken erop dat de Nederlandse overheid meer oog krijgt voor het belang van de industrie. En ik reken er ook op dat binnenkort Oost-Europeanen hier mogen werken. Want ik vrees dat ik niet genoeg Nederlanders vindt die in ploegendienst op de nieuwe machine willen werken.” Bij die andere houding van de overheid tegenover de industriële ondernemer hoort wat Noorman betreft ook een soepeler ontslagrecht en een vermindering van de werkgeverslasten. Allemaal zaken die veel ondernemers laten meewegen als ze moeten beslissen of ze wel of niet in Nederland willen blijven. Noorman: „Ik voel me soms een ondernemer met handboeien aan als ik beseft onder welke voorwaarden je in Nederland moet ondernemen.”