



# PRETTIG PRATEN OVER DIE LAATSTE 20 PROCENT

Het zijn unieke machines, die van Tegema in Eindhoven. Gebouwd voor opdrachtgevers in vooral de medische technologie, fotonica en semiconductor-industrie zorgen ze eenmaal op locatie voor specifieke toepassingen. Goed luisteren naar de klant, daar begint het mee bij Tegema. Om daarna te focussen op de belangrijkste 20 procent van de machine, waarvoor het bedrijf samenwerkt met partners zoals Panasonic Industry.

Met ruim twintig jaar ervaring in de bouw van speciaal machines dacht Arno Thoeer zijn werkveld wel te kennen. Totdat hij voor het eerst bij Tegema in Eindhoven over de vloer kwam. “Wauw, dacht ik, hier maken ze écht unieke dingen. Alleen: wie wist daar buiten het bedrijf nou van? We waren te veel een allround ingenieursbureau, we maakten van alles. En deden dat allemaal goed hoor, maar ook érg breed.”

Focus, daar ging het Arno om, toen hij begin 2018 startte bij Tegema. Neem alleen al de naam van zijn functie. Project solutions director; de uiteindelijke oplossing constant voor ogen. “Ik hoef onze software en hardware engineers niets te vertellen over hun expertise, daar weten ze zelf het meeste van. Maar waarom doen ze wat ze doen? Die vraag houd ik ze geregeld voor. Toewerken naar specificaties is één ding, maar uiteindelijk wil een klant een product dat voor hem het beste werkt.”

## SOMS WAT EIGENWIJS

---

De eigen engineers scherp houden. Ze coachen, prikkelen, om datzelfde ook

richting de klant te doen. Gaat het over de techniek, dan vraagt Arno daar de klant over door. Uiteraard met respect, zo benadrukt hij, en juist daarom ook wat eigenwijs. “Dat laatste móet ook, vind ik. We hebben key-expertise in huis, dan moet je die kennis toevoegen. Niet om zo de hoogste prijs voor een machine te krijgen, wél om ervoor te zorgen dat de klant z’n investering zo rendabel mogelijk terugverdient.”

Het is dan ook meer dan alleen de machine waar ze bij Tegema naar kijken, vertelt Arno. Productontwerp is belangrijk. Net als de materiaalkeuze om een verbinding te maken, en de techniek om bijvoorbeeld epoxy aan te brengen. Het is kijken naar het grotere geheel, en heel goed luisteren naar wat de klant wil. “Daarom maken we soms andere keuzes dan wat de klant vooraf aangeeft. Hoe bieden onze oplossingen toegevoegde waarde voor de klant z’n productieproces? Die vraag staat hier centraal.”

## WAAROM HET WIEL OPNIEUW UITVINDEN

---

Maak het verschil met je eigen, unieke kennis, stelt Arno. Houd je niet te veel bezig met dat wat zoveel anderen net zo goed kunnen als jij. “We blijven in de machinebouw maar allerlei nieuwe dingen ontwikkelen, terwijl de functie ervan gewoon hetzelfde blijft. Het grootste deel van veel machines komt voor tachtig procent met elkaar overeen, waarom zou je voor die onderliggende schil het wiel telkens opnieuw uitvinden? Het is zonde daar onnodig veel tijd in te steken.”

Nee, dan liever de blik op die laatste – en belangrijkste – 20 procent. Dát is waar een bedrijf als Tegema het verschil maakt, stelt Arno. “Dat laatste stuk bepaalt onze toekomst, meer dan ooit. Die ontwikkeling loopt al en is niet meer te stoppen. Dat geldt voor ons, voor andere machinebouwers, en net zo goed voor de bedrijven waarmee wij samenwerken.” Dus ook voor Panasonic Industry, vertelt Arno. “Ik zoek m’n partners vooral in die laatste twintig procent, daar zit hun toegevoegde waarde. Zo ook Panasonic, dat ons vooral helpt met visioentoepassingen.”

## DE SOM DER ONDERDELEN

Meedenken. Kennisdelen. Praten over uiteindelijke toepassingen, niet zozeer over de producten an sich. Hoe dat uitpakt, blijkt uit een machine van Tegema die een klant helpt bij de extreem nauwkeurige pre-positionering van een oplossing voor photonics packaging. Panasonicics lichtschermen, camerasystemen en lenzen maken deel uit van de machine, als uitkomst van uitvoerig overleg tussen beide partners. Arno: "Hoe dragen al die onderdelen bij aan onze oplossing? Hoe komen ze onderling

met elkaar in verbinding, wat wil de klant precies zien? Voor die vragen gaan we om tafel met Panasonic, dat ons adviseert en vertelt wat wel én niet kan."

Vandaar dat Ronald van Seters, key accountmanager bij Panasonic Industry, liever luistert naar wat Tegema nodig heeft dan dat hij er vertelt over Panasonic's nieuwste producten. "Zoals Arno z'n klant en engineers scherp houdt, zo doet hij dat ook richting ons. Dus denken wij mee, veel meer dan dat we iets leveren. Zo leren ze bij Tegema niet alleen van ons, maar wij net zo goed van hen.

Zéker wanneer het gaat over high-end-toepassingen zoals hier."

Dat de samenwerking z'n vruchten afwerpt, blijkt wel uit de grote belangstelling en vragen uit de markt voor photonics packaging toepassingen. Arno: "Panasonic gaat met ons voor de uiteindelijke oplossing. Zonder poespas, met gewoon het eerlijke verhaal. Ze weten dat 'nee' ook een antwoord is en snappen waarom we welke vragen stellen. Voor ons is dat erg belangrijk. En ja, dan is het samen prettig praten."



**OVERNAME VERSTERKT EIGEN PROPOSITIE** | Of het nu gaat om een machine, een handmatig bestuurd assemblagecel of alleen tooling: bij Tegema in Eindhoven staat alles in het teken van het verbeteren van de productieprestaties bij de klant. Het bezorgt het bedrijf een unieke propositie, helemaal nu het onlangs is overgenomen door het Finse Etteplan, dat als groep zo'n 3.500 medewerkers omvat. "Etteplan is wereldwijd aanwezig, dat maakt het voor ons makkelijker", vertelt Arno Thoer, project solutions director bij Tegema. "Bovendien gaan we met onze honderd medewerkers niet op in Etteplan. We worden aanvullend, wat betekent dat we onze naam internationaal verder kunnen uitdragen. Ik zie de overname dan ook als een compliment voor wat hier de afgelopen jaren is opgebouwd."

*Foto rechts: links afgebeeld Arno Thoer (Tegema) , rechts Ronald van Seters (Panasonic)*

**Panasonic**  
INDUSTRY

Panasonic Electric Works Sales Western Europe B.V.

De Rijn 4, Best | +31(0)499 37 27 27 | [verkoop.pewswe@eu.panasonic.com](mailto:verkoop.pewswe@eu.panasonic.com)

[www.panasonic-electric-works.nl](http://www.panasonic-electric-works.nl)