

BIJ KERAMIEKSPECIALIST CERATEC NEEMT ZON HET ROER OVER VAN VADER

ZELFDE KOERS, MET OOK KANTOOR OP DE BIC IN EINDHOVEN

Na 35 jaar was het tijd voor een wisseling van de wacht. Directeur Kees Visser van Ceratec Technical Ceramics in het Betuwse Geldermalsen gaf deze zomer het stokje over aan zoon Steven. Tijd voor een terugblik. En de vraag: hoe nu verder? 'We zijn in toenemende mate een sparringpartner voor de klant geworden.'

DOOR ANDRÉ RITSEMA

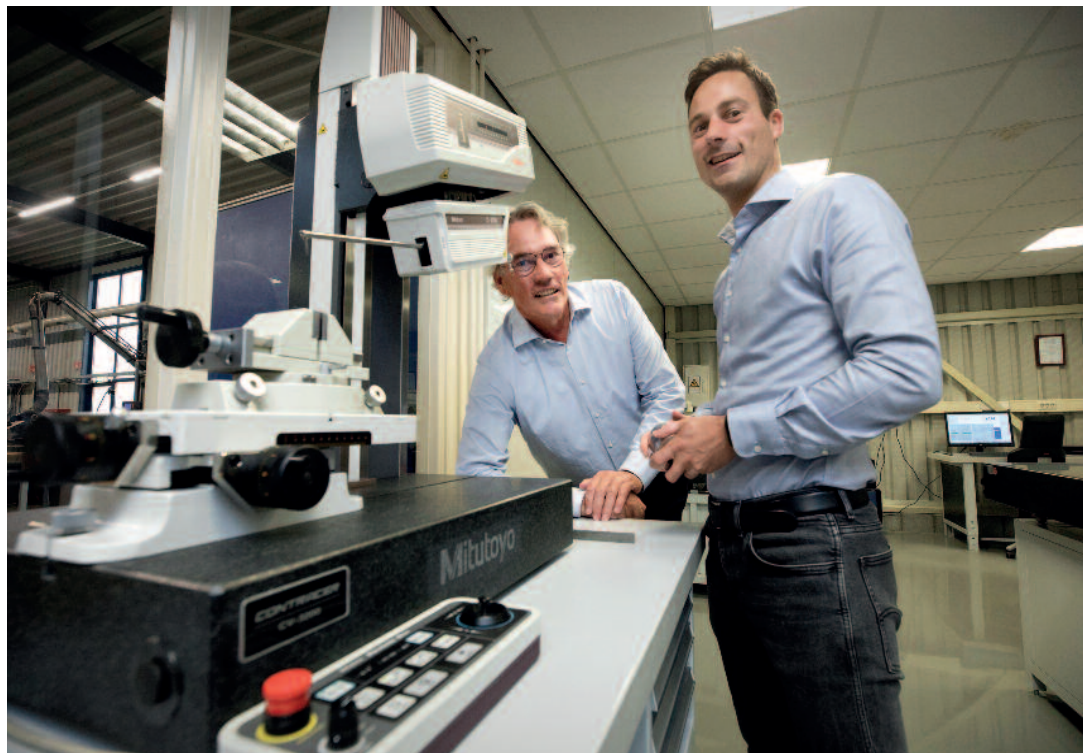
Ceratec is gespecialiseerd in het maken van industriële componenten van technisch keramiek. Het bedrijf maakt tal van producten voor de industrie, variërend van glijlagers en precisiekogels tot tandwielen en microscooponderdelen. Dat begon allemaal in 1983, toen Kees Visser – na een baan bij de Chamotte Unie – voor zichzelf begon. 'Voor mij was keramiek als industriële toepassing het product van de toekomst. Ik had er alle vertrouwen in.'

MISSIONARIS

En dat moest ook wel, want toen Visser begon, had hij geen markt en geen klanten. 'De meeste mensen dachten in die tijd bij keramiek aan een koffiekopje. Maar ik wist dat er veel méér kon. Keramiek is hard, slijtvast, chemisch bestendig, isolerend en bestand tegen hoge temperaturen. Je kunt er van alles mee maken. En dat is uiteindelijk ook wel gebleken.'

De eerste vijf tot tien jaar was het 'bikkelen en buffelen', zoals Visser zegt. 'Ik ben echt als een missionaris op pad gegaan. Ik heb bedrijven bezocht, mensen gesproken, overal laten zien wat de mogelijkheden zijn.' Gelukkig voor Ceratec kwam er in Nederland in die jaren geld beschikbaar voor onderzoek, onder andere naar de mogelijke toepassingen van keramiek. Daar kon Visser op meeliften. En in de loop van de jaren kwamen de klanten: het bedrijfsleven waaronder grote bedrijven als Shell, Philips en Dow Chemical, wist Ceratec te vinden.

Eind jaren tachtig was de volgende stap: Ceratec ging de materialen zelf bewerken. Kees Visser: 'Het aantal toepassingen groeide. En dus wilden



Vader Kees en zoon Steven Visser. 'Ik ben er trots op hoe mijn ouders dit bedrijf in de loop van de jaren consistent en vooruitstrevend hebben opgebouwd.' Foto's: Gerard Verschooten

we zelf de producten voor de klanten bewerken. Dat ging overigens niet vanzelf. De technologie voor het nauwkeurig bewerken van keramiek moest nog ontwikkeld worden. Alleen diamant is harder; keramiek vergt andere uitdagingen dan het bewerken van bijvoorbeeld metaal.'

SPARRINGPARTNER

Dat probleem wist Ceratec op te lossen. In de loop van de jaren groeide het bedrijf. In 1996 werd het – huidige – bedrijfsspan in Geldermalsen betrokken. 'Dat zorgde weer voor nieuwe en grotere klanten. En gaf een boost aan het imago van het product. Steeds meer bedrijven zagen wat je met technisch keramiek kunt doen en hoe betrouwbaar het is', zegt Visser. Het zorgde voor nieuwe klantvragen.

De rol van Ceratec veranderde. 'We werden in toenemende mate een sparringpartner voor de klant. We gingen samen om de tafel om te kijken wat de klant nodig had. En we gingen dat vervolgens zelf tekenen en maken. Met dat *make-to-order* wisten we meer toegevoegde waarde te creëren.'

Terugkijkend ziet Visser een logische ontwikkeling. 'Onze kennis en kunde kunnen we het beste

benutten als we vroegtijdig bij de klantvraag betrokken worden. En dat is wat afgelopen jaren gebeurd is. Klanten komen niet met hun product bij ons, maar met de vraag hoe een bepaald onderdeel het beste gemaakt kan worden. En wij denken daarin mee. Het is *engineer-to-order* geworden.'

BEHEERSTE GROEI

Ceratec heeft nu 25 werknemers en rond de 400 klanten. Van wie sommigen al meer dan twintig jaar in Geldermalsen langskomen. Het bedrijf won in 2016 de ESEF Award voor innovatieve materiaaltoepassingen. Waar is Visser het meest trots op? 'Dat mijn vrouw Wilma en ik met eigen middelen een mooi technologisch bedrijf hebben opgebouwd. Altijd met beheerste groei. We hebben steeds een eigen koers gevolgd en met heel veel plezier Ceratec uitgebouwd tot wat het nu is. En 25 man vind ik de perfecte omvang.' Er waren in het verleden bedrijven die Ceratec wilden overnemen, maar daar zijn Kees en Wilma Visser nooit op ingegaan. 'We bleven liever zelfstandig om het bedrijf met onze eigen mensen te kunnen ontwikkelen in de richting die we zelf wilden. Die combinatie is ook altijd mijn drive

geweest: de ontwikkeling van de technologie, gekoppeld aan het menselijk aspect. Samen tot mooie prestaties komen.'

BINNEN DE FAMILIE

Deze zomer was het tijd om het roer uit handen te geven, vond Visser. Zoon Steven (32) is sinds juni algemeen directeur. Hij vormt met Tim van Kampen en Haske van Zadelhoff het managementteam van Ceratec. Dat Steven de leiding zou overnemen, was niet zo gepland. Visser junior is opgegroeid met het idee dat zijn ouders het bedrijf zouden verkopen als ze richting hun

'We hebben steeds een eigen koers gevolgd'

pensioen gingen. 'En dat vond ik ook altijd prima. Konden ze genieten van een goede oude dag. Maar ze konden het toch niet over hun hart verkrijgen om het bedrijf van de hand te doen. Waarom zou, om de continuïteit van het bedrijf voor klanten, leveranciers maar bovenal personeel te kunnen waarborgen, Ceratec niet in de familie blijven? In 2011 kwamen ze voor het eerst

met de vraag of ik op termijn het bedrijf wilde overnemen.' Steven Visser deed na zijn studie bedrijfskunde in Groningen eerst de nodige ervaring op bij verschillende andere bedrijven. Met die kennis kwam hij terug naar Geldermalsen en werkte zijn vader hem in. Steven: 'Ik ben er trots op hoe mijn ouders dit bedrijf consistent en vooruitstrevend hebben opgebouwd.' Zelf is Steven geen werktuigbouwkundige. Dat is geen probleem, vindt hij. 'Er is volop kennis en kunde in huis om de klant te bedienen. En bovendien blijven mijn ouders voorlopig nog wel aan als adviseur. Mocht dat nodig zijn, dan kan ik altijd op hen terugvallen.'

NAAR BRAINPORT-REGIO

Ceratec gaat geen andere koers varen. Visser junior gaat door op dezelfde weg, al sluit hij niet uit dat het bedrijf verder zal groeien dan de 25 mensen die zijn ouders als ideale omvang zien. 'Als de mogelijkheden zich voordoen, zal ik die zeker niet laten lopen. Vijftig medewerkers sluit



ik niet uit. Maar het is geen doel op zich en het zal altijd een beheerste groei zijn.'

Eén nieuwe ontwikkeling wil hij al wel aankondigen: de opening van een vestiging in Eindhoven. 'We openen begin volgend jaar een kantoor op de nieuwe Brainport Industries Campus (BIC, red.). Om kennis te delen, producten te ontwikkelen. Het voordeel van een vestiging daar: dan zitten we dicht bij een aantal grote afnemers, midden in de Brainport-regio. Dat is altijd gemakkelijk.' ●

www.ceratec.nl