

## JUBILEREND VHE STAPT IN SERIES

# ‘WE ZIEN VOORAL KANSEN IN DUITSLAND’

VHE Industrial Automation vierde in september het diamanten bestaan. Gestart als automatiseerder van industriële naaimachines, ontwikkelde het Eindhovense bedrijf zich tot specialist in besturings-technologie voor machines in onder andere de automotieve, verpakkings-industrie en semicon.

DOOR JOS CORTENRAAD

‘Is er veel veranderd in zestig jaar?’, herhaalt Willem Ruisch, al 33 jaar bij VHE in dienst als software-ontwikkelaar, de vraag. ‘Natuurlijk. We hebben de overgang naar servomotoren meegemaakt, de evolutie naar PLC-besturingen en de razendsnelle ontwikkelingen in de aandrijftechniek. We hebben een enorme toolbox met heel veel mogelijkheden, die was er dertig jaar geleden niet. En nu zitten we midden in het tijdperk van Industrie 4.0 en Internet of Things. Besturingen zijn meer nog dan vroeger cruciaal voor de hightech maakindustrie. Dus ja, er is heel veel veranderd en elke dag worden we weer met nieuwe uitdagingen geconfronteerd.’

### KERN HETZELFDE GEBLEVEN

Paul van der Krieken, marketing- en salesmanager en met 31 dienstjaren ook een oud-gelediende bij VHE, knikt. ‘Tegelijk is de kern van het bedrijf hetzelfde gebleven. VHE heeft altijd zeer nauwe banden onderhouden met de klanten. Dat deed oprichter Van Hout senior al toen hij de industriële naaiateliers bezocht om motoren te verkopen en vervolgens de machines verder te automatiseren.’ Later verlegden zijn opvolgers, onder meer zijn twee zoons Jan en Harry, de focus naar de machinebouwers in de regio. Onder andere naar Philips, Van Doorne’s Transmissie, DAF en Bosch; de ondernemingen die voor VHE heel belangrijk zijn geweest toen het industrieel naaiwerk verdween. ‘Feitelijk was elke opdracht maatwerk; er moest een besturing ontwikkeld en gebouwd worden voor een machine. Later kwam daar software bij, maar net als destijds zitten we graag in een zo vroeg mogelijk stadium met de klant aan tafel. Liefst nog in de ontwerpfasen van een machine. Alleen dan kun je de meest optimale besturing ontwikkelen en bouwen. Met software op maat.’

### GROTE NAAM

Voor de marketingmanager moet het digitale tijdperk toch ook een revolutie zijn? ‘Dat valt wel



Van links naar rechts: softwarespecialist Willem Ruisch, directeur Joop Essing, marketing- en salesmanager Paul van der Krieken en operations director Marc van Hapen voor het pand van VHE in Eindhoven. Foto: Vincent Knoops

mee’, vervolgt Paul van der Krieken. ‘We hebben nooit veel geadverteerd en doen dat nog steeds niet. Wel is de website belangrijk om te laten zien wat we kunnen. VHE moet het hebben van langdurige klantrelaties en mond-tot-mondreclame. Voor veel klanten werken we al meer dan twintig jaar, voor enkele van hen zelfs meer dan dertig jaar. We hebben in Nederland een grote naam opgebouwd, machinebouwers kennen ons, ze weten dat we top zijn in besturingstechniek. Bij het werven en houden van klanten spelen social media daarom geen grote rol. Dat is anders bij het aantrekken van medewerkers. Jong talent is bijna alleen maar digitaal bereikbaar. Daar spelen we uiteraard op in.’

### LEAN PRODUCTIESYSTEEM

Geen overbodige luxe in een overspannen arbeidsmarkt terwijl het bedrijf groeit als kool; van 120 naar 200 medewerkers in twee jaar tijd. ‘Vorig jaar hebben we in Veldhoven een productielocatie geopend’, verklaart operations director Marc van Hapen. ‘Naast het ontwerpen en assembleren van unieke besturingssystemen wordt van ons meer seriewerk verwacht. Zo produceren we onder andere besturingen voor

de oplaadsystemen van Heliox die voor elektrische bussen gebruikt worden. In Veldhoven hebben we daarvoor een lean productiesysteem ingericht. Het proces is in stukjes opgeknipt zodat we ook mensen kunnen inzetten die geen complete technische opleiding voltooid hebben. Zo werkt er een asielzoeker met verblijfsstatus, een ex-timmerman, een voormalige bakker, enzovoort. Mensen krijgen een kans en wij hebben de capaciteit die we nodig hebben.’

### OVER DE GRENS

Nederland is de stabiele thuismarkt voor VHE Industrial Automation met tientallen klanten waaronder Bosch, ASML (‘Wij waren de tweede toeleverancier’), Philips, DAF en Rockwool. Toch kijkt directeur Joop Essing voor het eerst wat nadrukkelijker over de grens. ‘We zien vooral kansen in Duitsland en dan met name bij de machinebouwers in het zuiden. Ook omdat we nu ervaring hebben met grotere series. Een aantal toeleveranciers van ons is daar gevestigd. De tijd is rijp om nieuwe markten te verkennen. De organisatie is er klaar voor.’ ●

[www.vhe.nl](http://www.vhe.nl)