

## MTA WIL VERDER GROEIEN EN DOORPAKKEN

## ONDERNEMEN IN DE CHAMPIONS LEAGUE

Na vijftien jaar gaat MTA een volgende fase in, nu klanten steeds meer ontwikkelprojecten en de bijbehorende risico's willen overdragen. 'Als system supplier zijn we in steeds hogere mate verantwoordelijk voor de totale functie binnen of van een complete machine, inclusief lifecyclemanagement. In meerdere mate worden we verantwoordelijk voor de totale businesscase en dat vergt een nieuwe stap voorwaarts.'

DOOR WILMA SCHREIBER

**H**alf mei viert MTA het jubileum met een open dag voor klanten en relaties (zie kader). Na een rondleiding langs de diverse locaties en afdelingen in het Helmondse bedrijf volgt een plenair gedeelte. Volgens medeoprichter en managing director Patrick Geerts illustreert de rondleiding goed welke stappen MTA heeft gemaakt van producent van modules naar *full-service system supplier*. 'Samen met onze klanten hebben we een uitstekende propositie opgebouwd, nu is het tijd om naar de toekomst te kijken en de volgende stappen te zetten. De uitdagingen zijn groot en voor onze ambitie geldt hetzelfde. We spelen gezamenlijk niet alleen in de Champions League, we willen die ook winnen.'

Geerts benoemt eveneens dat hij met MTA verder wil groeien en de flexibiliteit wil behouden. 'De ontwikkelprojecten worden groter, net als de ontwikkelrisico's die bij ons worden neergelegd. Groei is voor ons echter geen doel op zich, we blijven de redenen koesteren waarom klanten voor MTA kiezen en waarom onze medewerkers hier werken', zo stelt hij. 'Maar de wereld om ons heen is dynamisch en verandert snel. Willen we

toegevoegde waarde blijven leveren en succesvol zijn, zullen we keuzes moeten maken.'

**VERSNELD TEMPO**

Die opmerking vormt meteen het bruggetje naar de Belgische gast spreker Guido Thys, zelfbenoemd bedrijfsverloskundige, die opent met de opmerking dat de toekomst niet meer is wat het vroeger was: 'Vroeger kon je tien tot 25 jaar vooruitkijken en dan kwamen je voorspellingen redelijk uit. Als je nu twee tot drie jaar vooruit iets bedenkt en het komt uit, heb je geluk gehad. Dat betekent dat bedrijven in versneld tempo keuzes moeten maken rond hun businessmodel en beslissen hoe zij toegevoegde waarde kunnen blijven leveren voor de klant.'

Economische crises zijn van alle tijden, aldus Thys, en eerdere oplossingen zoals kostenbesparingen en meer focus op de klant helpen niet meer: bestaande verdienmodellen, bedrijfsstructuren en samenwerkingsverbanden zijn aan het eind van hun levenscyclus. 'Er is een fundamentele verandering ophanden, vergelijkbaar met die aan het begin van de 19e eeuw. Innovaties kunnen zorgen voor doorbraken in



De rondleiding illustreerde volgens ceo Patrick Geerts (derde van links) goed welke stappen MTA heeft gemaakt van producent van modules naar full-service system supplier. Foto's: Vincent Knoops

producten en productie. Succes is een keus, als je geen keuzes maakt, kom je nergens. En kansen zitten soms in bedreigingen. Degene die zich het beste aanpast aan nieuwe ontwikkelingen, overleeft.' Dat vergt *out-of-the-box* denken, buiten je *comfort zone* treden en vooral: samenwerken.

Momenteel is MTA bezig om zowel de markt als de klantvraag van de nabije toekomst in kaart te brengen om te bepalen hoe het speelveld er over drie tot vijf jaar uitziet. 'We zullen steeds meer ontwikkelen en realiseren op het gebied van mechatronica, meer en meer risicodragend participeren met nieuwe *risk-reward* modellen. Oem'ers, onze klanten, moeten vergaande keuzes maken om de *time-to-market* te borgen. Ze kunnen niet langer alles zelf doen, worden gedwongen om samen te werken met de beste uit de klas', schetst Geerts. 'Voorheen kregen we specificaties voor het ontwikkelen en bouwen van systemen. Nu zijn wij als toeleverancier in toenemende mate verantwoordelijk voor één bepaalde applicatie in een machine of het gehele systeem. We moeten in meerdere mate zelf de technische en commerciële specificaties opstellen en beoordelen, over de complete lifecycle van systemen. Door de geplande samenvoeging van onze afdelingen machinebouw, ontwikkeling en productie op één locatie bevinden straks alle activiteiten in



De Belgische gast spreker Guido Thys, zelfbenoemd bedrijfsverloskundige: 'Als je nu twee tot drie jaar vooruit iets bedenkt en het komt uit, heb je geluk gehad.'

Nederland zich onder één dak. Dat betekent kortere communicatielijnen, waardoor we langs het initiëren van de nieuwe benodigde businessmodellen ons kunnen blijven richten op maximale flexibiliteit en de beste *tco (total cost of ownership, red.)* voor onze klanten.'

Die ontwikkeling in de klant-leveranciersrelatie heeft de nodige consequenties. 'Allereerst is het de vraag hoe je de additionele investering in eigen ontwikkeling, de kosten en risico's inpast in je businessmodel. We zullen hiervoor samen met onze klanten keuzes moeten maken', stelt Geerts. 'Daarnaast ervaar ik bij ceo's weliswaar draagvlak voor deze nieuwe manier van samenwerken, maar heb je op operationeel niveau te maken met vaste patronen en bestaande *kpi's (key performance indicators, red.)* die lastig te doorbreken zijn. Hoe krijg je een engineeringmanager zo ver dat hij een interessante technologie bij zijn toeleverancier neerlegt? Of dat een inkoopmanager gaat denken in termen van *tco* in plaats van *kostprijs*? Naast een strategisch kader voor de lange termijn zal er in de operationele sfeer meer gezamenlijk ondernemerschap nodig zijn om samen echte stappen voorwaarts te zetten.' En dat is exact de fase waarin het jubilerende MTA zich momenteel bevindt. 'Onze slogan – *create machines together* – geeft precies aan wat er nodig is om die taak te volbrengen.' ●

[www.m-t-a.nl](http://www.m-t-a.nl)

## 15 JAAR MTA

De start in 2002 viel samen met een crisis in de metaal, niet echt het moment om een nieuw bedrijf te beginnen. Toch zetten oprichters en managing directors Patrick Geerts en Robert Manders de stap. 'Wij waren overtuigd van de toegevoegde waarde van MTA en vinden een slechte tijd nog altijd de beste tijd om een eigen bedrijf te starten. We zijn vanuit het mechanische domein begonnen, onderdelen produceren en bouwen tot mechanische module en leveren aan de klant, en van daaruit doorgegroeid naar ontwikkelaar en bouwer van complete mechatronische machines en systemen', aldus Geerts. 'Ik ben trots op wat we neergezet hebben samen met onze klanten, partners en medewerkers.'

Vanwege de groei heeft MTA recentelijk ook de eigen productiecapaciteit weer verder uitgebreid met twee vijf-assige freesmachines, waarvan één voorzien van robotautomatisering. 'Daarnaast zullen we onze decentrale locaties gaan centraliseren naar één nieuwe locatie om de efficiëntie in de toekomst ook te waarborgen.' In de vijftien jaar van het bestaan groeide het bedrijf autonoom van drie naar 75 medewerkers. De open dag van MTA op 12 mei werd bezocht door ruim vijftig klanten en relaties. Een dag later werd het jubileum voortgezet met een open dag voor medewerkers, familie en bekenden, afgesloten met een groots feest.



MTA-oprichters Robert Manders (links) en Patrick Geerts: 'Wij waren overtuigd van de toegevoegde waarde van MTA en vinden een slechte tijd (2002, crisis in de metaal, red.) nog altijd de beste tijd om een eigen bedrijf te starten.'