

De grensregio in het zuiden van Nederland staat door ASML en NXP bekend als het centrum van de Nederlandse chipindustrie. Toevallig zit net over de grens enkele tientallen kilometers verderop ook Melexis, het grootste chipbedrijf van België. Het is niet zo'n bekende naam, maar in de auto-industrie is het een belangrijke speler. Van Renaults tot BMW's en Tesla's, in vrijwel elke auto zitten chips van het bedrijf.

Melaxis draaide vorig jaar een omzet van circa een half miljard euro en boekte bijna 70 miljoen euro nettowinst. Op de beurs van Brussel heeft het een waarde van ruim 4,4 miljard euro en een notering in de hoofdingex BEL20.

Melexis produceert in tegenstelling tot veel concurrenten zelf geen chips, het is 'fabless' (zonder fabricage). Het ontwikkelt chips voor geavanceerde toepassingen. Denk daarbij aan het controleren van de luchtinstroom van een benzinemotor of de temperatuur van een accu in een elektrische auto. De chips worden in fabrieken van toeleveranciers geproduceerd en verpakt. Melexis doet wel zelf de kwaliteitscontrole en levert de chips aan klanten.

Ongeveer 90 procent van de omzet komt uit de autosector. Daarnaast zijn chips van Melexis bijvoorbeeld te vinden in industriële robots en 'slimme' huishoudelijke apparaten. Onder de nieuwe bestuursvoorzitter Marc Biron wil Melexis het aandeel van de omzet uit andere sectoren vergroten naar een vijfde. Deze stap maakt het bedrijf terwijl de autosector een ware revolutie doormaakt met de elektrificatie.

In een gesprek op het hoofdkantoor in het Vlaamse Tessenderlo vertelt topman Biron over het bedrijf en deze veranderingen. Hij gaat ook in op de actuele problemen in de toeleveringsketen in de nasleep van de coronacrisis.

'AUTO-
PRODUCENTEN
WILLEN AUTO'S
COMFORTABELER
EN VEILIGER
MAKEN EN DAT
GEEFT ONS
VEEL KANSEN'

1 In elke auto zitten gemiddeld dertien chips van Melexis. Gebruiken alle autoproducenten uw chips?

"Ik denk het wel, maar meestal zijn autoproducenten niet onze directe klanten, er zit dan een partij tussen. Een voorbeeld is Bosch. Wij leveren bijvoorbeeld chips die de positie van een gaspedaal kunnen bepalen. Zij integreren die in hun gaspedaal en verkopen dat aan BMW. Een uitzondering hierop zijn Tesla en BYD Auto in China. Tesla is wel een directe klant omdat zij een directe relatie willen hebben met de leverancier van chips. Ze weten dat de elektronica in de auto superbelangrijk is en willen de specificaties direct kunnen opgeven aan ons. Die nieuwe producenten die opkomen door de elektrificatie zorgen voor disruptieve veranderingen in de markt en de toeleveringsketen."

2 Wie betaalt de ontwikkeling van chips?

"Er zijn twee modellen. In het eerste weet de klant precies wat hij nodig heeft en specificeert dat aan ons. Wij ontwikkelen dan een product voor hun behoeftes. In dat geval betaalt de klant een deel van de ontwikkeling en die chips verkopen we dan alleen aan hen. Dit was het model bij de start van Melexis. Tegenwoordig is er ook een ander model. Op basis van de behoeften die ons marketingteam ziet bij klanten stellen we dan intern specificaties op en ontwikkelen daar chips voor. We dragen de kosten dan zelf, maar kunnen het product wel verko-

pen aan een bredere klantenbasis. Daarbij dragen we dus meer risico, maar is de opbrengst ook groter. Het laatstgenoemde model waarin wij zelf de ontwikkelkosten dragen is nu meer dan 70 procent van onze omzet, terwijl dat tien of vijftien jaar geleden nog 30 procent was."

3 Wat is de drijvende kracht van deze verschuiving?
"Daar zijn twee redenen voor. De eerste is dat

onze mensen steeds meer weten van de markt en dat we steeds zichtbaarder worden voor klanten. Vijftien tot twintig jaar geleden waren we een klein bedrijf, dat is nu niet meer zo. De tweede reden is dat de ontwikkelkosten de afgelopen tien jaar hard zijn gestegen. De complexiteit van chips is sterk toegenomen. Het aantal schakelingen op een vierkante millimeter is veel groter. Toen ik vijftientig jaar geleden in deze branche begon, kon iemand in z'n eentje nog een chip ontwikkelen. Nu zijn er ontwikkelteams van twintig man. Weinig van onze klanten zijn in staat om die ontwikkelkosten te dragen. Als we meer klanten hebben, kunnen we die kosten spreiden."

4 U verwacht te groeien naar twintig chips per auto. Waar komt die groei vandaan?

"Er komt meer en meer elektronica in de auto. Autoproducenten willen auto's comfortabeler en veiliger maken en dat geeft ons veel kansen. Een voorbeeld van iets dat vijf jaar geleden niet bestond, is sfeerverlichting waarvan de kleur kan veranderen. Dit is een nieuwe toepassing en wij hebben veel van dit soort elektronica. Een ander voorbeeld is gebruik van een camera waarmee je met gebaren apparaat kunt bedienen zoals de radio of een telefoon. Daarnaast is er de elektrificatie. Wij voegen veel elektronica toe in