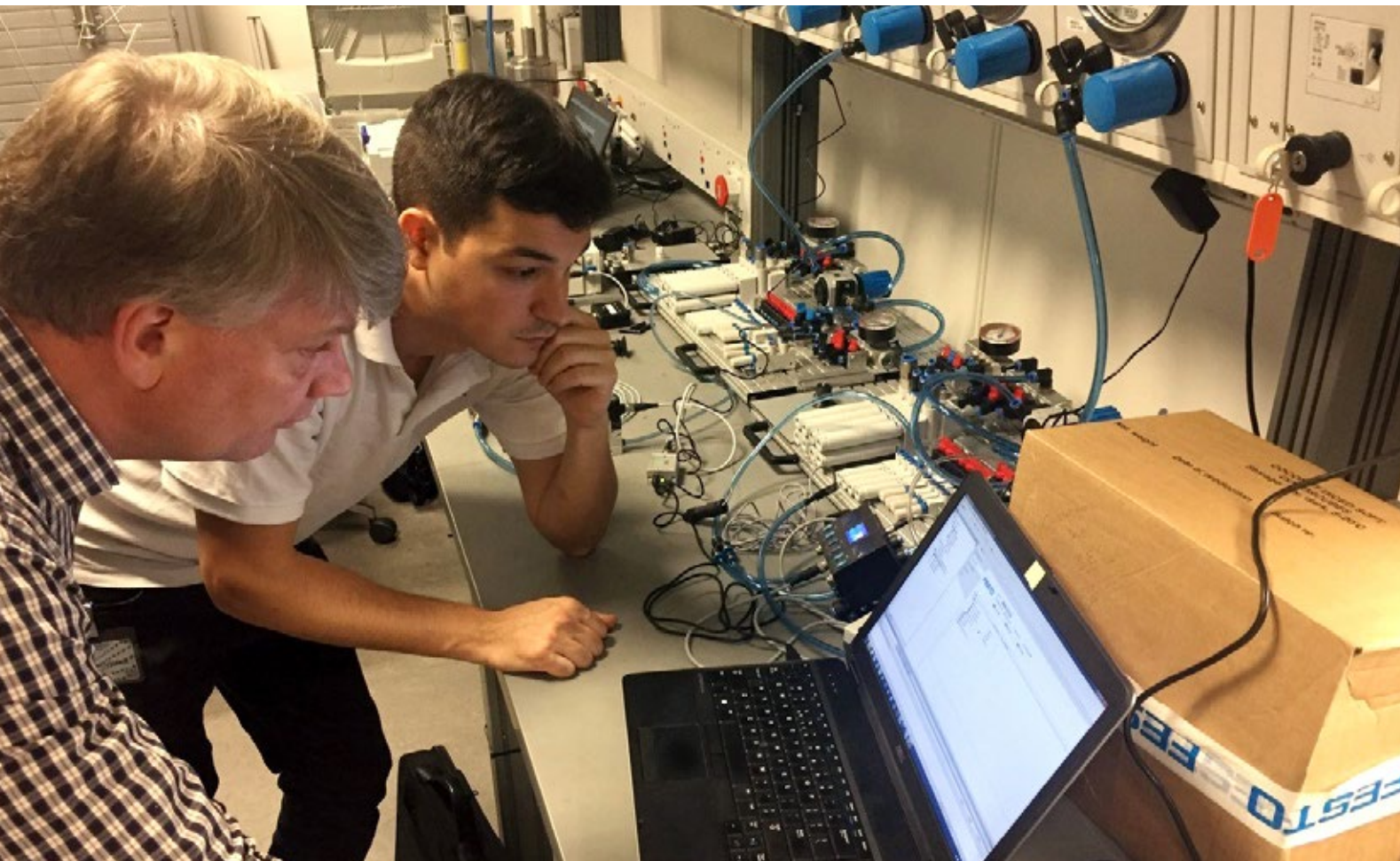


Festo en Synchron volgende FHI cross-over combi

Revolutionaire vernieuwingen komen meer en sneller dan hoe dan ook tot stand via bestaande technologie in een nieuwe markt. Dat is bekend al sinds de product/markt matrix theorie van Igor Ansoff. De Amerikaanse econoom, geboren in Vladivostok, Russische stad in het Verre Oosten, vlakbij Noord Korea, publiceerde zijn model voor strategisch management in 1957, een jaar na de oprichting van FHI! Zes decennia later, in 2017, meldde de firma **Festo** zich bij FHI aan als lid van de branche Laboratorium Technologie. Festo? Die naam kennen we toch uit de industriële automatisering? Ja, natuurlijk, fabrikant en leverancier van pneumatiek en elektrische en lineaire aandrijvingen voor machines en systemen. How come?

TEKST KEES GROENEVELD FOTOGRAFIE FESTO/SYNCHRON



Inderdaad, Festo is crossing-over, op basis van ontwikkelingen, kennis en producten oorspronkelijk voor mechanisatie, veel in de automobiel-industrie, nu in de wereld van petrischalen en reageerbuizen. Zoiets doe je nooit alleen. Zonder adequaat partners lukt je dat niet. Synchron heet de sleutel op de deur. Gevestigd systeembouwer in laboratorium automatisering, ontstaan uit het aloude Wilten Instrumenten, een labbedrijf dat er al was voordat FHI en Het instrument bedacht werden, sinds 1952. En Synchron was juist toe aan de stap naar het leveren van producten, machines voor lab automatisering, bovenop hun systeem integratie specialisme. Bert Baas, key account manager bij Festo en Niels Kruize, business development bij Synchron Lab Automation vertellen graag over hun samenwerking, met enthousiasme en verve.

'Ik vertel dit verhaal morgen ook in San Diego.'

Festo en Synchron, wie heeft wie gevonden, vraag je je af. Niels Kruize blijkt de verbindende factor te zijn. "Ik ben via de familierelatie die er ligt al vanaf het begin van Synchron betrokken bij het bedrijf van Derk Wilten. Maar voordat ik me daadwerkelijk volledig aan het bedrijf verbond, in augustus 2016, werkte ik vele jaren voor een Britse firma. Dat bedrijf bouwde zelf laboratorium apparatuur en toen ik daar zat, kocht ik voor de firma componenten in bij Festo. Zo bouwden we een relatie op die er toe leidde dat Festo steeds meer complete machines ging bouwen en ook mee ging ontwikkelen, als outsourcing partner. Voor een bedrijf dat over de hele wereld klanten heeft, speelt het een rol dat Festo overal lokaal aanwezig is en engineers beschikbaar heeft." Het verhaal verplaatst zich naar Synchron. "Toen ik bij Synchron kwam, heb ik daar een visie neergelegd voor de ontwikkeling van apparatuur voor de agro-business, zaadveredeling, DNA-extractie en kiemsystemen. Omdat ik Festo kende als perfecte outsourcing partner, ben ik met Synchron op dezelfde voet als in de UK doorgegaan. Festo doet het ook heel netjes richting de eindklant, gunt ons onze positie en wij schrijven de applicatie." Saillant detail, het gesprek voor dit artikel doen we telefonisch. Niels belt in vanuit San Francisco. Hij zit in 'the Valley' om daar op beurzen en congressen aanwezig te zijn. "Ik vertel dit verhaal over onze samenwerking ook morgen in San Diego op



een conferentie. Het werkt zo, Festo zegt bij een klant, 'praat eens met Synchron' en wij doen hetzelfde andersom.' "We zitten overigens ook samen bij klanten" vult Bert Baas aan.

Hoe ervaart een bedrijf als Festo de laboratoriummarkt? "De laboratorium- en de medische markt stellen wel specifieke eisen, die anders zijn dan in markten als de automotive, waar Festo groot is geworden. Maar we ervaren ook veel overeenkomsten, vooral in de stappen die genomen moeten worden in mechanisatie- en automatiseringsprocessen. Daar hebben wij natuurlijk een enorme ervaring en knowhow die we inbrengen. De spreekwoordelijke Duitse 'Gründlichkeit' en de familiebedrijfscultuur van de firma blijken ook uitstekend te passen. Het helpt ook enorm dat we ons zorgvuldig concentreren op de waardepropositie van ontwikkeling, engineering en productie, via OEM-partners." Bert Baas spreekt alsof hij zelf lid is van 'de familie Festo'. "Je ziet wel dat in deze branche hele specifieke kennis zit bij een relatief kleine groep mensen, vooral als het gaat om het gedrag van vloeistoffen. Binnen Festo hebben we overigens zelf inmiddels een veertigtal specialisten op 'liquid handling'. We zien dat het een groeimarkt is."

Wat verwachten de partners van hun samenwerking in de toekomst?

Niels ziet het helemaal zitten. "Ik verwacht een enorme groei, vooral in de producten, een verdubbeling van de omzet op korte termijn. Die stap naar eigen machines maakt het makkelijker om te internationaliseren. Systeem integratieprojecten over de grens, dat blijft lastig." Kruize vertelt met trots over drie ontwikkelingen. Over de zaadpikker, waarmee per zaadje op een microfilterplaat de genetische oorsprong kan worden vastgesteld, dat vult de eerste cruciale

stap in voor zaadveredelingsbedrijven. De DNA-extractiemachine, die serieel tweehonderd platen in acht uur kan verwerken in plaats van de gangbare parallelwerkende systemen van maximaal acht platen per twee uur. En dan de kiemsystemen, om te zien of er eigenlijk wel een zaadje ontkiemt. De veredelaar wil dat graag per batch weten, want zijn betaling door de afnemer is afhankelijk van de vraag hoeveel er daadwerkelijk gaat groeien. "We maken zo de stap naar platforms. We doen dat 'multidomain', voor verschillende marktsegmenten. Vooralsnog in de agro- en olie-wereld, maar we kijken ook naar andere specifieke markten." Het is de Hollandse aanpak, je internationaal richten op nichemarkten waar veel toegevoegde waarde kan worden gecreëerd en gefactureerd.

'Dat 'boemt' weleens.'

Beide mannen spreken over de kracht van Duits-Nederlandse samenwerking. "De Duitse kwaliteit- en procesgedrevenheid is perfect complementair aan de Hollandse flexibiliteit en innovativiteit. Dat 'boemt' ook wel eens. 'Das geht nicht', zeggen Duitsers dan. 'Kan wél', roept de Hollander." Bert Baas herkent er wel iets van. "Mooi dat Synchron kartrekker is in dit soort van samenwerking."

We spreken nog even door over de extra assets van Festo waar het gaat om hun mechatronica-aanpak en hun betrokkenheid bij het opleiden van mensen en bij scholen, via Festo Didactic en nu ook met de Synchron Academy. Voer voor een vervolgartikel....