

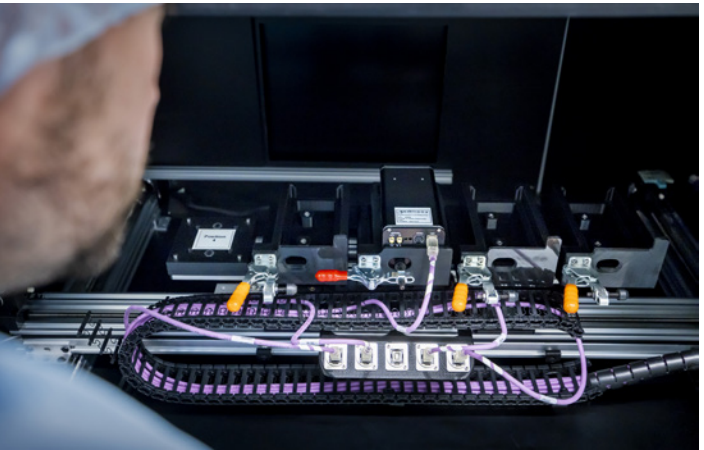


ADMESY, TOELEVERANCIER VAN GROTE TELEFOONMERKEN:

"GOEDE MIDDENKLASSER OP DE WERELDMARKT"

BIJ GROTE DRUKTE SPRINGT HIJ EVEN BIJ EN STEEKT DE HANDEN UIT DE MOUWEN BIJ DE PRODUCTIE OF HET INPAKKEN, MAAR STEVEN GOETSTOUWERS IS TOCH VOORAL CEO VAN ADMESY. EEN BETREKKELIJK KLEIN BEDRIJF IN HET LIMBURGSE ITTERVOORT, MAAR EEN WERELDSPELER OP DE MARKT VAN KLEUR- EN LICHTMETERS VOOR APPARATEN DIE ZIJN VOORZIEN VAN EEN SCHERM, ZOALS MOBIELE TELEFOONS.

≡ HARRY VAN DAM @ ERIK VAN DER BURGT



Het was voor Goetstouwers (40) een hele overgang in 2012 van de Limburgse investeringsbank LIOF naar de functie van CEO bij Admesy, hoewel hij het bedrijf al kende. "Ik was zelfs vanaf de start in 2006 bij Admesy betrokken vanuit mijn werk als investmentmanager bij LIOF", vertelt hij.

"De onderneming was opgericht door drie oud-Philipsengineers en wij investeerden mee en begeleidden bij het opzetten van het bedrijf. En ook de jaren daarna volgde ik de ontwikkelingen binnen het bedrijf van nabij. "Admesy draaide prima, maar de drie ondernemers hikten in de loop van 2012 wel tegen een echte groeispurt aan. "Technisch en wat betreft knowhow hadden ze de zaken prima voor elkaar, maar zakelijk moest het beter", aldus Goetstouwers. Bovendien wilde één van de partners uit de onderneming stappen. De twee overige partners vroegen of hij zich bij Admesy wilde aansluiten. Dat ze bij Goetstouwers, van huis uit handelsingenieur met daarna een studie international business, uitkwamen, was niet zo gek. "Destijds ben ik afgestudeerd op mkb-bedrijven die internationaal gingen en liep onder meer stage in Maleisië. Dus het

verzoek van Admesy sloot mooi aan bij mijn studie", aldus Goetstouwers. "Bovendien had ik bij LIOF al op jonge leeftijd bij veel verschillende keukens naar binnen kunnen kijken en zo een goed beeld van mogelijke valkuilen gekregen." Dus investeerde hij de overwaarde van zijn huis in het bedrijf en nam eind 2012 de algemene leiding op zich.

TIJDVERSCHILLEN

Hoewel Goetstouwers Admesy dus al goed kende, betekende de overstap een grote verandering in zijn leven. "Daarvoor, in mijn LIOF-tijd dus, reed ik 60.000 kilometer per jaar, maar uitsluitend in Limburg. Internationaal opereren betekende voor mij hooguit af en toe eens een ritje naar Luik of Aken. Tegenwoordig ben ik elke maand wel een week op reis", zegt de CEO. "Naar China en Zuid-Korea, waar de grote fabrikanten van mobiele telefoons zitten en waar we tegenwoordig eigen kantoren hebben, maar ook naar afzetgebieden als de Verenigde Staten, Canada en Vietnam, om maar wat landen te noemen." Ook aan de tijdsverschillen die het internationaal ondernemen kenmerken, moest Goetstouwers wennen. "In het begin belde ik weleens één van onze mensen in Shenzhen of Seoul voor overleg, maar dan bleek het

daar drie of vier uur 's nachts te zijn. Daar stond ik destijds in de drukte van het werk helemaal niet bij stil." Goetstouwers loste dat probleem op door tegenover zijn bureau een klok op te hangen met daarop vier wijzerplaten, die de tijden van Amsterdam, Los Angeles, Hongkong en Tokyo aangeven. "Ik kijk altijd even voordat ik de telefoon pak."

TOELEVERANCIER VAN TOELEVERANCIERS

Nu, zeven jaar na zijn aantreden, noemt Goetstouwers Admesy met 35 medewerkers en een omzet van 8,5 miljoen euro 'een goede middenklasser' op de wereldmarkt. Het leeuwendeel van de omzet, zo'n 98,5 procent, wordt gemaakt buiten Europa en met name als toeleverancier van de grote telefoonmerken in China en Zuid-Korea. "We opereren met wereldwijd maximaal vijf concurrenten in een echte nichemarkt; kleur- en lichtmeters die worden gebruikt bij de productie van vooral mobiele telefoons", legt de CEO uit. "Maar er zijn meer applicaties, onder andere in verlichting en agrofood." Maar de naamsbekendheid van Admesy is bij het grote publiek laag. "Een derde van de Europeanen loopt met een telefoon waarin onze technologie is verwerkt, maar dat weten ze niet. We zijn toeleverancier van toeleveranciers



“Ruim 1/3 van de Europeanen heeft een telefoon, afgeregeld met onze technologie”

van de grote bekende internationale elektronicamerken”, aldus Goetstouwers. “Die kennen ons echt wel, hoor.”

PIZZA'S

Dat blijkt alleen al uit de continue stroom opdrachten van vaste en nieuwe opdrachtgevers. “Dat is soms hard aanpoten, maar we hebben een geweldig team met goede en betrokken mensen”, stipt Goetstouwers aan. “Als er een keer een paar uur moet worden overgewerkt of zelfs een dubbele shift moet worden gedraaid, hoor je niemand mopperen. We halen dan pizza's, eten gezellig samen en zorgen vervolgens dat de klant op tijd wordt geholpen. En zo nodig spring ik even bij. Ik doe dan het eenvoudige werk en onze specialisten nemen het ingewikkelde deel voor hun rekening. En we staan samen ook dozen in te pakken. Het werk moet toch gewoon af.”

GROEIMOEGELIJKHEDEN

Het gaat goed met Admesy; het heeft zich ontwikkeld tot een sterk en stabiel bedrijf. En Goetstouwers ziet nog volop mogelijkheden om verder te groeien. “Er zijn nog steeds producenten die displays bouwen zonder onze afregeling”, zegt hij. “Dus daar zit sowieso potentie. En we kunnen aan onze afnemers ook andere producten verkopen die zijn gelieerd aan kleur- en lichtmeting,

zoals camera- en testsystemen.” Maar de CEO van Admesy ziet op de langere termijn vooral groeimogelijkheden door de bestaande technologie van zijn bedrijf in nieuwe producten in te brengen. “Ik zie grote kansen in het samen met klanten en partners ontwikkelen en bouwen van meetapparatuur voor onder meer de petrochemie en de medische wereld. Nu is het bijna altijd nog zo dat tijdens productieprocessen alleen maar steekproeven worden genomen”, aldus Goetstouwers. “Wij willen toe naar systemen die real time informatie geven, die dus continu monitoren. Dat is een kwestie van lange adem, maar daar liggen voor ons echt mogelijkheden”.

REAL TIME MONITOREN

Bij die groeistrategie zullen de komende jaren de mensen van RSM een belangrijke rol spelen. “Ze doen nu al veel voor ons”, zegt Goetstouwers. “We hebben net met senior accountant Sonja Stassen een omvangrijk administratief automatiseringstraject achter de rug”, aldus de CEO. “We kunnen nu alles real time monitoren en controleren; aan het eind van het jaar is de jaarrekening zo klaar.” Dat betekent wel: minder advies- en overleguren voor RSM. “Ja, dat is het mooie. Bij RSM willen ze het beste voor de klant, maar schieten daarbij zichzelf in de voet. Eerst kwam Sonja elke maand een keer langs

om te controleren of alles goed ging, maar laatst zei ze zelf: ach, elk kwartaal kan ook prima. Vaker is niet meer nodig.”

HET KLIKT MET RSM

Toch wordt de samenwerking tussen Admesy en RSM de komende jaren vanwege de gewenste groeistrategie zeker intensiever. “Bij RSM hebben ze een groot internationaal netwerk, kennen de wetten, regels en gewoonten in andere landen”, weet Goetstouwers uit ervaring. “In Zuid-Korea huren we mensen voor ons kantoor in. Bij RSM hebben ze precies uitgezocht welke mogelijkheden daar zijn, hoe het juridisch zit en hoe we het moesten aanpakken. De samenwerking is prima.” Dat komt, aldus Goetstouwers, ook door het type mensen bij RSM. “Ze zijn professioneel en deskundig, maar je kunt er ook gezellig een biertje mee drinken. Korter kan ik niet samenvatten waarom het met die mensen zo klikt.”

