

John de Smit van BKL:

'Productaansprakelijkheid overnemen moet in je hart

'Productaansprakelijkheid overnemen van original equipment manufacturers is iets wat weinig bedrijven durven. Het moet in je hart en ziel zitten. Als BKL zoe-ken wij dit doelbewust op. Concullega's kiezen voor het ontwikkelen, fabriceren of keuren van tools. Vooral snog zijn er maar weinig partijen als ons die alle drie de activiteiten in de vingers hebben.' Aan het woord is John de Smit van tooling specialist BKL uit Nuenen.



Blankendaal: 'Jij bent sinds enkele jaren actief binnen BKL, kun je wat over de geschiedenis van het bedrijf vertellen en hoe jij hierbij in beeld bent gekomen?'

De Smit: '2013 is gezien het dertigjarig jubileum natuurlijk een feestelijk jaar. BKL is in 1983 opgericht door Jos van Bakel. Als constructeur besloot hij meer te willen dan het tekenen van producten en trok ook productieactiviteiten als draaien, lassen en frezen naar zich toe. Dit functioneel opleveren van een product kende al snel een forse groei. Aan het eind van de eeuw braken echter ook lastige tijden aan. Niet alleen ging DAF failliet, maar ook de halfgeleiderindustrie kreeg forse klappen te verwerken. Voor BKL brak toen een tijd aan waarin een stapje teruggezet moest worden en kostenbesparingen noodzakelijk waren. Uiteindelijk is in deze periode Albert van Bakel – een neef van Jos die onder meer over internationale managementervaring bij Stork beschikte – toegetreden tot het bedrijf. Wij leven dan in het jaar 1998. Tien jaar later – nadat Albert het bedrijf in rustiger vaarwater had gebracht – ben ik zelf actief geworden voor BKL. De verdienste van Albert is dat hij onder meer in heeft gezien dat het ontwikkelen, fabriceren en onderhouden (inspectie) van complexe tooling (gereedschappen) minder conjunctuurgevoelig is en vaak over meerdere jaren loopt. Deze activiteiten

hebben wij gezamenlijk met ASML mogen opbouwen. Door in deze tak van sport actief te worden heeft Albert BKL een installed base bezorgd.'

Blankendaal: 'Zijn jullie bij ASML direct op tooling binnengekomen?'

De Smit: 'Wij zijn inderdaad op tooling binnengekomen. Echter niet direct op alle zaken die betrokken zijn bij tooling. In de loop der jaren ontstond bij ASML de wens voor full service dienstverlening en zijn wij nagenoeg alles op het gebied van tooling voor hen gaan regelen. BKL is daardoor uitgegroeid tot een specialist in tooling.'

Blankendaal: 'Waarom vormt tooling een cruciaal onderdeel voor original equipment manufacturers (oem's)?'

De Smit: 'Hijs en hetmiddelen vallen binnen de machinerichtlijn en de Arboret. Daardoor moeten alle gereedschappen periodiek – tenminste één keer per jaar – geïnspecteerd worden. Veiligheid is namelijk van cruciaal belang. Om die reden is het ook dat ASML ons gevraagd heeft de inspectie te gaan verzorgen. Wij hebben ons een kwaliteitsstelsel aangemeten om dit kwalitatief te kunnen doen. Het betreft de ISO 17020. Dit systeem past in de wereld van de zeer bekende ISO 9001. BKL heeft zeer bewust voor de ISO 17020 en de instan-

tie die deze accreditatie (RvA) afgeeft, gekozen. Het aantoonbaar kunnen laten zien dat je objectief en kwalitatief goed inspecteert is ons veel waard.'

Blankendaal: 'Wat heeft het actief zijn voor een groot bedrijf als ASML jullie uiteindelijk gebracht?'

De Smit: 'Eenmaal actief voor ASML in het inspecteren en keuren van tooling, rees de vraag of wij de productaansprakelijkheid (CE) konden verzorgen. Na enig wikken en wegen en bijbehorend onderzoek is het ons gelukt een wereldwijde productaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. Een unieke prestatie die ons in staat stelt om klanten over de hele wereld te helpen door de volledige productaansprakelijkheid naar ons toe te trekken. Deze tak van sport draait op volle toeren en groeit jaar op jaar.'

Blankendaal: 'De naam ASML komt vaak voorbij, zijn jullie niet te afhankelijk van ASML?'

De Smit: 'In het verleden was dit het geval. Om de risico's te spreiden hebben wij de afgelopen jaren naar additionele klanten gezocht. Een van de voornaamste resultaten is het binnenhalen van de klant FEI Company. Wij hebben hen overtuigd om de tooling – in dit geval toolboxes voor de installatie van elektronenmicroscopen – te

mogen verzorgen. FEI Company verrichtte deze activiteiten in het verleden binnen haar eigen bedrijf. Naar aanleiding van ons contact bleek dat zij al enige tijd zochten naar een partij die de toolboxes zowel keurde, inspecteerde als produceerde. In de tender die FEI Company uitschreef, slaagden wij er in om grote partijen af te troeven. Voor ons het bewijs dat je ook als kleiner bedrijf je huiswerk goed kunt doen en van gevestigde namen kunt winnen.'

Blankendaal: 'Inmiddels ben jij managing director van het bedrijf, hoe is dat zo gekomen?'

De Smit: 'Binnen de familie Van Bakel waren geen familieleden aanwezig die Albert in zijn functie wilde opvolgen. Omdat ook Albert een dagje ouder werd ontstond enkele jaren geleden het vraagstuk omtrent de bedrijfsopvolging. Gezien mijn expertise kwam ik in aanmerking om aandeelhouder en algemeen directeur van BKL te worden. Afgelopen kalenderjaar heb ik die positie officieel ingenomen. Tegelijkertijd weet ik van mijzelf dat ik sterk ben in het neerzetten van de interne organisatie, visie en groei van BKL. Ik ben echter niet de commerciële man. Na overleg hebben wij als aandeelhouders gezamenlijk besloten een tweede – commercieel – directeur aan te stellen met de persoon Coen Aarts. Coen was net als ik

en ziel zitten'



afkomstig van NTS. Samen beschikken wij over een sterk netwerk in de system supply-wereld wat tot nieuwe klanten leidt voor BKL. Samen met Coen heb ik volop ingezet op risicospreiding en het aantrekken van nieuwe afnemers. Daarbij hanteren wij in feite het 'staircase'-model van Philips. Door via inspectie en onderhoud bij bedrijven bekend te worden en je als onderneming te bewijzen, mag je uiteindelijk ook een stuk productie verzorgen.'

Blankendaal: 'Wat is de belangrijkste bijdrage die Coen Aarts sinds zijn komst heeft geleverd?'

De Smit: 'Allereerst zijn wij meer dan ooit zichtbaar in bestaande en nieuwe markten. Voorheen vormden de semiconductor en analytische markt de hoofdmoot. Coen heeft eens te meer duidelijk gemaakt dat ook in andere sectoren – zoals de agro-, luchtvaart- en defensie-industrie – kansen voor BKL aanwezig zijn. Daar waar zware machines gehanteerd dienen te worden, hebben wij in feite de mogelijkheid om met onze tooling binnen te komen. Een voorbeeld uit agro-industrie is John Deer. Dit bedrijf maakt voor haar agrarische machines grote lasframes waarmee gewassen besproeid worden. De medewerkers van John Deer moeten deze frames kunnen hanteren en daar komen wij in beeld met onze tooling. Een ander voor-

beeld is defensie. In deze markt willen wij ons roeren via een onderhoudstender voor vliegtuigmotoren, ook hier speelt tooling een grote rol.'

Blankendaal: 'Je spreekt over het betreden van nieuwe markten, maar willen jullie ook het diensten- en productiepakket uitbreiden?'

De Smit: 'Momenteel bekijken wij de mogelijkheden om het productenscala te verruimen, mede vanwege actuele marktontwikkeling. Het afgelopen kalenderjaar zijn wij bijvoorbeeld geconfronteerd met het feit dat ASML haar tools 24/7 geïnspiceerd en gekeurd wíl hebben. Dit was een initiatie wens die wij niet kunnen invullen voor ASML. Zij hebben daarom gekozen voor TÜV. Wat dit ons heeft gebracht? Wij zijn dieper gaan nadenken over hoe BKL wereldwijd en continu aanwezig kan zijn. Mede daardoor zijn wij in gesprek geraakt met diverse system suppliers om bij hen aan te schuiven. Ook een initiatief als Brainport Industries helpt ons hierbij omdat het kenbaarheid en ruchtbaarheid in het netwerk geeft.'

Blankendaal: 'Meerde groeiemarkten zijn de revue gepasseerd. In welke markten zie je de meeste potentie?'

De Smit: 'Voor elke markt is de potentie groot. Er zijn in alle sectoren bedrijven die

ontzorgd willen worden als het om tooling gaat. Onopgemerkt vormt het voor veel bedrijven een probleem. Het kan immers de aandacht onnodig van de kernactiviteiten afleiden.'

Aarts: 'Overal waar je zware machines hebt die met hijs- en hefgeredschappen verplaatst, geïnstalleerd en onderhouden worden, kunnen wij onze meerwaarde tonen. Tooling komt in de gehele keten terug: van productie tot transport, installatie en service. DAF gebruikt bijvoorbeeld vijftien-duizend gereedschappen in de productie. Op haar beurt gebruikt ASML tooling in de gehele keten. Het zijn twee voorbeelden van bedrijven voor wie het van groot belang is om te weten of de in het veld gebruikte gereedschappen veilig zijn. Daarbij wil-

len wij niet alleen gereedschappen keuren en inspecteren, maar ook ontwikkelen en produceren. Wij streven naar een verdienmodel voor de gehele levenscyclus van het gereedschap. In antwoord op de vraag: in Nederland acquireren wij momenteel op een select aantal producenten die zware equipment handelen en installeren. Ons specialisme is om voor hen klant-specifieke veilige hijs- en hefgeredschappen te ontwikkelen en te produceren. In de markt worden wij voor dat specialisme erkend en dit opent deuren. Momenteel grazen wij Nederland af en de geografische cirkel wordt steeds groter. Stillietjes aan zullen wij ook de Duitse betreden.'

Edwin van Gastel / redactieBB@dewinter.nl

BKL in het kort

Het in Nuenen gevestigde BKL is het hoogwaardige engineeringbureau uit de regio Brainport Eindhoven. Het bedrijf ontwikkelt niet alleen machines voor original equipment manufacturers (oem's), maar voorziet hen ook van de benodigde (service)tools voor deze machines. Deze activiteit – het ontwikkelen, produceren en keuren van klant-specifieke hijs- en hefmidelen – vormt meer en meer het kloppend hart van het bedrijf. De tools zijn voor de afnemers onmisbaar om hun specialistische machines te installeren en te onderhouden. Bedrijven als ASML en FEI Company behoren inmiddels tot de klantenkring van BKL. Afgelopen najaar betrok BKL in Nuenen een volledig nieuw pand om de huidige groei te kunnen faciliteren.