

‘Bijna oneindige groei

Camera's voor parkeergarages en voor de industrie, hoogwaardige kabels, bandenbouwmachines. TKH Group ontplooit veel verschillende activiteiten waardoor het op het eerste gezicht veel weg heeft van een conglomeraat. Tussen de technologieën die het toepast, is echter juist veel samenhang. Topman Alexander van der Lof ziet TKH daarom als een technologiebedrijf dat door slimme innovatie veel waarde kan creëren voor zijn aandeelhouders.

De geschiedenis van het bedrijf gaat terug naar 1930. Toen richtte de grootvader van de huidige bestuursvoorzitter in Haaksbergen de Twentsche Kabel-fabriek op. Lange tijd was het een kabelproducent, maar onder Van der Lof is deze eeuw definitief de draai gemaakt naar het brede concern dat TKH nu is. Vorig jaar boekte het bedrijf 87 miljoen euro nettowinst op 1,3 miljard euro omzet.

Van de inkomsten is de laatste jaren een steeds groter deel geïnvesteerd. In 2016 bedroegen de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling bijna 4 procent van de omzet. Hierdoor is de winst enkele jaren niet gegroeid. De investeringen moeten de komende drie jaar echter gaan leiden tot een omzetsprong van 300 tot 500 miljoen euro.

In een interview legt bestuursvoorzitter Van der Lof uit hoe het bedrijf de productontwikkeling die daarvoor moet zorgen, aanpakt. Hij legt uit hoe hij zijn eigen rol ziet en waarom de groei bij TKH oneindig door kan gaan.

1 Wat betekent het als u zegt dat TKH een technologiebedrijf is? “Het betekent dat wij proberen markten te verstoren met technologie die een grote aantrekkingskracht heeft en

‘TKH MAAKT HET LICHT-SYSTEEM OP VLEGVELDEN INTELLIGENT’

die beter is dan die van de gevestigde orde. We hebben op dat vlak de laatste decennia een aantal grote successen geboekt. Een voorbeeld daarvan zijn onze bandenbouwmachines. We zijn in 2006 met overnames in cameratechnologie voor productieautomatisering gestapt. Daarmee kregen we technologie in handen die nergens in de wereld te koop was en waarmee we ons konden onderscheiden. Dat heeft ons bandenbouwsysteem naar grote hoogte gebracht waardoor we in die markt eerst de nummer één zijn geworden en inmiddels vijf keer groter zijn dan de nummer twee.”

2 Zitten er nu vergelijkbare producten aan te komen? “Een heel sprekend voorbeeld is onze technologie voor grondverlichting op vliegvelden. Die wordt toegepast aan de zijkant van landingsbanen of taxibanen. We passen daar onze verbindingstechnologie toe die contactloos energie en data kan overbrengen. Een van de grootste voordelen daarvan is dat wij het lichtstelsel intelligent maken. We kunnen het hele systeem volgen en daardoor preventief onderhoud uitvoeren. Dat betekent dat onderhoud op geschikte momenten kan worden gedaan, waarmee we de beschikbaarheid van taxibanen en



landingsbanen naar een veel hoger niveau brengen. Heel veel vliegvelden hebben weinig uitbreidingsmogelijkheden dus als de beschikbaarheid omhooggaat kan dat ongelooflijk veel waarde opleveren.”

3 Deze technologie wilt u ook weer gebruiken voor andere toepassingen. Waarom de keuze om te beginnen met vliegvelden? “De eerste vier jaar zijn we veel te breed bezig geweest. We ontwikkelden de technologie voor een