

Dhr. W.H. Vonderhorst, directeur van TwenTech, over de handel in gebruikte machines voor de electronica-industrie (uit PT Industrie nr. 21 – 2001, blz.33-34)

Zwakste schakel

Willem Vonderhorst is commercieel directeur van TwenTech uit Enschede. Hij noemt zijn bedrijf makelaar in machines voor de elektronica-industrie. “We richten ons op electronicabedrijven die zelf printplaten bestukken. Dat zijn klanten die interesse hebben in screenprinters, soldeerovens, bestukkingsmachines en dergelijke. Ook leveren wij testapparatuur voor halfgeleiders.”

Hij merkt dat rationalisatie steeds vaker de reden voor vervanging is. “In de elektronica-industrie staan de productiemachines meestal achter elkaar. In de keten van opeenvolgende machines bepaalt de zwakste schakel de productiesnelheid en, tezamen met de som van de machinetarieven, de uiteindelijke kostprijs. Dit betekent dat te langzame of te snelle, maar ook te dure machines moeten worden vervangen door machines met de juiste productiesnelheid en een minimaal machinetarief. Hierdoor komen machines voor vervanging in aanmerking die technisch nog in prima conditie zijn.”

Hij vertelt dat machines worden verkocht die nog geen anderhalf jaar oud zijn. “Als machines twee of drie jaar oud zijn, worden ze gemiddeld voor vijftig procent van de nieuwwaarde verkocht. En omdat ze zonder problemen nog rustig zeven of acht jaar meedraaien, wordt het interessant om gebruikte machines te kopen.”

Daarbij merkt Vonderhorst op dat er productiebedrijven zijn die op verschillend niveau acteren. “Alleen de toplaag werkt met de allermooiste en snelste machines. Maar het merendeel, de laag daaronder, kan heel rendabel draaien met de eerste generatie machines die voor de toplaag niet meer voldoet. Die bedrijven draaien bijvoorbeeld minder grote series en zijn minder afhankelijk van maximale productiesnelheden en moeten het meer hebben van korte omsteltijden.

Thuismarkt

Om die reden ziet Vonderhorst ook kansen op de Nederlandse markt. “West-Europa, en zeker Nederland, wordt steeds meer het gebied waar kleine nulseries en maatgemaakte producten worden geproduceerd die op korte termijn nodig zijn. Daarbij spelen maximale productiesnelheden nauwelijks een rol. Zodra het product in grote series moet worden gemaakt, verhuist de productie – met machines – naar de lageloonlanden, net zoals dat destijds met de textiel- en de computerindustrie is gebeurd.”

Dat de belangstelling voor gebruikte machines in Nederland toeneemt kan hij met voorbeelden hard maken. “Het assemblagebedrijf Elect te Weerselo is gespecialiseerd in kleine series van bijzondere printplaten en had met spoed een inbrandoven nodig voor de verwerking van grotere producten. Die konden wij leveren”, vertelt Vonderhorst. “Ook hebben we een aantal assemblagemachines aan Neways in Leeuwarden geleverd. Dit bedrijf produceert elektronica op klantenspecificatie en moest zijn assemblagecapaciteit op korte

termijn uitbreiden. In Zweden vonden we enkele CSM84-machines van Philips die nu in Friesland staan. En op dit moment zijn we bezig met een tester voor de smd-fabricage die we in opdracht van een Nederlands bedrijf in Amerika hebben gevonden. Daarover zijn we nu aan het onderhandelen.”

Na deze uiteenzetting van dhr. Vonderhorst, komt in het artikel nog iemand van de EAMTM (European Association of Machine Tool Merchants, die zich bezig houdt met gebruikte metaalbewerkings machines) aan het woord over de conjunctuurgevoeligheid van de handel in gebruikte machines .

“Op het moment dat de economie aantrekt, willen de fabrikanten snel gaan produceren en kan men niet wachten op de levering van nieuwe machines. De vraag naar gebruikte machines is dan hoog en je ziet dat de prijzen voor de gebruikte machines omhoog gaan. Als de economie daalt, gaat men machines afstoten en treedt de handel op als buffer. Binnen onze vereniging is deze golfbeweging, die om de acht à tien jaar terugkeert, te herkennen aan de hand van ons ledenaantal.”

(uit PT Industrie nr. 21 – 2001, blz.33-34)