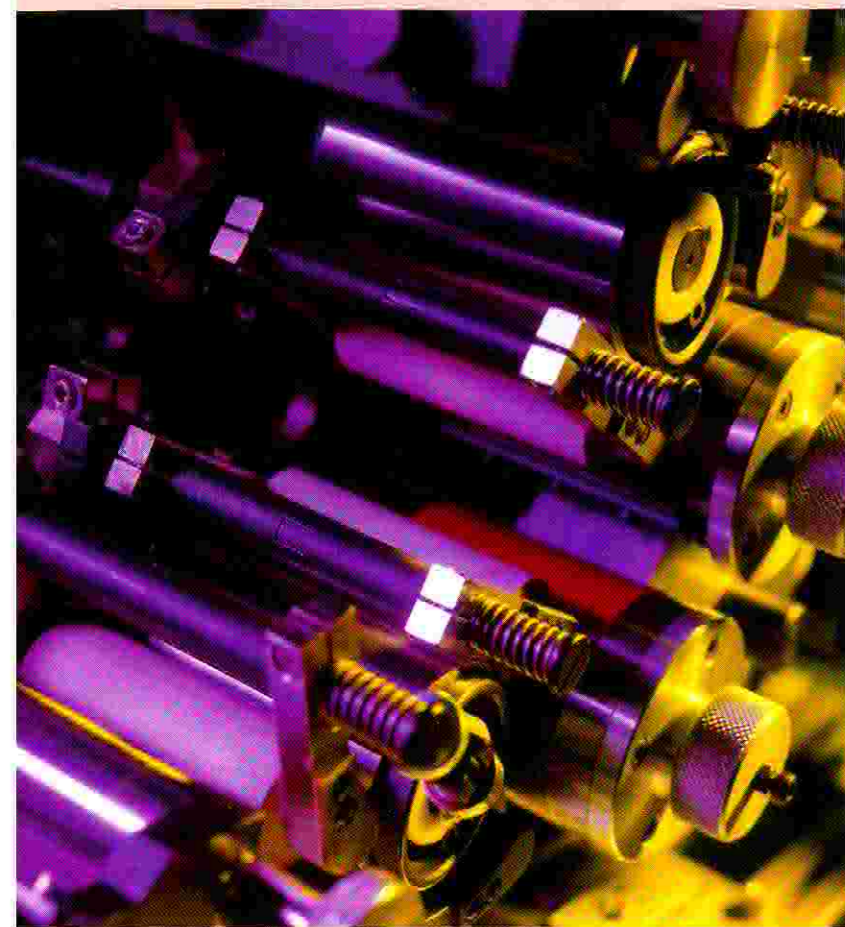


# Machinebouwer AAE investeert dit jaar 2,5 miljoen in groei



**AAE investeert dit jaar 2,5 miljoen euro in stofvrije en fijnmechanische productie. Het Helmondse bedrijf heeft eigen machinelijnen voor bedrukking en montage. Daarnaast groeit de mechatronicaspecialist mee met de bewegingen in de machinemarkten voor onder meer zonnecellen en chips. In gesprek met directeur-eigenaar William Pijnenburg.**

Mathilde van Hulzen

**'D**ollargerichte activiteiten krijgen een dip', vat William Pijnenburg, directeur-eigenaar van AAE uit Helmond, zijn verwachtingen voor 2008 samen. 'We verkopen minder in de VS en de Amerikaanse concurrentie neemt toe. Maar ik ga niet uit van een doemscenario.' Hij zegt dat zijn klanten in de medische industrie en de chipmarkt in rustig vaarwater zitten. 'Van de Amerikaanse problemen gaan we zeker iets merken, maar onze opdrachtgevers zijn vrij relaxed.'

AAE haalt de broekriem niet aan, integendeel. Onder aanmoediging van klanten als ASML en Singulus investeert de bouwer van mechatronicaonderdelen en productiemachines dit jaar 2,5 miljoen euro in het eigen bedrijf. Vooral de cleanroom krijgt nieuwe apparatuur. 'We gaan producten ook kwalificeren, waardoor klanten onze componenten zonder controle vooraf kunnen inbouwen.'

Bij AAE werken honderddertig mensen in vier businessunits. Ook de afdeling voor fijnmechanische onderdelen krijgt een impuls. Hier bereiden medewerkers overdag de productie voor, de machines draaien 's avonds en in de weekeinden. 'De productiemachines werken in ploegendienst, niet de medewerkers', grinnikt Pijnenburg. 'Het gaat om hoogwaardige, snelle en flexibele productie. Daar vraagt de klant om. Snelheid telt. Daarom richten we ons ook vooral op de regio.' AAE zet de automatisering door. 'Ook in de verspaning verwachten we groei. We gaan ons 24-uurspakket uitbreiden met meer robotisering en een verdere ontkoppeling van mens en machine.'

Ook de businessunit die zich richt op prototypeseries voor OEM's moet volgens Pijnenburg naar een steeds hogere kwaliteit en logistiek niveau. AAE levert medische testapparatuur inmiddels rechtstreeks aan de eindgebruiker. 'Onze klant heeft daar geen omkijken meer naar. Dat gaan we meer doen.'

## Gouden handjes

Ook groeien de activiteiten in speciale, klantspecifieke apparaten en AAE's eigen producten, de bedrukkings- en montageapparaten. Voor de bedrukkingsystemen ontwikkelt en fabriceert AAE's Duitse vestiging in Berlijn de drukkoppen onder de merknaam Grauel. Ook lopen er nieuwe projecten voor een zonnecel-machineproducent.

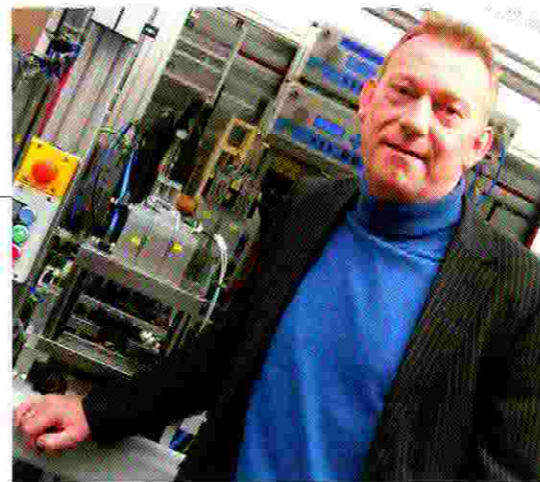
AAE's groei wordt gedreven door klanten. 'Onze klanten prikkelen ons om in onze cleanroom te investeren en zo continu onze productkwaliteit te verbeteren. We focussen op de bovenlaag van kennis en kunde, de mensen met de gouden handjes. Laagwaardigere activiteiten leggen we weg bij andere bedrijven.'

Daarnaast ging AAE internationaler werken. 'Dat maakt ons onafhankelijker van de regio. Die stap ligt ook voor de hand met een vestiging in Duitsland. Bovendien moet je bedrijf omvang hebben om een rol van betekenis te kunnen spelen. Bijvoorbeeld bij projecten waarin je zelf mee-investeert.'

Pijnenburg heeft een duidelijk doel voor ogen. Hij wil groeien naar tweehonderd mensen en een omzet van 40 tot 45 miljoen euro per jaar. 'Die omvang is ideaal. Dan zijn we zowel voor klanten als werknemers bijzonder interessant. In 2007 draaiden we 22 miljoen euro omzet, dus daar zijn we nog niet. Maar we waren in de afgelopen tien jaar elk jaar winstgevend, ook tijdens de recessie.'

Volgens Pijnenburg is die winstgevendheid te danken aan de diversiteit in zijn klantenkring. AAE bedient producenten in de medische markt, de halfgeleider-, kunststof- en voedingsmiddelenindustrie en de markt voor zonnecellen. Die hebben allemaal hun eigen cycliciteit. De toeleverancier richt zich

William Pijnenburg, directeur-eigenaar van AAE



De snelle Syringe-bedrukkingsmachine van injectiespuitjes heeft een output van 500 stuks per minuut.

daarbij op de kennisintensieve delen en besteedt de rest voor een groot deel uit. Pijnenburg: 'Bij een recessie halen we alles weer naar ons toe. Klanten zien die risicospreiding graag, want daarvoor zijn we minder kwetsbaar.'

Pijnenburg noemt het ontwikkelen, produceren en vermarkten van eigen producten, zijn assemblage- en bedrukkingsmachines, de hoogste tak van sport. 'Die machines zijn een belangrijke pijler en geven ons internationaal aanzien. Daarnaast biedt deze activiteit een gezonde basis voor ontwikkelprojecten bij klanten. Hierdoor zijn we de afgelopen jaren meegegroei naar toeleverancier van eerste keuze in diverse industrietakken.'

Groei noemt hij een must. 'Je móet groeien. We werken nu op een veel nauwkeuriger en hoger kennisniveau dan tien jaar geleden. Als we ons niet voortdurend ontwikkelen, komen we niet meer mee.'

## Schoolbanken

In het kantoor van Pijnenburg hangt een toepasselijke spreuk aan de wand: je leven hangt niet af van toeval, maar van wat je er zelf van maakt. 'Ik vind ondernemen geweldig leuk en ik ben een echte *people manager*. Samen iets nieuws maken, dat is de uitdaging.' Daarnaast roeit hij graag tegen de stroom in. 'Ik ben allergisch voor mensen die precies weten hoe iets moet. Wij blijven het liefst in Nederland, terwijl veel bedrijven hun productie outsourcen. Natuurlijk kopen wij ook goedkope onderdelen in Oost-Europa of elders. Iedereen wil de beste en tegelijkertijd goedkoopste spullen, wij ook. Daar moet je juist je voordeel mee doen. Maar tegelijkertijd kiezen we voor groei en ontwikkeling in eigen huis. Met onze 24-uursproductie in de verspaning blijven we concurrerend ten opzichte van lagelonenlanden. Elke dag vechten voor je bestaan houdt je scherp.'

De Metaalunie beloofde AAE daarvoor met de Make it in Holland Award 2007. Maar voor Pijnenburg was de 24-uursproductie een logische ontwikkeling. 'De waarde van onze eigen productie is het belangrijkste. Daardoor groei je mee met de markt en met de maatschappij.'

Om bij de tijd te blijven, moet je gewoon simpel blijven nadenken en je richten op je ondernemerschap, dan komt de groei vanzelf en zie je naderhand hoe snel dat eigenlijk gaat.'

AAE werd in 1976 opgericht. Pijnenburg kwam in 1991 bij het bedrijf werken als directeur en hij nam in 1994 alle aandelen over van ODME Replication, dat sinds 2005 onderdeel is van VDL ODMS (Optical Disc Manufacturing Systems). In die tijd werkten er 65 mensen bij AAE. 'We zijn sindsdien op eigen kracht gegroeid, zonder overnames.' Op de Helmondse locatie heeft AAE nog genoeg mogelijkheden om verder uit te breiden.

AAE kan nog steeds redelijk goed aan personeel komen, vooral via contacten met het onderwijs. Pijnenburg zit zelf in een klankbordcommissie van het ROC in Helmond. 'De aanwas is goed en onze senioren zetten we flexibel in.' Over de kwaliteit van het onderwijs: 'Hou op. Als we hier iemand uit de schoolbanken binnen krijgen, beginnen we bijna bij nul. Het grootste probleem is dat het onderwijs niet meer uitgaat van wat de leerling in de basis nodig heeft, maar van een onderwijsmethode gericht op competentie. De zelfstandige leerlingen redden zich wel, maar wie meer begeleiding nodig heeft, tja. Ik geef toe, ook ik heb me in het bedrijfsleven ontwikkeld. Maar de basis lag toch echt op school. Als we onze kennis op niveau willen houden en internationaal niet willen achterlopen, dan moet er echt iets gebeuren.' Maar de situatie is niet hopeloos. 'Gelukkig zie ik de scholen en het bedrijfsleven steeds vaker samenwerken. Bij AAE scholen we bijvoorbeeld de praktijkopleiders uit het onderwijs, dat werkt prima. En leerlingen mogen komen oefenen op de machines.'

## Af en toe verliezen

Lof heeft Pijnenburg ook voor de manier waarop Nederlandse bedrijven opereren. 'Wij werken veel beter samen in de toeleverketen. In Duitsland stellen bedrijven zich individueel op, daar is het ieder voor zich. Ook wij vechten om orders, maar we pakken opdrachten ook samen aan.'

Zo werkt AAE op verzoek van ASML samen met concurrent GL Precisions aan het immersiehoedje voor chipmachines. 'Ieder van ons heeft zijn eigen kracht. Door samenwerking kun je elkaar prikkelen. Daaruit bestaat de veerkracht van het Nederlandse MKB. Wij zijn gewend om samen te knokken.'

Daarom noemt Pijnenburg het ook fantastisch dat ASML al jarenlang marktleider is in de lithografiemarkt en een topdrieoppositie inneemt op de wereldranglijst van chipmachinefabrikanten. 'Daar hebben toeleveranciers ook aan bijgedragen. Hieruit mag je afleiden dat je kennis en productie niet uit elkaar kunt halen. Creativiteit ontstaat alleen door productiviteit. Je moet zelf ervaren wat je hebt bedacht. Daarmee kom je weer op een hoger niveau. Daarom werken onze engineers ook op één locatie met onze monteurs. Het leereffect daarvan kun je niet overtreffen.'

Bij de pijlsnelle technologische ontwikkelingen is dit leereffect keihard nodig. 'Als ik een week weg ben, is er al iets veranderd. De levenscyclus van producten wordt korter, de time-to-market krimpt en klanten worden kritischer.'

Zijn bedrijfsfilosofie is tamelijk vastomlijnd. 'Ik geloof in samenwerking. Niemand kan iets alleen, ook klanten niet. Op de dollarkoers heb je geen invloed, maar kenniswerkers vasthouden, dat heb je zelf in de hand. Die mensen moeten met plezier kunnen werken, dus dat heeft de hoogste prioriteit. En als je alles meteen goed doet, dan speel je in een te lage divisie. Van af en toe verliezen wordt je scherp. Je moet jezelf ook niet laten degraderen, maar als je gebruikmaakt van de krachten in de markt, openstaat voor klantwensen en opbouwende kritiek, dan gebeurt dat ook niet.'

Wat volgens Pijnenburg echt niet kan, is prijsgedreven inkopen. 'Dan haal je niet het maximale uit de markt qua kennis en prestatie. Ondernemers moeten zelf ook eisen stellen aan de klant. Niet afwachten, maar actief erop af met verbeteringen en nieuwe ideeën. Vroeger was het: u vraagt, wij draaien. Die tijd is voorbij.' ■