

DPT genereert toegevoegde waarde en omzet

Branche-netwerk van allure

“Investeren, om te zorgen dát het niet minder wordt”, onderbouwt ondernemer Hilbrand Pierik het vernieuwingstempo in zijn onderneming. Warnier Precisiemetaal in IJlst nam in mei een nieuw vijfassig bewerkingscentrum van Mazak in bedrijf, daarna een nieuw CAM-systeem van OneCNC en sinds november is het team met een voorman versterkt. “Het investeringsbudget willen we, ondanks de economische situatie, niet reserveren voor mogelijke tegenvallers. We zetten het volgens plan in om de vaart er in te houden, en dat werkt heel positief uit.” Hilbrand en Madeleine Pierik hebben per 2006 Warnier Precisiemetaal overgenomen. Deze specialist in precisietechniek was al DPT-lid van het eerste uur. Na de drukke overnameperiode kan Hilbrand Pierik weer tijd vrij maken voor de branchegroep, onder meer om de technische prestaties van Warnier verder te ontwikkelen.

Tekst Ewald Lohmann

Wie een aanstekelijk, open en veelzijdig pleidooi op het snijpunt van techniek en ondernemerschap wil horen, moet een afspraak maken met Hilbrand en Madeleine Pierik. Per januari 2006 namen zij Warnier Precisiemetaal in IJlst over, na een jaar inleidende samenwerking met toenmalig eigenaar Peter Warnier. Of het nu gaat over techniek, onderwijs, klantenbenadering, interne organisatie of een van de vele andere onderwerpen, het ondernemerspaar legt gloedvol en ontspannen de visie op tafel. Onderwijs bijvoorbeeld. Basisschoolkinderen die in het kader van een opdracht met een vragenlijstje aanbellen, worden hartelijk ontvangen, in het kader van het project ‘Technics4u’ spaart Warnier kosten noch moeite om de 150 deelnemende leerlingen – en hun ouders - uit groep 7 de techniekdag van hun leven te bezorgen. Ze mogen dan zelf een mooie paperclip maken of veilig en toch spannend een kandelaar afbramen. “Als we in de huidige tijd het onderwijs laten schieten, komt het nooit meer terug” zegt Madeleine Pierik. “Ouders krijgen zo een veel beter beeld van de techniek, ze hebben meestal nog geen idee van de rol die computers in de moderne techniek spelen. Ook in mindere tijden moeten we het onderwijs ontvangen, en niet alleen aan het directe belang van het eigen bedrijf denken”, aldus Madeleine Pierik. Ze is al drie jaar actief in het BTO-overleg, dat regionaal de betrokkenheid tussen bedrijfsleven en onderwijs stimuleert. “School, leerlingen en bedrijfsleven kunnen over en weer niet zonder elkaar.”



Madeleine en Hilbrand Pierik: “Investeren om de vaart er in te houden ...” Op de achtergrond onder meer het nieuwe vijfassige Mazak-bewerkingscentrum.

Precisie in meervoud

Hilbrand Pierik omschrijft zichzelf als een ‘MBO-plusser’, die dankzij inzicht en lange ervaring op HTS-niveau opereert. Zelf is hij tot nu toe nog geregeld achter de machines te vinden, voor zover de overige ondernemerstaken dit toelaten en de orderportefeuille het vraagt. Vooral in zijn vroegere functies als voorman en bedrijfsleider heeft hij veel opgestoken van product- en machinemogelijkheden. Na successen en ook een enkele teleurstelling in vroegere functies kwam het zelfstandig ondernemerschap in beeld. Met een redelijk strak omlind

beeld: geen las- of constructiewerk, liever geen grote hallen met heel veel mensen, en juist wel een overzichtelijk bedrijf met hoge toegevoegde technische waarde. Na een paar ‘oefeningen’ in overnameonderhandelingen kwam Warnier Precisiemetaal in IJlst in beeld. “Dit sprak meteen aan: je proeft de sfeer, je ziet de mensen, je ziet de machines, je hoort over een goed gespreid klantenbestand. En als technicus en productieman zag ik de mogelijkheden in de techniek. Met andere woorden: het benodigde resultaat was voor mij goed haalbaar”, vertelt Hilbrand Pierik. In 2005 is,

vooraan gaand aan de overdracht, een samenwerkingsperiode met de nieuwe eigenaar gestart. Op aanraden van externe adviseurs startte de samenwerking ná de waardebeoordeling, om te voorkomen dat de startende ondernemer zijn eigen succes betaalt en tegenstrijdige belangen een rol zouden kunnen spelen.

De geslaagde samenwerkingsperiode maakte de klanten duidelijk dat het bedrijf in vertrouwde handen kwam c.q. bleef. De bedrijfsnaam is dan ook onveranderd gebleven; Warnier omdat het bedrijf een uitstekende reputatie genoot, Precisiemetaal omdat dit volgens Hilbrand en Madeleine Pierik de meervoudige precisielading dekt: in technisch opzicht productie van zeer nauwkeurige onderdelen, en tegelijkertijd de uitstraling van kwaliteitsbeheer en leveringsbetrouwbaarheid. "Men moet van ons op aan kunnen", zegt Madeleine Pierik. "Dat was altijd al belangrijk, en in de huidige tijd zo mogelijk nog meer."

DPT

Warnier Precisiemetaal is al vanaf de start in de jaren '70 aangesloten bij Metaalunie-branchegroep DPT. Na de bedrijfsovername kon Hilbrand Pierik logischerwijs weinig tijd in DPT steken, maar na de hectische en vooral succesvolle start neemt hij weer actief deel aan ledenvergaderingen, roadshows, bedrijfsbezoeken en andere activiteiten. "Heel inspirerend, je leert mensen en markten kennen, neemt kennis van allerlei ontwikkelingen in technologie en markten. Als ondernemer ben je veel bezig met verkoop, werkvoorbereiding, aansturing, calculaties. Dat gebeurt allemaal op kantoor. Dan is de branchegroep heel belangrijk, voor informatie, voor marktkennis, voor ontspanning en zeker ook om bedrijfsblindheid te voorkomen. De autoriteit naar een bijeenkomst is in dat verband al belangrijk", stelt hij vast. "Zaken als organisatie, klantcontacten en leveringsbetrouwbaarheid hebben we goed voor elkaar, we willen vooral groeien in techniek en technologie. Binnen DPT vinden we daarvoor een goed platform."

Branchegroep DPT – Dutch Precision Technology – stelt zich ten doel inhoud aan het 'merk' DPT te geven en toegevoegde waarde en omzet voor de aangesloten bedrijven te genereren. Binnen een branche-netwerk van allure bloeit kennisuitwisseling, krijgt de sector een eigen gezicht en vinden de leden gemakkelijker markttoegang. Dankzij de menselijke kant van zo'n netwerk ontstaat als van-



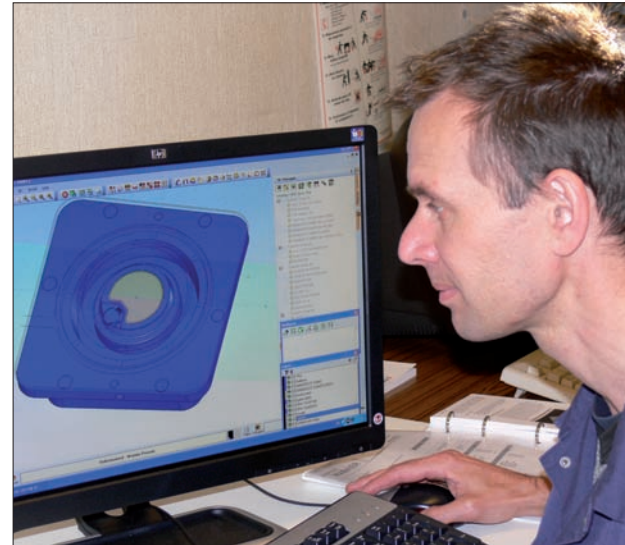
Branchemanager Frans van der Brugh bekijkt het 'Technics4u'-pakket. Warnier Precisiemetaal schenkt veel aandacht aan de relatie onderwijs-bedrijfsleven. Basisschoolleerlingen kunnen rekenen op een enthousiast onthaal en een spannende techniekdag bij Warnier.

zelf ruimte voor samenwerking en capaciteitsuitwisseling. "Het zijn bedrijven die elkaar kennen, open met elkaar spreken en op basis van onderling vertrouwen in staat zijn gezamenlijke opdrachten van oem'ers binnen te halen", zegt branchemanager Frans van der Brugh. "We willen DPT verder profileren, zodanig dat de klant de waarde ziet. Dat gebeurt bijvoorbeeld op de Precisiebeurs, in december in Veldhoven. DPT geeft de branchegroep en de leden daar vanuit een 'gezicht', vanaf een eigen eiland. Ook de website brengt opdrachtgevers gericht in contact met DPT-leden."

Keurmerk

Nederland telt enkele honderden precisieverspaners, waarvan er 23 zijn aangesloten bij DPT. "De branchegroep wil natuurlijk groeien, maar niet ongebreideld", stelt Frans van der Brugh. "We zouden dan in clusters moeten gaan werken om onze doelen te bereiken. Ons netwerk en het DPT-lidmaatschap moeten inhoudelijk werken als een soort keurmerk, waarvoor we wellicht criteria gaan ontwikkelen."

Uit de Roadshows en bedrijfsbezoeken die DPT organiseert, geregeld ook in samenwerking met de Belgische zusterorganisatie Agoria, blijkt de groeiende belangstelling. Een bezoek aan TNO met onder meer aandacht voor technologie om chatter in precisieverspaning terug te dringen, trok meer



Een van de recente investeringen, in het CAM-systeem OneCNC, met werkstations bij de bewerkingsmachines, "bij de mensen die de machines kennen".

dan tachtig belangstellenden. Ook bezoeken aan Tyco (verlichtingscomponenten) waar met name uitbesteding matrijzen aan de orde kwam of Philips Healthcare, met 'toeleveren en uitbesteden' als thema, zijn illustratief voor de DPT-activiteiten: technologisch informatief en uiteraard ook markttechnisch interessant. Dergelijke activiteiten organiseren we drie tot vijf maal per jaar", zegt Frans van der Brugh. "Heel succesvol: we begonnen met een busje met vijf man, nu zijn het er al meer dan tachtig."

Uitdaging

De activiteiten van de branchegroep bieden Warnier Precisiemetaal een platform dat goed aansluit bij een van de belangrijkste strategische doelstellingen van het bedrijf: technologisch door groeien tot het hoogst mogelijke niveau. Daarvoor is de afgelopen jaren tweederde van het machinepark vernieuwd. Momenteel wordt, aansluitend op moderne inzichten, een nieuw CAD-CAM-systeem ingevoerd, de netwerkversie van OneCNC met terminals op de werkvloer. "Dit brengt dit deel waar het hoort – bij de mensen die de machines kennen – en stimuleert onze twaalf medewerkers", ervaart het team. En met de uitdaging zit het zo wie so al goed: de ondernemingsambities komen structureel tot bloei als teamwerk, en als precisieverspaner concentreert Warnier zich op kleine series specialistische producten in een brede range metaalsoorten en tevens in kunststof.