

Angst voor de Chinese kopieerkunst

Een handelsmissie uit de twee Limburgen en de regio Aken bezocht onlangs China om er de snel groeiende markt te verkennen en contacten te leggen met ondernemers. Ook Archi Leenaers maakte deel uit van het gezelschap, directeur-eigenaar van de Sittardse instrumentenmaker Anatech.

Schilderijen met beeltenissen van wel twintig medewerkers hangen aan de muur. Ze zijn gemaakt door Francesco Pistolesi, een schilder uit Barcelona. „Een erfenis van mijn voorganger”, beduidt Archi Leenaers (42). Die voorganger was ene dr. van der Plaats, de grondlegger van Anatech. Pistolesi was zijn schoonzoon, vandaar de schilderijen, wil Leenaers maar zeggen. Hij heeft besloten de opmerkelijke traditie voort te zetten, maar het verloop is klein. Nieuwe medewerkers komen er nauwelijks bij. Bovendien wisselt Pistolesi voortdurend van email-adres en provider, waardoor hij niet te traceren is. „We hebben dus nog geen enkel nieuw schilderij kunnen laten maken”, verontschuldigt hij zich.

Anatech is in meer opzichten een bijzonder bedrijf. De medewerkers kijken uit op een beeldentuin met een visvijver en hier en daar fruitbomen. Leenaers: „Mijn mensen moeten zich hier thuis voelen, ik wil een sfeer scheppen waarin ze creatief kunnen zijn.” Vandaar dat in de kleine kantine in de hoek ook een piano staat. „Hier drinken we wel eens een borrel en maken we muziek, want veel van de mensen die hier werken zijn erg muzikaal. Eentje is bijvoorbeeld componist, de ander operazanger.”



Foto: Rob Oostwegel

Leenaers nam Anatech vier jaar geleden over van de toenmalige eigenaar en oprichter Van der Plaats, een voormalige DSM-werknemer die niet tevreden was over de laboratorium-instrumenten bij DSM en deze thuis in zijn schuurtje verder perfectioneerde. Ook Leenaers zelf heeft als fysicus zijn wortels bij DSM liggen, maar kon uiteindelijk toch niet aarden bij het concern. Vandaar dat hij van baan veranderde en uiteindelijk in 2001 met financiële steun van de Industriebank Liof erin slaagde Anatech over te nemen. „Ik heb het niet goedkoop gekregen, maar het klikte.”

Anatech maakt instrumenten om materialen te beproeven, zoals kleine spuitgietapparaten om kunststoffen te testen en gasdoseerstations om stoffen onder gelijkblijvende omstandigheden te testen. Zeer hoogwaardige apparaten, waar er wereldwijd maar enkele honderden per jaar van gemaakt en verkocht worden. Anatech verkoopt ze niet onder eigen merk, maar direct

aan andere instrumentenmakers. „We zijn bij het grote publiek niet bekend, maar in die wereld een begrip”, zegt Leenaers.

Anatech is met 22 werknemers en een omzet in 2004 van bijna drie miljoen euro een klein, maar wel heel profijtelijk bedrijf. Preciese winstcijfers wil Leenaers niet noemen, maar uit zijn mimiek blijkt dat hij geen droog brood hoeft te eten. Leenaers wil de omzet van het bedrijf de komende jaren verdubbelen. Om dat te bereiken wil hij niet alleen een naamloze toeleverancier zijn, maar zijn producten ook onder een eigen merknaam gaan verkopen in zowel Europa, de VS als het Verre Oosten.



De recente trip naar China moet dan ook gezien worden als een poging de markt daar te verkennen, legt hij uit. Produceren wil hij er in elk geval vooralsnog niet. Te gevaarlijk, oordeelt hij. „Ze maken alles na als ze de kans krijgen, en ik ben niet van plan ze onze keukengeheimen te verraden.” Toch ziet hij na gesprekken ter plekke met Chinese ondernemers en brancheorganisaties wel mogelijkheden. „China heeft behoefte aan hoogwaardige testapparatuur tegen een redelijke prijs.” Daarom speelt hij met het idee verouderde meetapparatuur uit Europa na een ingrijpende revisie te verschepen naar het Verre Oosten. Tot zijn eigen verrassing: „Ik ging er eigenlijk naartoe om nieuwe apparaten te verkopen.”

Toch blijft Leenaers realistisch. „Ik ga mijn kaarten niet op China zetten. Het land verandert zo snel. Ik weet niet of er over vijf jaar wel een markt voor mijn producten is. China is een bulkmarkt, Chinezen denken in grote getallen, ze verkopen liever 5000 producten met een kleine marge, dan een paar honderd van onze producten met een grote marge.”

Een rondgang door het bedrijf maakt meteen duidelijk wat Leenaers bedoelt. Massaproductie is bij Anatech ver te zoeken. Hier en daar sleutelen medewerkers aan technisch ingewikkelde apparaten: mini-spuitgietmachines om de eigenschappen van kunststoffen te testen, kleine extruders om kunststoffen in kleine hoeveelheden te mengen, testapparatuur voor materialen. De prijzen van de instrumenten varieert van 2000 euro tot 70.000 euro, per type worden tussen de 50 en 100 stuks gemaakt, vertelt Leenaers. „Freezen en zagen zie je hier niet, we kopen alle 4000 componenten hier in de buurt in, doen alleen ontwikkelen, assembleren, testen en verpakken.”

Maar Leenaers verhult niet dat de kracht van het bedrijf tevens de zwakte is. „We maken hele bijzondere instrumenten voor niet meer dan zes klanten wereldwijd. Dat is een groot risico. We willen daarom doorgroeien naar pakweg twaalf klanten. Als er daar een of twee vanuit China komen, ben ik tevreden. Ik ga daarom zeker binnenkort terug naar het land om de mogelijkheden verder te onderzoeken.”

Bron: Peter Kamps, Dagblad De Limburger / Limburgs Dagblad, 21 juni 2005
(www.limburger.nl, www.limburgsdagblad.nl)