

Neways is een bedrijf dat nog echt productie ademt. In de hal bij de ingang van het hoofdkantoor in het Brabantse Son hangt de ESD-veilige kleding (Electro Static Discharge). Door grote ramen is de vloer te zien waar ingenieurs van Neways aan het werk zijn.



NEWAYS-TOPMAN HUUB VAN DER VRANDE: 'IK BEN HARDER GEWORDEN'

Bestuursvoorzitter Huub van der Vrande is zelf van origine ook ingenieur. Met een uitstap van een aantal jaren waarin hij een ander elektronicaconcern (Ripa, red.) groot maakte, is hij al sinds 1983 aan Neways verbonden. Hij maakte de transformatie mee van een soort werkplaats waar elektronische componenten in elkaar werden geschroefd naar een technologiebedrijf dat internationaal leverancier is van industriële en professionele elektronica.

Neways gaat nu steeds meer in samenwerking met zijn klanten nieuwe oplossingen en producten ontwikkelen. Daarna blijft Neways wel de productie van de gevraagde componenten voor zijn rekening nemen. Klanten komen onder meer uit de halfgeleiderindustrie – chip-

machinefabrikant ASML is een belangrijke grote klant – de medische technologie en de overige industrie. Ook de automobielenindustrie is een belangrijke afnemer. Hier zag Van der Vrande kansen om uit te breiden. Daarom nam Neways vorig jaar het van oorsprong Oost-Duitse BuS Group over. In een interview gaat de topman in op deze overname, de noodzaak voor Neways, goed voor 309 miljoen euro omzet in 2014, om te veranderen en de evolutie van zijn leiderschapstijl.

1 **Waarom wilde u de activiteiten in de automobielenindustrie uitbreiden?**

"In de crisis hebben we weer gezien dat de halfgeleiderindustrie heel sterk op en neer gaat.

'JE MOET NIET OVERNEMEN OM JE OMZET TE VERHOGEN MAAR OM TE ZORGEN DAT JE OP BEPAALDE ASPECTEN STERKER WORDT'

Het is soms heel hard hollen, maar het kan ook opeens heel langzaam gaan, of zelfs helemaal stilvallen. De medische sector is vrij stabiel, maar in een crisis gaan ziekenhuizen meestal toch op de rem staan. Wat wel heel erg stabiel bleef, was de Duitse automobielenindustrie. Daarom willen we in die industrie groter worden."

2 **En waarom toen BuS Group?**

"Een aantal dingen. Ze hadden een jaaromzet van 110 miljoen. Dat is te weinig om direct te kunnen inkopen bij componentleveranciers, dus kochten ze al hun componenten bij distributeurs. Door de inkoop bij elkaar te brengen kunnen we een behoorlijk voordeel realise-