



Verpakkings- machinebouwer opereert internationaal in een niche

Online samenwerken

Joan.nu is de Joanknecht & Van Zelst-manier van online samenwerking waarbij cliënten met hun adviseur online informatie uitwisselen en daarmee bedrijfsbeslissingen kunnen voorbereiden. Op basis van de gegevens uit de vergaand geautomatiseerde administratie – waarvoor als platform onder andere Exact Online wordt gebruikt – wordt op elk gewenst moment actuele informatie gegenereerd. Die informatie is de basis voor praktische adviezen waarmee klanten rendementsverbetering kunnen realiseren.

Als er een prijs zou bestaan voor vasthoudendheid, dan zou Egbert Nillesen er goede kans op maken. Als dga van machinebouwer Abracad Technoworks in Nijssel heeft hij een duidelijke keuze gemaakt en houdt hij vast aan de ingeslagen koers. In toenemende mate geholpen door het Joan.nu platform.

Van Egbert Nillesen spat het enthousiasme af. Het verhaal van 'zijn' bedrijf, Abracad Technoworks, is een mooi verhaal. In 2006, na vele commerciële banen en posities bij technische bedrijven – ook in het buitenland – te hebben gehad, wilde Egbert Nillesen een bedrijf kopen. Hij deelde zijn ambitie met Oscar Reuvers van Joanknecht & Van Zelst. Oscar hielp hem bij het zoeken naar een geschikt bedrijf. Dat moest aan drie voorwaarden voldoen:

- Het moest iets met techniek zijn
- Het moest in een niche opereren en
- Het moest internationaal actief zijn.

Op 1 juli 2007 kocht Egbert, na een onderhandelingstraject van bijna een jaar, Abracad van de toenmalige eigenaar. Abracad (Abrahams CAD Tekenbureau) maakte verpakkingsmachines voor de voedingsmiddelenindustrie. Ingewikkelde, op maat ontworpen en gemaakte, vaak unieke apparaten voor één specifieke toepassing, bijvoorbeeld schoon-gemaakt fruit in een zakje, een maaltijd-salade in een bak. Egbert had hiermee twee van de voorwaarden ruimschoots vervuld (niche en techniek), maar heel internationaal was Abracad Technoworks nog niet.

System integrators

Egbert had gedurende het verwervingstraject al voorzichtig zijn voelsprietjes uitgestoken: "In Moskou zat een interessante partner, een zogeheten system integrator. Dat zijn bedrijven die volledige productielijnen plaatsten en daar de componenten van derden in

verwerken. De integrator neemt alle zorgen op zich: installatie, service en onderhoud. Wij leveren 'plug and play' de gewenste installaties." In 2008 ging Egbert nog wat nadrukkelijker de exportmogelijkheden aftasten. Hij zocht – en vond – system integrators in Italië en Zwitserland en later in Polen. De omzet van het kleine bedrijf – tien mensen op dat moment – groeide tot 1,9 miljoen in 2007. Het zag er goed uit, tot het najaar van 2008.

Diep gegaan

In 2009, de crisis was inmiddels goed voelbaar, gebeurde ook nog eens wat voor veel ondernemers een waar schrikbeeld vertegenwoordigt: de grootste klant liep weg, inclusief een groot deel van de business. Hoe hard er ook werd gewerkt, de omzet kelderde de-sastreus "We moesten enkele medewerkers laten gaan en boekten nog maar goed vijf ton omzet. We hebben alles op alles gezet, we zijn diep gegaan, ook privé. Maar ik bleef geloven in ons bedrijf, ons product, onze unieke kwaliteit," aldus Egbert.

Die kwaliteit zat voor een deel in het innovatieve karakter van de installaties. Opdrachtgevers legden soms opdrachten neer voor machines die nog helemaal uitgedacht moesten worden. Abracad onderkende het belang hiervan voor haar klanten en maakte, met een succesvol beroep op de Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk (WBSO), werk van innovatie; onderzoek en ontwikkeling. Met gebruikmaking van die WBSO worden nog steeds de loonkosten voor dat deel van de werkzaamheden gedrukt.



Stijgende lijn

Het zaken doen via system integrators bleek een gouden greep. Eind 2009 zag Egbert het aantal aanvragen voor machines voorzichtig toenemen, juist uit de hoek van de system integrators. Het bezorgde hem het gevoel dat de crisis op haar einde liep en dat gaf hem vleugels. "Ik ging met enorm enthousiasme de verkoop in. Ik bezocht beurzen in het buitenland en zocht daar steeds die system integrators op. Je voegt waarde toe aan hun business en dat biedt een goede basis voor vruchtbare samenwerking." En het werkte, want in 2010 lieten de cijfers een ommekeer zien: er kwam weer een stijgende lijn in. Anno 2013 verwacht Egbert weer te groeien naar het omzetniveau van 2007. En die groei is op het moment van dit interview, in maart, eigenlijk al zeker gesteld.

Nieuwe buitenlandse initiatieven en marktontwikkeling zijn hier mede debet aan. Zo heeft Egbert via een lokale system integrator vaste grond onder de voeten gekregen in het Midden Oosten. En met een Nederlandse partner zijn machines ontwikkeld en geplaatst in ketens in de Verenigde Staten en Azië.

Metten = weten

Egbert Nillesen kan nu vrij precies vertellen waar hij staat in termen van omzet, winst en kosten. Dat is wel eens anders geweest, dat zal hij zelf als eerste erkennen. "Toen ik bezig was opdrachten te verwerven, had ik geen idee hoeveel werk dat precies was en of we dat wel aan konden. Ik wist ook niet of we eraan verdienden, quitte speelden of misschien zelfs wel verlies draaiden. Dat

>>>

was op den duur natuurlijk een onhoudbare situatie, je wilt toch weten hoe je ervoor staat en wat iets precies kost. Heins Bouwmans van Joanknecht & Van Zelst, die me ook in de moeilijke tijd zeer trouw is gebleven, heeft me naar de oplossing geloodst.”

Bij Abracad Technoworks wordt nu nog gewerkt in een CAD tekenprogramma (3D Inventor, sinds 2008) gekoppeld aan een stand alone database voor de projectadministratie. In Exact Online worden de facturen verwerkt en gemaakt. Dat gaat allemaal veranderen. Gekozen is voor de Exact Online module Productie, die integratie aanbrengt tussen onder andere de project-, de uren- en de financiële administratie. De uren regis-

treren de medewerkers zelf, op een scherm in de productiehal. Ook helpt de module bij het maken van de meerdimensionale plannings, waarbij opdrachten door elkaar lopen en er zzp-ers van buiten worden ingezet. En de inkooporders op toeleveranciers worden bewaakt.

In de wolken

“Maar het mooiste van alles is,” zegt een tevreden Egbert, “dat we volledig in de cloud gaan werken. Dat zal mij straks, als ik in het buitenland op een beurs ben of zo, real time inzicht geven in de bezetting, de urenbesteding, debiteurenbeheer en ga zo maar door. Dan ben ik van de superverkoper die ‘maar wat doet’ een zeer welingelichte

crm-manager geworden. Het heeft geen zin om van de productiemedewerkers te vragen wat ze qua bezetting simpelweg niet kunnen. Hoewel we ook met inleenkrachten werken als dat nodig is.”

Voor zowel Abracad Technoworks, als voor Joanknecht & Van Zelst is de configuratie met Exact Online Productie in the cloud succesvol afgerond. Egbert verwacht met meer inzicht efficiënter te kunnen werken, processen te beheersen en projecten financieel succesvol af te sluiten. Op 1 januari van dit jaar is intern ook een bedrijfsleider benoemd, Frank Konings, die de verantwoording draagt voor de projectadministratie, de werkplaats en de engineering. Egbert blijft de commerciële man “dat kan ik nu eenmaal goed.”

Nillesen in zijn vrije tijd:

Averell Dalton

Egbert Nillesen is een opvallend grote verschijning. Dat heeft hem in zijn BBQ Team De Daltons de bijnaam Averell bezorgd, de naam van de langste Dalton. De Daltons* barbecueën niet zomaar op een plaatstalen Hibachi, en zelfs om een Weber moeten ze gniffelen. Nee, De Daltons nemen The Big Green Egg of een keramische cooker van Primo Grill ter hand, ze koken dan ook zeven gangen op de BBQ, inclusief een dessert, voor grote gezelschappen BBQ-liefhebbers. En wie is dat nu niet? Het is Nillesens ultieme hobby, naast golf en duiken. Meer weten? facebook.com/BBQdeDaltons

*) Vier in lichaamslengte oplopende outlaws die in de stripboeken van Lucky Luke steevast door Luke in het gevang belanden.