

BESTRONICS:

ANTON EN HANS VAN LIMPT EIGENGEREID IN DE ELEKTRONICA

TEKST BABETTE MARGÉS | FOTO'S ERIK DE BROUWER

'Laten we eens gek doen,' zei Anton van Limpt tien jaar geleden tegen zijn broer Hans. De twee werkten op dat moment - de een als ondernemer, de ander als interim manager - in de financiële dienstverlening. Dat 'gek' werd de doorstart van het failliete Kestronics. Zonder enige kennis van elektronica en zonder ooit samengewerkt te hebben, gingen ze het avontuur aan.



ANTON (L) EN
HANS VAN LIMPT



Het was midden in de crisis toen Anton (54) bedacht dat hij iets anders wilde. „Ik heb sinds mijn zeventiende altijd een eigen zaak gehad. Het begon met het overnemen van de zaak van onze ouders, Van Limpt verzekeringen en hypotheek. Daarna heb ik diverse andere bedrijven gehad, vooral op het gebied van financiën, makelaardij en dergelijke. Het was tijd voor iets nieuws.”

Hans (50) zat toentertijd op freelance basis als interim manager bij Kestronics in Best, een producent van printplaten. Dat bedrijf ging failliet, maar de Bladelse broers zagen er nog brood in. Ze maakten een doorstart onder de nieuwe naam Bestronics. Anton: „We waren complete groentjes in de elektronica-branchen. We wisten van niks, maar zagen de uitdaging er wel van in.”

Denken en doen

Tot dan toe hadden de gebroeders Van Limpt nog niet met elkaar gewerkt. Waar ze wel zij aan zij gingen, was tijdens het rally rijden. Tot zes jaar geleden stapten de twee regelmatig samen in een snelle bolide.

Traditioneel namen ze ieder jaar deel aan de ELE Rally in de regio Eindhoven. Hans: „Toen hebben we ontdekt dat we elkaar mooi aanvullen. Ik ben van het denken en Anton is van het doen. Ofwel, Anton rijdt en ik zeg welke richting we uit moeten.” In hun bedrijf uit zich dit in de drang van de oudste om vooral vooruit te gaan - „het liefst recht erop af” - terwijl de jongste soms liever pas op de plaats maakt of een omweg overweegt. Hoe dan ook, discussie over het uiteindelijke doel hebben ze nooit. In de beginperiode van Bestronics wilde het wel ooit klappen tussen de twee broers. Anton: „Voor ons beiden was het een compleet nieuwe werksituatie. We hebben op en neer geschoven met taken totdat we de juiste verdeling hadden. Nu stuurt Hans de productie aan en doet hij human resources, financiën en auditing. Ik ben van de inkoop, sales, marketing en nieuwe projecten. Beiden weten we continu wat er speelt binnen het bedrijf. We kunnen zo werk van elkaar overnemen als dat nodig is.” De twee directeurs zijn regelmatig samen op zakenreis, maar ook dan houden ze voeling met Veldhoven, waar de printplaat-assembleur sinds twee jaar gevestigd is.

„We kunnen overal ter wereld werken. Dat is mede dankzij de digitalisering van onze processen.” De automatisering waar Anton op doelt, was tien jaar geleden nog niet gebruikelijk in de branche. „We hebben veel geïnvesteerd in hoogwaardige machines en robots. Juist omdat we geen verstand van elektronica hadden. Hiervoor zijn we zes weken in de productiehallen gaan zitten om te kijken hoe dingen slimmer en goedkoper geproduceerd kunnen worden.” De hoge mate van automatisering zorgt ervoor dat het bedrijf met minder mensen toch meer kan maken. Zo kunnen ze prijstechnisch op tegen de grote Chinese producenten. In de Veldhovense vestiging werken dertig mensen. Sinds dit jaar is er ook een assemblageafdeling bij Kempen-Plus, het participatiebedrijf voor regio De Kempen. Daar zijn tien mensen bezig voor Bestronics.

Durven

Nog een staaltje van eigenwijsheid: de open calculatie die de broers hanteren. Anton: „Dat was echt not done in deze branche. Anderen lachten ons erom uit. Wij zijn ook gestart met het maken van prototypes.

IK VIND HET OOK
GEWOON LEUK
OM BEGINNENDE
ONDERNEMERS
TE COACHEN

„Daar is niks aan te verdienen”, zei men. Maar prototyping is de kraamkamer van nieuwe producten. Af en toe moet je gewoon iets durven.” Het is duidelijk, de twee zijn niet van de gebaande paden, en dat heeft hen al het nodige opgeleverd. Ze beschikken over een breed klantenbestand met klinkende namen. Zo maken ze bijvoorbeeld track and trace systemen voor Porsche, Volkswagen en BMW, thermostaten voor Airios (voorheen Honeywell) en camera's voor vliegtuigen van Boeing. Ook staan ze aan de wieg van vaak minder bekende startups. „Het begint met een idee. Daar denk ik dan over mee met die jongelui”, vertelt Anton. „Vervolgens bedenken we bij Bestronics de hardware erbij. Maar ik vind het ook gewoon leuk om beginnende ondernemers te coachen. Het hoeft niet per se geld op te leveren. Ik help hen graag vooruit met tips en tricks over ondernemen. En ik krijg er energie en inspiratie voor terug.” Van wie ze ook input krijgen, zijn hun echtgenotes. Ieder kwartaal gaan de twee stellen ‘de hei op’ om daar over zo'n beetje alle zaken te sparren. Hans: „Onze vrouwen zijn nuchter, kijken met een frisse

blik tegen dingen aan. Ze attenderen ons bijvoorbeeld op afspraken die tijdens vorige sessies gemaakt zijn. Ze stellen kritische vragen. We bespreken nieuwe investeringen en potentiële klanten met hen. Ja, ik durf wel te stellen dat onze vrouwen een belangrijke factor zijn in het bedrijf.”

Delen

Alle kennis en ervaring die de Van Limpts de afgelopen tien jaar - en daarvoor - hebben opgedaan, delen ze bewust met anderen. Ook dit is allesbehalve gangbaar in de elektronica-branchen. Anton: „Wij zijn niet bang om onze geheimen prijs te geven. We vinden het juist belangrijk om te laten zien wat we doen en hoe. Mede daarom zijn we lid van netwerkclubs als WTC Eindhoven (waar ze in 2019 Ondernemer van het jaar waren, red.) en Brainport Industries. Als we ergens aan deelnemen, dan doen we het ook goed. We gaan naar zo veel mogelijk bijeenkomsten en zitten in werkgroepen, zoals over Flexible Manufacturing. En we stellen regelmatig ons bedrijf open voor ondernemers uit binnen- en buitenland. Wat voor ons vanzelfsprekend is, daarvan kunnen anderen soms nog iets opsteken.”