

Al twintig jaar techniek op eerste plaats

Vriendschap en een gezamenlijke passie voor techniek, dat is de basis voor het opstarten van hun eigen onderneming. Na twintig jaar hebben Lucien Kouwenhoven en Johan Embregts nog steeds de dagelijkse leiding over Sigmacontrol, een onderneming die wellicht de meeste bekendheid geniet vanwege haar exclusieve distributeurschap voor de Oostenrijkse industriële automatiseerder Sigmatek. Hoe zijn ze gestart en zijn hun ideeën over de markt veel veranderd?

Astin de Zeeuw

Ze kennen elkaar al bijna vijfendertig jaar en komen allebei uit families waar het ondernemerschap in het bloed zat. Lucien Kouwenhoven (51) moet even nadenken: 'Ik geloof dat we elkaar al op de technische school hebben ontmoet. We waren zeventien jaar, schat ik.' Johan Embregts (51) lacht: 'Ja, we hebben elkaar ook altijd aan werk geholpen. Het zat er toen al in.' Toen de een bezig was een job te scoren door de ontwikkeling van een *single board*, probeerde de ander mee te helpen door hiervoor de software te programmeren. Kouwenhoven werd aangenomen en toen zijn werkgever wilde uitbreiden lag het voor de hand Embregts als technisch specialist aan te trekken.

De ontwikkelingen eind jaren tachtig in de industriële automatisering gingen in een sneltreinvaart en voordat Kouwenhoven het wist, zat hij een jaar in Oostenrijk bij B&R, het groeiende industriële automatiseringsbedrijf van Erwin Bernec-

ker en Josef Rainer. Teruggekomen in Nederland had hij een missie: het opzetten van een dochteronderneming voor B&R gericht op de Benelux. En ja, weer samen met Embregts. Tot de onvrede over de policy van het moederbedrijf de overhand kreeg. Embregts: 'Die periode duurde vijf jaar, waarna ik uiteindelijk bij een klant ben gaan werken.'

Kouwenhoven: 'Andreas Melkus, destijds engineer bij B&R, was een nieuwe onderneming gestart en had mij direct al benaderd voor een partnership in Nederland. Dat vond ik eerst nog te prematuur. Sigmatek was net begonnen en had de focus liggen op *key accounts*. Ik vond het te vroeg om met de nog relatief kleine partij de Lage Landen te gaan bestormen. Na het B&R-avontuur was de tijd wel rijp genoeg om deze kans aan te grijpen.'

De daadwerkelijke start van Sigmacontrol was in maart 1993. Embregts: 'We waren erg gecharmeerd van de non-sensemanier waarop Melkus techni-

sche problemen wist op te lossen. Na de opzet van zijn eigen bedrijf zat daar een opgaande lijn in.'

En zo geschiedde: een zelfstandige onderneming met eigen bedrijfsvoering zonder remmende invloeden van het moederbedrijf. Zowel Melkus als de nieuwe eigenaren van Sigmacontrol hadden de voorkeur voor een soortgelijke relatie. 'Feitelijk zijn we gewoon een grote klant en dat is in de loop der jaren een comfortabele relatie gebleken', stelt Kouwenhoven.

Naïef enthousiasme

Het succes van de samenwerking tussen Kouwenhoven en Embregts onderling zit hem in de combinatie van technische en commerciële expertise. 'We weten heel goed wanneer iets te veel tijd gaat kosten en melden dat tijdig bij de klant. Dat wordt gewaardeerd. Zo kunnen we vanuit de commerciële kant ook altijd een goede inschatting maken of een configuratie levensvatbaar is. Daaruit blijkt



< Lucien Kouwenhoven (links) en Johan Embregts delen na twintig jaar nog steeds hun passie voor techniek.

het voordeel van kennis in diverse disciplines. Vooral in de beginjaren moest je elkaar blind kunnen vervangen', verklaren de heren.

Na een opstartperiode van een jaar begon het bedrijf te groeien – tot op de dag van vandaag. Sigmacontrol verhuisde in 2010 naar een ruimere locatie in Barendrecht met eigen voorraad en extra lokalen voor service en support.

Zijn er strategische veranderingen geweest om de continue bedrijfsvoering op peil te houden? 'Zonder naïef enthousiasme zou je nooit kunnen beginnen. De manier van het verkopen of het product in de markt zetten, is naar mijn mening nooit veranderd. Natuurlijk hebben we wel de nodige golfbewegingen meegemaakt', zegt Kouwenhoven. Basisgedachte was en is nog steeds het verlenen van goede service en support. 'Er kan altijd iets misgaan. De mensen die erachter staan, maken het verschil. Het samen



^ Lucien Kouwenhoven: 'Contact met klanten is intensiever; sneller reageren in je communicatie is tegenwoordig een must.'

met de klant oplossen van problemen wordt gewaardeerd. Wanneer je tracht een feilloos product neer te zetten en dan achteraf bij eventuele complicaties niet thuis geeft, ben je fout bezig.' Omdat deze servicegerichte strategie meer vroeg dan gedacht, hebben de mannen destijds een poging gedaan om relaties zakelijker te benaderen. Daar kwamen ze na een half jaar van terug. Kouwenhoven: 'De klantenkring is dat niet gewend en dan werkt het niet.'

Embregts herinnert zich een andere wijziging: 'We hebben ooit weleens gedacht de afhankelijkheid van toeleveranciers wat meer te spreiden en daarnaast intern meer disciplines toe te voegen. We werden met onze neus op de feiten gedrukt. We namen deel in een machinefabriek, een aparte tak gericht op componenten, maar het ontbrak ons aan de juiste kennis om er een succes van te maken.'

Voor de meute uit

In de industrie hebben de technologische ontwikkelingen niet stilgestaan. Hardware moet compacter, meer modulaire. Software, programmeertalen en ontwerpstechnieken moeten deel uitmaken van een kostenbesparend totaalpakket. Ook klanten moeten mee in deze ontwikkeling en dat vergt wellicht een andere benadering. Is er in de afgelopen jaren veel veranderd?

'Vanuit de technische kant kun je wel stellen dat de doosjes en de daaraan gerelateerde communicatie die we verkopen complexer zijn geworden', vertelt Kouwenhoven. 'Producten kunnen veranderen, maar dan moet je de klant daar beter in assisteren. Er wordt van ons gewoon meer expertise verwacht.'

'Tevens leeft bij mij de overtuiging dat we met objectgeoriënteerd programmeren nog steeds voor de meute uitlopen', vult Embregts aan. 'Je ziet dat de mensen om ons heen er nu pas mee beginnen. Dat zou je kunnen zien als wet van de remmende voorsprong; iedereen in de markt is nu overtuigd van de voordelen en kan zijn eigen versie gaan bedenken. Intern zijn we verheugd dat bij Sigmatek de communicatie tussen de modules onderling zeer basaal is gebleven, dus flexibel. Andere partijen maken het vaak te complex.'

Anders is wel dat vroeger speciale modules voor klanten werden gemaakt. 'Tegenwoordig is dat een uitzondering. Klanten willen geen speciale module maar het bewijs dat het met standaard apparatuur werkt', weet Kouwenhoven. 'Qua klanten zie ik het verschil in benadering niet zo. Ik denk wel dat de relatie intensiever is geworden. Want op het moment dat het wat moeilijker wordt in de markt zul je ook wat harder moeten lopen. We proberen het contact wel te intensiveren, maar dat is natuurlijk ook afhankelijk van je verloop in vertegenwoordigers. Voor de klant wordt het stiller als hij een vertegenwoordiger minder ziet, terwijl wij het intern drukker hebben. In de communicatie zul je sneller moeten reageren dan vroeger. Er wordt minder lang gewacht en meer van je verwacht. Daarbij komt dat producten zich er tegenwoordig voor lenen trajecten te versnellen. Daar ging vroeger echt meer tijd overheen. Grappig is dat de voorbereiding tegenwoordig minder tijd kost en je een realtime demo sneller kunt presenteren.'

Frappant

Korte lijnen van klant naar uiteindelijk ontwikkelaar zijn van essentieel belang geweest. Waaruit blijkt dat deze relatie in de afgelopen twintig jaar heeft gezorgd voor snelle en klantgerichte oplossingen? 'Wij gebruikten in de Benelux al jaren de drives van Seidel', zegt Em-



▲ Johan Embregts: 'Met objectgeoriënteerd programmeren lopen we nog steeds voor de meute uit.'

bregts. 'Op een gegeven moment konden wij onze relatie dusdanig interesseren in de materie dat ze de R&D-afdeling in Oostenrijk hebben opgekocht. De technologie is nu toegevoegd aan de bestaande knowhow waardoor ze in staat zijn compatibele drives aan te bieden.'

Ook beamen de oprichters dat projecten op klantniveau door intensieve communicatie tot stand kwamen. 'In de

afgelopen jaren hebben we samen met klant en leverancier specifieke CNC-profielmodules bedacht en hebben we safety-integratie op de prioriteitenlijst weten te zetten. We moesten onze Oostenrijkse partner echt ervan overtuigen dat die specifieke hardwaremodules moesten worden gemaakt.'

Een bekende trend de laatste jaren is het gebrek aan technisch personeel. Hebben Kouwenhoven en Embregts iets gemerkt van ontbrekende technische kennis bij de huidige relaties? Embregts: 'Vroeger was een PLC-programmeur een elektromonteur die het erbij deed. Tegenwoordig wens je een afgestudeerde mechatronicus die het snapt. We komen dus wel slimme mensen tegen.'

Kouwenhoven: 'Bij de bedrijven zelf zie je het gebrek aan technische kennis niet zo. Wat wij in de praktijk wel ervaren is dat schoolverlaters een vrij laag niveau hebben in vergelijking met wat er vanuit de markt wordt gevraagd. Het lijkt alsof de markt in de afgelopen jaren naar een hoger plan is getrokken en het onderwijs niet is meegegaan. Frappant is dat wij in België deze aansluiting op de praktijk meer zien. Uiteindelijk wordt het in de bedrijven gelukkig verder wel opgepakt en bijgespijkerd. Maar ook die stap wordt voor een nieuweling moeilijker. Vroeger kon je vanuit een wat lager niveau inspringen, tegenwoordig gaat dat echt niet meer.'

Astin de Zeeuw is verantwoordelijk voor communicatie en marketing bij Sigmacontrol.

Redactie Alexander Pijl

Sigmatek

'In de industriële automatisering is het moeilijk technisch competente internationale partners te vinden. In Sigmacontrol hebben we twintig jaar geleden een geschikte partner gevonden. Sindsdien heeft het bedrijf van Lucien Kouwenhoven en Johan Embregts Sigmatek exclusief en met succes weten te vertegenwoordigen', zegt Sigmatek-oprichter Andreas Melkus. 'Wij zijn in een nauwe samenwerking met elkaar verbonden op een manier die ver voorbij gaat aan de klassieke zakelijke relatie. Door snelle herkenning van klantbehoeftes en uitgebreide applicatieknowhow, vooral op het gebied van drivetechnologie, draagt Sigmacontrol essentieel bij aan de continue technologische ontwikkelingen binnen Sigmatek.'

