

NU DE REST VAN DE WERELD

Het bedrijfje is inmiddels marktleider in Europa. In Taiwan heeft het veertig procent marktaandeel en in de VS en Japan vijf procent. Geen slechte prestatie voor een onderneming van 21 personen. Maar XYZTEC (spreek uit: zaistek) bevindt zich dan ook in een uitgesproken niche, weet ceo Bas van Tilborg. Zodra de onderneming meer dan de helft van die nichemarkt in handen heeft, wil hij gaan nadenken over nieuwe markten, maar ook geen seconde eerder.

DOOR MARTIN VAN ZAALEN

De onderneming uit het Noord-Limburgse Panningen ontwikkelt en produceert apparatuur voor het testen van de sterkte van chipverbindingen. Een markt die naar eigen schatting wereldwijd 25 miljoen euro groot is en de komende jaren nog wel zal groeien – met name vanwege de doorzettende miniaturisering. ‘Mobieltjes en andere elektronica kunnen steeds meer, maar worden steeds kleiner en platter. Daardoor worden de te testen verbindingen ook steeds kleiner. Wij kunnen met ons nieuwste platform – de Condor Sigma – soldeerbolletjes met een doorsnee van minder dan 30 micrometer vastpakken en er aan trekken of tegenaan duwen en meten bij hoeveel Newton die het begeven. Dat zijn geen groottes die nog met de hand te testen zijn.’

INVESTERINGSBEREIDHEID

Nu groeit XYZTEC vooral in de semicon en het led-marktsegment; in solar in veel mindere mate. Zijn collega en oprichter van de onderneming Aubert Dupont verklaart: ‘De led-markt draait

goed. Fabrikanten maken daar voldoende winst, zijn bereid te investeren in apparatuur waarmee ze de kwaliteit van hun producten aan klanten kunnen aantonen. In de solar daarentegen zijn de marges nihil of worden zonnepanelen zelfs tegen

‘Laten wij eerst maar eens dat marktaandeel van vijftig procent of meer verwerven’

kostprijs geproduceerd. Daar wil men geen 80.000 euro uitgeven aan testapparatuur, worden geen standaards afgesproken en doet elke fabrikant zijn eigen testen. Ondanks dat de *yield* daar vaak niet veel meer is dan tachtig, negentig procent, tegen 99,99 procent in de semicon. Die tachtig mille zou men er zo uit hebben...’

STERKE USP'S

Twee jaar geleden stelde XYZTEC in 2016 de helft

STERK R&D-GEDREVEN

XYZTEC heeft 21 mensen op de loonlijst, inclusief de medewerkers op verkoopkantoren in Massachusetts, Leipzig en Taiwan dichtbij de belangrijke chipfabrikanten. XYZTEC is sterk r&d-gedreven: bijna de helft van het personeel werkt in onderzoek en ontwikkeling. Dat gebeurt op de hoofdvestiging in Panningen, een plaats tussen Venlo en Eindhoven (veel medewerkers hebben een Philips- of Océ-verleden). Daar vindt ook de eind-

assemblage plaats en wordt de apparatuur, alvorens die naar de klant gaat, gekalibreerd en getest. De productie van de onderdelen en modules is volledig uitbesteed. Zo'n negentig procent van het apparaat wordt door de Eindhovense system supplier KMWE en zijn toeleveranciers gere-engineerd en gefabriceerd.

www.xyztec.com

OP ZOEK NAAR DE NIEUWE ASML

Nederland kent niet veel oem'ers en steeds minder gróte oem'ers. Terwijl die voor de stabiliteit van de industrie van groot belang zijn. Zijn er nieuwe grote oem'ers-in-de-dop te ontdekken? Link Magazine loopt de kanshebbers langs.

van die – overall – groeiende testapparatuurmarkt in handen te willen hebben. Onder meer door de crisis zal dat niet gehaald worden. Van Tilborg: ‘Je marktpositie uitbreiden is ook gewoon lastig. Het makkelijkst is het in nieuwe markten als die van leds. Daar heb je niet te maken met potentiële klanten die al twintig keer een testapparaat van de concurrentie hebben aangeschaft en geen risico's willen nemen door weer van leverancier te switchen. Maar, ook al realiseren we onze doelstelling misschien wat later, dankzij onze sterke *unique selling points* gaan we die zeker halen.’ Hij doelt vooral op de Revolving Measurement Unit (RMU), een draaiende eenheid die zes sensoren met tooltjes kan bevatten en tal van testen zonder onderbrekingen

kan uitvoeren. ‘Die tools zijn minuscule haakjes of grijpertjes die aan een verbinding trekken, of kleine beiteltjes die er tegenaan duwen totdat de verbinding knapt. Ze maken deel uit van een gekalibreerd precisieinstrument waarbij wisselen vraagt dat je ze stillegt en daarna weer opwarmt. Onze RMU bespaart de klant dus veel tijd. Tevens opent een RMU de deur naar vergaande automatisering.’ Een ander sterk punt is de software, inclusief Statistical Proces Control, die de operator ‘intuïtief’ kan gebruiken. ‘Zeker klanten in Azië willen niet investeren in kostbare opleidingen. Die moeten snel met de interface uit de voeten kunnen om een groot aantal taken uit te voeren.’

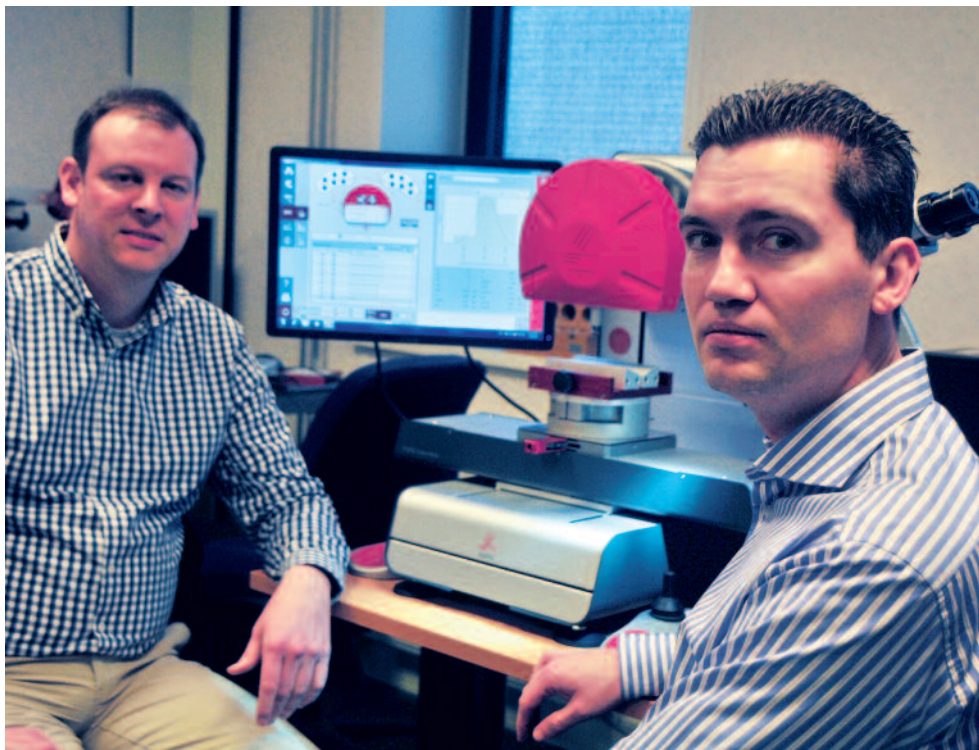
GEMOPPER

Als derde bijzondere kwaliteit noemt de ceo de *workholders*, klantspecifieke of gepatenteerde modules waarmee het te testen object vastgezet wordt alvorens er kracht op wordt uitgeoefend. ‘Chips zijn vaak heel dun en breekbaar. Toch wil je er kracht op kunnen uitoefenen zonder dat de chip versplintert, want je wilt wel het juiste testen. Wij zijn heel creatief in het vinden van

manieren om die zaken toch goed vast te zetten, met vacuüm of veerklemmen.’ Al wordt er wel ’ns op de klant gemopperd, geeft hij toe: ‘Veel chipontwikkelaars denken pas aan de testbaarheid als hun product helemaal klaar is. Dan kom je nogal eens voor lastige problemen te staan. Maar we lossen ze altijd op en geven onze klant dan mee waarmee hij de volgende keer rekening moet houden. Nee, wij schuiven dan niet eerder aan. Wij willen niet samen met de klant chips gaan ontwikkelen; we beperken ons tot onze testapparatuur.’

GEFOCUST

Bas van Tilborg is streng in het beperken van XYZTEC's businessmodel. Een wereldmarkt voor de testapparatuur van niet veel meer dan 25 miljoen euro zou de groeimogelijkheden op termijn kunnen beperken. Maar door dat vraagstuk wil hij niet worden afgeleid. ‘Laten wij eerst maar eens dat marktaandeel van vijftig procent of meer verwerven. Over markten die we daarna zouden kunnen gaan bedienen heb ik natuurlijk wel ideeën, maar daar wil ik nu niet op ingaan. Wij moeten de komende jaren volledig gefocust zijn op onze huidige niche, die nog voldoende groeimogelijkheden biedt. Een concurrent is zich tevens gaan toeleggen op het testen met X-ray. Dat gaat ten koste van hun andere ontwikkelingslijnen, dus dat voorbeeld wil ik niet volgen.’ ●



XYZTEC is in 2000 opgericht door Aubert Dupont (links), tot dan werkzaam bij een bedrijfje dat ook in testapparatuur deed, maar failliet ging. Met zijn idee van de Revolving Measurement Unit begint hij samen met een compagnon voor zichzelf, in de garage bij zijn huis. De start krijgt een flinke boost door een investering van Mac van Schagen, oprichter van Simac Techniek. Als in 2009 een directie lid vertrekt, neemt Bas van Tilborg, kleinzoon van Van Schagen, binnen de directie de portefeuille financiën en commercie op zich. Foto: Com-magz

NEXTOEM: POTENTIE BENUTTEN, NET ALS NORDBAYERN

De komende maanden gaat de eerste masterclass NextOEM van start. Met een groep van ‘groeiende’ ondernemers, actief in de hightech machine- en apparatenbouw en beschikkend over een ‘proof of concept’: het technische bewijs dat hun product kan werken. En er moet internationaal een grote behoefte zijn aan hun product. De deelnemers zullen zich door coaching en intervisie snel moeten ontwikkelen op de thema's businessplan, financiering, teambuilding, verkoop, ip en industrialisatie. Dat moet hun de impuls geven de stap te maken van ontwikkeling van een product naar groot-

‘Net als rond Philips in Eindhoven was daar een bepaalde monocultuur ontstaan die vervolgens geleidelijk is verdwenen’

schalige productie en distributie ervan, wereldwijd. Dat alles tegen de achtergrond van de wens van onder meer Brainport Industries om de aanwezige potentie aan technologie, ambitieuze ondernemers en een ecosysteem van hoogwaardige toeleveranciers zo goed mogelijk te benutten.

Het idee voor het programma kwam twee jaar geleden op, toen vertegenwoordigers van de Brabants-Zeeuwse Werkgeversvereniging, Brainport Industries en accountancy PwC de regio Neurenberg bezochten. Daar draait al sinds '98 het Netwerk Nordbayern, in een omgeving met vergelijkbare trekken als het Eindhovense, weet Rob Janssen van PwC. ‘Net als rond Philips in Eindhoven was daar rond Siemens een bepaalde monocultuur ontstaan die vervolgens geleidelijk is verdwenen. Daardoor viel een potentie aan talentvolle ondernemers, hoogwaardige kennisinstellingen en een uitstekend netwerk van toeleveranciers gedeeltelijk vrij en ontstond er de behoefte die beter te benutten en te zorgen dat die zich blijft ontwikkelen.’ Daarom is daar het Netwerk NordBayern-programma gestart. Het sterke daaraan is het repeterende karakter ervan, zodat steeds weer nieuwe lichtingen oem'ers worden klaargestoomd. ‘Dat heeft in de loop der jaren een uitstekend netwerk van ondernemers, kennisinstellingen, intermediairs én financiers opgeleverd. Daardoor komen zaken veel gemakkelijker van de grond en komt er technologie én financiering beschikbaar. Kapitaal is voor de succesvolle ontwikkeling van oem'ers net zo'n harde voorwaarde als nieuwe technologie’, stelt Janssen, regieleider Zuid-Nederland van PwC en stuurgroep lid van NextOEM. Uit Netwerk Nordbayern zijn sinds de start ruim veertien jaar geleden 592 ondernemingen ontstaan die nu nog steeds actief zijn, samen werk bieden aan een kleine 5.000 medewerkers en in 2011 voor 474 miljoen euro omzet zorgden. NextOEM is in december gelanceerd in Nederland en heeft sindsdien veel stappen voorwaarts gemaakt, aldus

programmamanager Erik Vermeulen. ‘Het geloof in nut en noodzaak van het programma is toegenomen, blijkt uit de vele enthousiaste reacties. Zowel van ondernemers als van investeerders – mensen uit de industriële en financiële wereld die de visie delen en actief en vrij-

‘Er zijn voldoende ondernemers om het potentieel van de hightech industrie in Nederland te kunnen benutten’

willing willen bijdragen. Daarnaast hebben we gemerkt dat het veel tijd vraagt om de hoge kwaliteit ambitie waar te maken en de kwalitatief en kwantitatief juiste kandidaten te vinden. We zijn er van overtuigd dat er voldoende ondernemers zijn om het potentieel van de hightech industrie in Nederland te kunnen benutten, en nodigen geïnteresseerden uit om zich te melden.’ Bas van Tilborg van XYZTEC heeft zich nog niet aangemeld, maar gaat dat misschien nog doen.

www.nextoem.nl