



Een werknemer van Heemskerk Fijnmechanica in Waddinxveen stelt een computergestuurde robotarm af. *Trouw 20 november 2003* FOTO ROGER DOHMEN

Slimme robots creëren sterspeler in metaal

Specialisatie is voor kleine metaalbedrijven niet altijd even verstandig. Een beperkt productenpalet maakt afhankelijk. Hoe een Leidse instrumentenmaker concurreert met lage-lonenlanden.

Kleinmetaal

Guido Goudsmid

WADDINXVEEN – Aan de klap-schaats heeft metaalbedrijf Heemskerk Fijnmechanica een fraaie opdracht overgehouden. De fabriek in Waddinxveen vervaardigt de beugels voor de nieuwe Hollandse noren. Het is een klein voorbeeld.

Een van de directeuren-eigenaar is Ton Heemskerk (71), van huis uit instrumentenmaker bij de Leidse sterrenwacht: „Ons klantenbestand wordt steeds rijker geschakeerd. Wij krijgen zelfs orders uit Duitsland.”

advertentie

DE MENSEN
EN DE MIDDELEN

Het bedrijf draait heel 'fatsoenlijk', zegt Heemskerk. Heemskerk Fijnmechanica is uitgegroeid tot een begrip in de kleinmetaal. Het bedrijf heeft nog nooit reclame gemaakt – „zelfs geen foldertje” – maar weet al 21 jaar op eigen kracht te groeien. Waar concurrenten ontwikkelingswerk en productie verplaatsen naar Oost-Europa of China, daartoe gedwongen door stijgende loonkosten, wordt de orderportefeuille van Heemskerk Fijnmechanica volledig in Nederland uitgevoerd. Winstgevend. De malaise krijgt geen vat op het bedrijf van 50 werknemers: „We stikken van het werk.”

De bedrijfsfilosofie van Ton Heemskerk en zijn twee zoons is eenvoudig. Een onderneming in de kleinmetaal zal ervoor moeten waken zich slechts op één product toe te leggen. „Dat is de

valkuil”, zegt Heemskerk. „Gespecialiseerd zijn is de fout die vele concurrenten maken. Je wordt dan veel te afhankelijk van een beperkt aantal opdrachtgevers.” Zo was Heemskerk Fijnmechanica in het verleden toeleverancier van de verfindustrie. „Die plaatst haar orders nu in China, en daar ga je”, zegt Heemskerk. „Een klant kan hier terecht voor van alles en nog wat. Ook met kleine klanten zijn we blij.”

Het magazijn van de onderneming biedt uitzicht op de onderliggende werkvloer, waar moderne draai-, zaag-, boor-, slijp-, spuitgiet- en freesmachines staan opgesteld. Het zijn 'aangedreven gereedschappen', in de woorden van Heemskerk. Alleen de knoppen moeten door handen worden bediend. De trots van de directeur is een van de robots die het lopende-bandwerk in de fabriek praktisch heeft verdrongen. „Bij de gratie van 'manarme' machines zijn wij als klein bedrijf in staat toch flinke bestellingen uit te voeren.” Het bedrijf van

Heemskerk logenstrafte zodoende de veronderstelling dat massafabricage in de Nederlandse metaal niet langer lonend is.

Heemskerk: „Het spreekt voor zich dat zeer grootschalige productie in China goedkoper kan, maar dan moet je wel een kwaliteitscontroleur mee sturen. Als je iets compleet, voor 100 procent op een machine kan maken, is China niet de aangewezen plek. Dan is het rendabel in Nederland te produceren.” Voor de meeste kleinmetaalbedrijven is uitwijken naar lage-lonenlanden niet per se noodzakelijk. Dat een kwart van de toeleveranciers uit de metaalverwerkende industrie zijn productie gedeeltelijk heeft verplaatst, is in de ogen van Heemskerk een zwaktebod.

In de schappen van het magazijn liggen de onderdeeljes die Heemskerk Fijnmechanica heeft vervaardigd voor producten zo verschillend als trapliftjes, kin-

derzitjes en bierpompjes.

Op de ontwerpafdeling maken jongemannen 3D-tekeningen van allerlei voorwerpen. De computerschets ligt ten grondslag aan een matris: van een plastic bakje voor de slager bijvoorbeeld, of een doosje voor de bakker of een plateau voor reageerbuisjes.

Voor metaalbedrijven die het 'prototypes bouwen' in de vingers hebben, is in Nederland een goede boterham te verdienen, is de overtuiging van Heemskerk. „Er zijn bedrijven die precies dezelfde machines hebben als wij, maar die het toch niet redden. Ik weet niet wat zij verkeerd doen. Ik weet wel dat wij klantenbinding heel serieus nemen.” De instrumentenmaker staat nog scherp voor de geest hoe hij bij zijn eerste klant, meer dan twintig jaar geleden, de „onderdeeltjes gewoon door de brievenbus gooide. Dat bedrijf is nog steeds klant.”

advertentie