

Hollands kleinduimpje

In Nederland is instrumentmaker Anatech nauwelijks bekend, daarbuiten des te meer. "We zitten in de top-3 van de wereld", stelt directeur-eigenaar Archi Leenaers tevreden vast.

Voldoet de aspirine die we produceren nog aan de specificaties? En welke kunststof leent zich het beste voor de fabricage van een brievenbus? Het zijn maar twee van de vraagstukken waarbij de laboratoriuminstrumenten van Anatech duidelijkheid kunnen bieden. In de wereld van de instrumentmakers mag Anatech een kleinduimpje zijn, de grote merken in dit werk weten het bedrijf wel te vinden. Leenaers: "Dat ze bij ons terechtkomen, heeft te maken met onze werkwijze. Wij doen alles, behalve verkoop en marketing."

Als unique selling point noemt hij dat zijn bedrijf de ontwikkelingskosten draagt. In ruil daarvoor blijft ook het intellectueel eigendom bij het bedrijf.



De merknaam Anatech zul je op de instrumenten tevergeefs zoeken. Het heeft te maken met de strategie van het bedrijf. "We verkopen aan collega-instrumentmakers, die voor niche-achtige toepassingen de producten missen. Zo ontwikkelden we een apparaat dat aan zes gram kunststof voldoende heeft om te bepalen hoe gemakkelijk het materiaal zich machinaal laat verwerken. En dan ook nog andere materiaaleigenschappen kan meten."

"We kijken samen waar de gaten in het leveringsprogramma zitten en proberen daarvoor producten te ontwikkelen. Het is vervolgens aan de klant om die producten voorzien van een eigen 'jasje' en naam op de markt te brengen."

Tweederde van de omzet komt uit de Verenigde Staten, een derde uit de rest van de wereld. Nederland speelt geen rol van betekenis. "We doen hier nog geen procent. Simpelweg omdat er in ons land geen grote instrumentmakers zijn. Ik denk dat we met onze 28 medewerkers nog een van de grootste zijn." Dat klanten bij hem terechtkomen, is een kwestie van mond-tot-mondreclame. "Wij hebben geen bedrijfsbrochure, staan nooit op beurzen."



Zijn kennis van de markt komt hem goed van pas. "Ik ken alle spelers wereldwijd. Kom er regelmatig over de vloer. Praat met ze over marktontwikkelingen. We zijn heel open. Bijzonder is dat we werken voor collega's

die tegelijk elkaars concurrent zijn. Dat betekent dat we heel voorzichtig moeten omgaan met vertrouwelijke informatie. Tegelijkertijd maakt die informatie ons tot een heel interessante gesprekspartner: bedrijven horen graag ook ons oordeel over ontwikkelingen.”



Als je voorloper wilt blijven op het gebied van technologie, zal je daarin moeten investeren. Daarom doet Anatech veel aan kennisontwikkeling. De minisensor voor nauwkeurige temperatuurmetingen is daarvan een resultaat. “Wij zijn de enige die zo’n sensor op die schaal en met die nauwkeurigheid kunnen produceren. Dankzij die sensor konden wij ‘s werelds kleinste apparaat voor materiaalanalyse maken.

Daar hebben we bij onze collega’s veel bewondering mee geoogst.”

Bron: Forum, opinieblad van VNO-NCW, maart 2010

Tekst: Frank den Hoed

Foto’s: Nout Steenkamp

