

Tbp electronics kiest bij Belgische acquisitie voor Isah-7

Supersnel over

In amper twee maanden – om precies te zijn: 62 dagen – succesvol switchen van de ene ERP-oplossing naar de andere. Vriend en vijand zullen het beamen: dat is kort, extreem kort. Met keihard (samen)werken boksten opdrachtgever tbp electronics Belgium en leverancier Isah het voor elkaar.

schaalgrootte vergroot de kans op grotere werkpakketten. 'Autonoom groeien duurt in onze sector te lang. We moesten dus op het overnamepad. Vijf jaar geleden namen we een deel van de Honeywell-activiteiten in Den Bosch over. En nu dus deze fabriek in Geel.'

Het Geelse bedrijf, in 1966 opgezet door Bell Telephone (later opgegaan in Alcatel, dat op zijn beurt fuseerde met Lucent), is een grote vis. Het werkt nu nog hoofdzakelijk voor ex-moeder Alcatel. Belangrijke producten zijn ADSL-sturingskaarten, transmissie-apparatuur en LED-panelen. Er zijn volop mogelijkheden voor groei, al was het maar vanwege de beschikbare ruimte: het complex meet vijftien hectare, de fabriecagehallen hebben 45.000 vierkante meter vloeroppervlak, waarvan 26.000 in gebruik door tbp. En daar gaat het Plooy om: 'Onze doelstelling is over vijf jaar op 200 miljoen euro omzet te zitten, hetzij door autonome groei, hetzij door overnames die waarde toevoegen.'

Snel

'Geel' is voor tbp electronics geen vreemd bedrijf. Plooy komt er al jaren over de vloer. 'Qua bedrijfsfilosofie, productpakket en klantenkring passen we goed bij elkaar.' De overname is snel en soepel verlopen, ook richting het personeel. Anton Hermus, coo van wat nu tbp electronics Belgium heet, vult aan: 'Al een tijdlang zijn we bezig onze mensen ervan te doordringen dat de externe markt onze toekomst is.' Plooy: 'Het moést snel, dat was een voorwaarde. Het water stond, zeg maar, aan onze lippen: te weinig mensen, te weinig capaciteit en we barsten van het werk.' De eerste positieve gevolgen van de overname zijn al merkbaar. Hermus: 'Alcatel blijft een belangrijke klant. Daarnaast komen nu via tbp electronics andere klanten binnen. Met ASML staan we op het punt van beginnen, voor Honeywell en een paar anderen werken we al. De perspectieven zijn duidelijk verbeterd.'

Nederlands

De overgang naar de ERP-oplossing Isah-7 is een andere positieve ontwikkeling. De switch werd gemaakt in de ongekend korte tijd van 62 dagen. Tbp electronics werkt sinds 1998 met Isah. 'ERP-systemen waren toen een hype; iedereen moest ze hebben', aldus Plooy. Omdat een andere leverancier misleunde, kwam Isah bij het Dirkslandse bedrijf aan de bak. 'Dat ging zo wonderwel vlot en kordaat, dat het erg dom zou zijn geweest om met een ander in zee te gaan.' Riskant was dat wel. 'Isah zat in de overgangsfase van BedrijfsBeheer naar Isah-7. Toen wij met de implementatie begonnen, was Isah-7 nog niet klaar. Maar Paul (van Abeelen, algemeen directeur van Isah, red.) verzekerde me dat het op tijd goed zou komen, en hij heeft woord gehouden.' Plooy is goed te spreken over Isah. 'Dat de ontwikkeling in Nederland plaatsvindt, is een groot voordeel. Bij die grote, buitenlandse pakketten ben je toch een nummer. Heb je als klant een wens, dan kom je op een lijst en krijg je misschien over twee jaar je zin bij een nieuwe release. Bij Isah werkt dat anders. Er zijn korte lijnen: als je iets wilt, proberen ze het voor elkaar te krijgen. Tijdregistratie, barcodebesturing, *ordertracking* via internet; met Isah hebben we veel dingen gedaan die bij anderen onmogelijk zouden zijn geweest.'

Geen overkill

Isah is ontstaan vanuit de (metaal)toeleveringswereld; ook dat is een voordeel. Plooy: 'Veel

Lange dagen

'Het was heftig', verwoordt Nancy Grieten het. Binnen tbp electronics Belgium gaf zij leiding aan de ERP-overgang. 'Het kernteam heeft lange dagen gemaakt, 62 dagen non-stop doorgevoerd, in de laatste periode vijf weekenden op rij aan de bak. Maar we wisten waarvoor we het deden. Met ons oude ERP-systeem kon dit en dat niet; het had een logge mechaniek, was weinig flexibel. Nu hebben we iets kleiner en fijners. Veel wendbaarder, we kunnen het een beetje kneden. We zijn nu

live, al wil dat niet zeggen dat alles van een leien dakje loopt. We hebben nog wel wat problemen, maar die waren op voorhand bekend en zijn oplosbaar. Natuurlijk moeten er nog mensen wennen. Maar de key users beseffen al wel dat Isah-7 een goede zaak is voor ons. Wat wij, samen met tbp in Dirksland, onze medewerkers in Geel en de consultants van Isah, in 62 dagen voor elkaar hebben gekregen, is bij het vorige ERP-systeem in al die jaren niet gelukt'

andere pakketten zijn geënt op eigen productie, niet op productie voor derden. Verplicht allerlei velden invullen omdat het systeem anders niet werkt, maar waar je niets aan hebt; dat is verspilde tijd en moeite. De grote jongens hebben uitstekende oplossingen, waarmee je een heel vliegtuig kunt bouwen, maar voor ons is dat *overkill*. Van Abeelen vult aan: 'Generieke pakketten worden overal toegepast; die werkbaar krijgen voor jouw business vraagt veel tijd en energie. Isah-7 is een specifiek pakket: bij banken en in de (petro)chemie vind je ons niet. Wij zitten in de klantordergestuurde maakindustrie. Een relatief kleine markt, maar door die focus heeft Isah-7 een veel grotere toepasbaarheid, aanpasbaarheid, betrouwbaarheid, herkenbaarheid, enzovoorts.' Het lef hebben om vlot te implementeren, daar is Van Abeelen een groot voorstander van. 'Een grote fout die veel bedrijven maken, is dat ze het

oude één-op-één willen kopiëren, zonder zich af te vragen of dat verstandig en nodig is. Punt twee is dat men streeft naar een overmaat van perfectie. Fout, zeg ik dan: de implementatie moet niet te lang duren. Je kunt blijven leren droogzwemmen, maar één keer zul je het water in moeten. Dat je dan een beetje water in je mond krijgt, nou ja; het gaat erom dat je blijft drijven en dat er progressie in het zwemmen zit.' Toch is, erkent hij, tbp electronics een verhaal apart. 'Wij zeggen: in vier tot zes maanden moet je gewoon live zijn. Huppekee, het water in. Dat het hier in twee maanden is gelukt – met heel hard werken, lange dagen en weekends doorgaan – is echt een immense prestatie. Petje af! ●

links

www.tbp.nl
www.isah.nl



Van links naar rechts Ton Plooy van tbp electronics, Paul van Abeelen van Isah en Anton Hermus van tbp electronics Belgium. Foto: Bart van Overbeeke

door Pim Campman

Tbp electronics, met de hoofdvestiging in Dirksland en een nevenvestiging in Den Bosch, zit volop in de groei. Oprichter en ceo Ton Plooy: 'Ons vak is industriële elektronica. In de consumentenmarkt doen we niets, al hebben we er indirect wel baat bij als er veel iPods en dergelijke verkocht worden. ASML verkoopt dan immers meer *wafesteppers*, waarvoor wij subsystemen leveren.' Als toeleverancier werkt tbp electronics uitsluitend voor derden. 'We hebben geen eigen producten, maar fabriceren subsystemen, modules en producten voor anderen, waarbij kwaliteit en leverbetrouwbaarheid boven de prijs gaan. Veelal kleine series, maar wel in

zo'n 1.500 varianten.' Grote klanten zijn, naast ASML, onder meer Philips Medical Systems en Honeywell.

Grote klapper

Toen tbp electronics in april de fabriek van Alcatel-Lucent in het Belgische Geel overnam, werd ook deze telecomgigant klant. 'Een acquisitie die ons in één klap een veel grotere speler maakte', zegt Plooy. 'In Nederland draaien we met 120 mensen 25 miljoen euro omzet. Met België erbij praat je over 440 medewerkers en 130 miljoen euro omzet.' Met de overname creëert tbp kansen om op het groeipad voort te gaan. 'We waren te klein geworden voor de vraag vanuit de markt en dat beperkte onze groei mogelijkheden.' Meer