

# IM INDUSTRIEEL MANAGEMENT



## A.P. VAN DEN BERG GROEIT ZONDER FINANCIËLE RISICO'S

▶ FOKKER TRANSFORMEERT AFDELING INKOOP ▶ NEVAT-CONGRES: ETEN OF GEGETEN WORDEN ▶ MACHINEVEILIGHEID ALS PAARD ACHTER DE WAGEN ▶ RUST ZORGT VOOR PRODUCTIVITEIT ▶ HOEVEEL GOOIT U WEG? ▶ RESHORING IS DE LAATSTE HYPE



# GROEI ZONDER FINANCIËLE RISICO'S

Mark Woollard, commercieel directeur van A.P. van den Berg, fabrikant van apparatuur voor bodemonderzoek, is trots op het bedrijf. 'Met vijftig mensen zijn we niet groot, maar wel groot genoeg om goed te presteren in wat we doen.' Het bedrijf exporteert inmiddels naar meer dan zeventig verschillende landen. Wat is het geheim?

Tekst **Erik te Roller** Foto's **Peter Venema**



'Door constant te innoveren, te exporteren en geen financiële avonturen aan te gaan, is ons bedrijf uitgegroeid tot een toonaangevende fabrikant van apparatuur voor bodemonderzoek op het vasteland en op zee. Van de omzet komt 85 procent uit export', zegt Mark Woollard, commercieel directeur

bedrijf heeft hij net niet meegemaakt. In oktober 2012 overleed hij op 87-jarige leeftijd.

Woollard: 'Hij was een bevoegen uitvinder, die de sondeer-technologie steeds verder heeft ontwikkeld. Daarnaast was hij een fervent reiziger. Zodoende heeft hij een groot wereld-

*'Onze agenten zijn onze ogen, oren en handen in de markt en geven de exportactiviteiten meer body.'*

van A.P. van den Berg trots. Begin oktober nam hij namens het bedrijf de FME International Business Award 2013 in ontvangst, de prijs voor het meest succesvolle internationaal actieve technologiebedrijf. Hij vertelt waarop het succes is gebaseerd en gaat eerst even terug in de tijd naar het ontstaan van het bedrijf.

De A en de P in de bedrijfsnaam staan voor Arie Pieter. Een gedreven man die in Heerenveen in 1968 het bedrijf A.P. van den Berg oprichtte. Hij was al sinds 1955 specialist in het ontwikkelen en construeren van hydraulische sondeerapparatuur, maar in 1968 nam hij met een eigen bedrijf ook de fabricage hiervan ter hand. Het 45-jarig bestaan van zijn

wijd netwerk van relaties opgebouwd en het bedrijf internationaal op de kaart gezet.'

### **Spoe**d versus nood

A.P. van den Berg telt ongeveer vijftig medewerkers en exporteert vanuit Heerenveen naar meer dan zeventig verschillende landen. 'Vroeger hadden we bilaterale contacten met klanten in het buitenland en moesten we het verder vooral van mond-tot-mondreclame en zelfstandige promotie-activiteiten hebben. Nu maken we meer gebruik van agenten. Zij zijn onze ogen, oren en handen in de markt en geven de exportactiviteiten meer body', verklaart Woollard. Voor de



Een CPT cabine zit vol met state-of-the-art hydrauliek en besturingstechnologie.

## ▶ FACTS

<b>Omzet:</b>	10 miljoen euro
<b>Producten:</b>	Sondeertechnologie (hydraulische machines en meetinstrumentatie) en hydraulische aandrijfinstallaties voor bruggen en sluisen
<b>Markt:</b>	Onshore, near shore en offshore geotechnisch onderzoek en sluisen- en bruggenbouw
<b>Personeel:</b>	50 fte
<b>Hoofdvestiging:</b>	Heerenveen





Mark Woollard:  
'Ons bedrijf is al  
veertig jaar  
geleden gaan  
exporteren.'



verkoop in de offshore-tak daarentegen onderhoudt het bedrijf directe contacten met het beperkte aantal internationale spelers. 'Directe contacten zijn hier essentieel om goede service te kunnen bieden. Als geotechnische schepen stilliggen, kost dat al gauw 75.000 euro per dag. Daarom hebben zes van onze mensen een offshore-certificaat, zodat ze op elk moment overal ter wereld aan boord kunnen gaan om service

lish mechanisme de grond in gedreven met een snelheid van twee centimeter per seconde. De meetapparatuur houdt keurig bij hoeveel weerstand de conus op zijn weg omlaag ontmoet, en ook de wrijving (kleef) langs de zijkant van de sondeerconus. Ingenieursbureaus verwerken de gegevens onder meer tot 3D-kaarten van de bodem. Door op een terrein om de twee meter te sonderen, ontstaat een goed beeld van de

*'We eisen honderd procent betaling voor levering. Klanten vinden dat soms lastig, maar niet onredelijk.'*

te verlenen. Spoedgevallen zijn de norm en noodgevallen komen gelukkig hooguit een enkele keer per jaar voor. Zowel in de on- als de offshore markt trainen we medewerkers van de klant en richten we ons op preventief onderhoud. Juist om noodgevallen te voorkomen', aldus Woollard.

### Fysiek

Sonderen is een techniek om de geotechnische eigenschappen van de bodem te leren kennen, wat van belang is voor de bouw van huizen en gebouwen, de aanleg van bruggen en dijken, het plaatsen van boorplatforms en windmolens, et cetera. Hierbij wordt een staafvormig meetinstrument met een kegelvormige punt met een tophoek van zestig graden, de zogenoemde sondeerconus, met behulp van een hydrau-

gelaagdheid, stabiliteit en draagkracht van de bodem en van hoe diep eventueel moet worden geheid om een stevige laag te bereiken.

'Sonderen was vroeger hard werken', vertelt Woollard. 'De operator moest als de sondeerstang verder in de bodem was gedrukt het geheel steeds verlengen door er een nieuwe stang op te schroeven en hierbij de elektrische kabel van de meetapparatuur keurig door de stang leiden. Deze werkzaamheden iedere dag uitvoeren is niet goed voor de gewrichten. Tegenwoordig hebben we daarom een draadloos systeem voor het verzamelen van de meetgegevens en een hydraulische buizenschroever. Het werk van de operator wordt daardoor fysiek verlicht.'

## Concurrentie

Nederland is de thuisbasis van A.P. van den Berg. Hier, en ook elders in Europa, biedt het bedrijf complete sondeerwagens aan, maar soms ook alleen een cabine die klanten zelf op een ingekochte vrachtwagen kunnen (laten) monteren. Buiten Europa levert het bedrijf meestal alleen een zogenaamd skid-systeem met een sondeerinstallatie, eventueel een cabine en het sondeermeetsysteem om zelf lokaal op een vrachtwagen te monteren.

Serieproductie is daarbij niet aan de orde. De Nederlandse markt is verzadigd en een vervangingsmarkt, stelt Woollard. 'We leveren een beperkt aantal systemen per jaar. Bijna geen enkel systeem is identiek aangezien we inspelen op specifieke wensen van de klant. De sondeercabines gaan bijvoorbeeld twintig tot vijftig jaar mee. De vrachtwagens moeten meestal eerder worden vervangen. We onderhouden en repareren de sondeerwagens hier in huis of bij de klant. Het gaat om ongeveer 25 tot 30 stuks per jaar. Toch is de Nederlandse onshoremarkt voor ons nog steeds belangrijk, ook als proefveld voor productinnovaties. We werken graag samen met klanten, die als eerste een nieuw product willen gebruiken en hun ervaringen met ons willen delen.'

## Onderzoek

Wereldwijd zijn er verschillende aanbieders van sondeertechologie, maar van het Oosten heeft het bedrijf nog niets te vrezen. 'In India en China komen nieuwe concurrenten op, maar die zijn qua ontwikkeling zo ver als wij twintig jaar geleden. Wellicht doorlopen ze de ontwikkeling wat sneller, want ze hebben tenslotte een voorbeeld. Er zijn dus meerdere bedrijven op sondeergebied actief, maar wij lopen wel voorop.'

Om vooraanstaand te kunnen zijn, steekt het bedrijf elk jaar tien procent van zijn omzet in productinnovatie. 'Al vroeg was duidelijk, dat we een zekere omvang moesten hebben om dat te kunnen bekostigen. Daarom is ons bedrijf al veertig jaar geleden gaan exporteren', verklaart Woollard.

'Om te kunnen innoveren houden we de engineering en productie in eigen hand en wisselen we internationaal kennis uit met universiteiten en onderzoeksinstituten.' De sondeerconus is in de loop van de jaren niet wezenlijk veranderd. Wel alles erom heen. 'We hebben kennis en expertise in huis gehaald om de meetgegevens te kunnen digitaliseren en efficiënter te verzenden met als optie dit ook nog draadloos te doen.'

## Offshore

Arie Pieter van den Berg heeft destijds ook ideeën ontwikkeld en uitgewerkt voor sonderen op de zeebodem. De activiteiten op dit gebied zijn inmiddels uitgegroeid tot een volwaardige pijler van het bedrijf. Ongeveer de helft van de omzet komt nu uit de offshore-activiteiten en de helft uit onshore-activiteiten. De offshore speelt zich geheel buiten Nederland af en is dus voor honderd procent export. De onshore is voor 75 procent export. 'Het uitvoeren van sondeeronderzoek in combinatie met seismisch onderzoek neemt toe in verband met de aanleg van windparken op zee. Maar ook bij het leggen van pijpleidingen, kabels en het funderen of verankeren van boorplatforms wordt gebruikgemaakt van sondeeronderzoek, evenals bij diepzeemijnbouw. Sonderen gebeurt op steeds grotere waterdiepte en steeds dieper in de

grond. Onze systemen kunnen de zeebodem tot op vier kilometer onder water onderzoeken. We stemmen de details van een sondeerinstallatie nauw af met de klant. De uitdaging voor onze werknemers is om ter plekke operationele kennis op te doen, zodat ze met hun ontwerp de vertaling naar de praktijk van de schepen kunnen maken. Bij voorkeur maken we een breed ontwerp, dat wil zeggen een ontwerp dat op meerdere schepen toepasbaar is.'

## Betaling voor levering

A.P. van de Berg heeft gek genoeg geen ambitie om qua omvang bijvoorbeeld te verdubbelen. Het bedrijf streeft al jaren naar autonome groei en vermijdt het nemen van grote financiële risico's. Woollard: 'Onze omzet is op peil en oké. De markt is een nichemarkt, die niet hard groeit. De afgelopen tien jaar zijn we vooral gegroeid door onze offshore-activiteiten. Wij exporteren apparatuur, maar zijn geen multinational of bank. Daarom eisen we honderd procent betaling voor levering. Klanten vinden dat soms lastig, maar niet onredelijk. Ze begrijpen dat we boter bij de vis willen en dit stelt ons in staat financieel gezond te blijven. Met vijftig mensen zijn we niet groot, maar wel groot genoeg om goed te presteren in wat we doen. Wij zijn zover gekomen door te pionieren en nuchter te blijven in het zakendoen.' ◀

Hydrauliek en besturings-technologie in offshore, tot 4.000 meter waterdiepte.





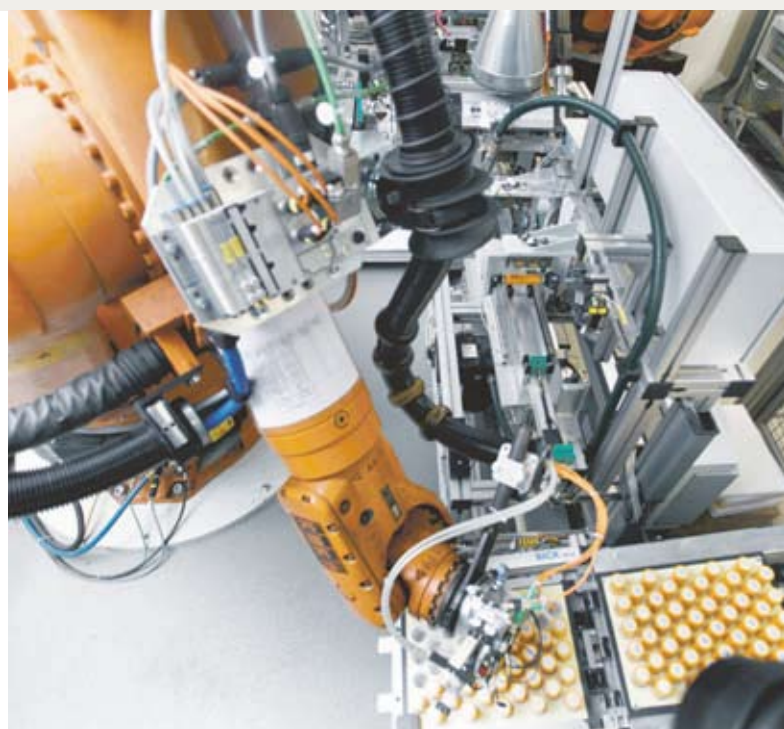


## ALLES OVER DE MAAKINDUSTRIE

PT Industrieel Management maakt sinds 2014 deel uit van PT Manufacts, en gaat zo verder dan papier alleen. Het platform brengt experts, gebruikers en leveranciers van producten en diensten bijeen om bij te dragen aan transparante informatievoorziening rond de Nederlandse en Vlaamse maakindustrie. Het platform belicht op een journalistieke en onafhankelijke manier innovaties, behandelt actuele onderwerpen en inspireert.

PT Manufacts bereikt zijn doelgroep via het vakblad PT Industrieel Management, de nieuwssite [www.ptmanufacts.nl](http://www.ptmanufacts.nl) (inclusief nieuwsbrief en social media), ronde-tafelbijeenkomsten en het PT Manufacts-jaarcongres.

Bij het platform zijn experts van verschillende disciplines betrokken. Bovendien kunnen leveranciers, OEM's en eindgebruikers zich als partner bij het platform voegen. Experts en Partners van PT Manufacts adviseren de redactie over de koers en thema's van het platform.



### Voor meer informatie over PT Manufacts

**Partnerships:** Mark Oosterveer, [mark@industrielinqs.nl](mailto:mark@industrielinqs.nl)

**Media-advies:** Rob Koppenol, [rob@jetvertising.nl](mailto:rob@jetvertising.nl)

Kijk voor meer informatie op  
[www.ptmanufacts.nl](http://www.ptmanufacts.nl)