

## HITTECH SYSTEMS

(Hittech Multin, Hittech Comac, Hittech Assembly Malaysia, IM Services & Support)



Zoals in een vorige Newsletter al is aangeduid, wil Hittech Group in 2017 een omzet van € 80 mln bereiken via autonome groei en groei door acquisities. We trekken hiermee de groei door die we al sinds 2004 hebben gerealiseerd. Van 15 mln omzet destijds zijn we gegroeid met een percentage van 15% jaar op jaar tot een omzet van € 53 mln in 2013. Ons scenario komt in feite neer op het handhaven van dit percentage. Voorwaarde is steeds dat deze groei zo wordt uitgevoerd dat de groep financieel gezond blijft en goed in balans is met betrekking tot

competenties. Om deze groei verder te faciliteren is de groep verdeeld in drie divisies, te weten Hittech Systems, Hittech Machining en Hittech Materials.

### Hittech Systems

In deze divisie zijn de competenties verenigd die te maken hebben met modules en complete systemen. Hieronder vallen ontwikkeling/value engineering, assemblage, inkoop en services/onderhoud/remanufacturing. De divisie bestaat uit de bedrijven Hittech Multin, Hittech Comac, Hittech Assembly Malaysia en IM2S.

Deze bedrijven hebben binnen de groepsstrategie een eigen strategie voor Hittech Systems geformuleerd. Hierin zijn de groeimogelijkheden in kaart gebracht en wordt bij de grotere klanten gestructureerd bekeken of er meer Hittech-bedrijven kunnen meewerken om de klant/partner te bedienen, waardoor een grotere meerwaarde voor de klant mogelijk wordt gemaakt.

Wat willen we gaan doen om de beoogde groei daadwerkelijk te realiseren?

- We gaan de omvang van ontwikkeling verdubbelen, met nadruk op value-engineering en value-design. Als technologie zijn vooral handling, nauwkeurig bewegen, meten en regelen in atmosferische omstandigheden maar ook in hoog vacuüm gekozen. Daarnaast treden medische toepassingen steeds meer op de voorgrond. De ontwikkelafdeling van Hittech Multin is hét kenniscentrum van de gehele groep. Een intern budget is gecreëerd om via value-engineering proactief voorstellen te ontwikkelen waardoor de kostprijs voor de klant omlaag kan gaan.
- De verkoop wordt intensief gecoördineerd, zodat bestaande en nieuwe klanten en prospects met elkaar worden gedeeld. De 15 belangrijkste klanten zijn voorzien van klanteigenaren, die verantwoordelijk zijn voor de relatie binnen de hele groep. Met name deze klanten willen we laten groeien. Hiervoor zijn per klant operationele plannen opgesteld.
- Doordat we IM Services & Support hebben opgericht is het mogelijk bij de start van een project services en onderhoud mee te nemen in de engineering, maar ook als dienst. Voor remanufacturing zijn plannen ontwikkeld en de eerste samenwerking met OEM-ers is gestart.
- We hebben besloten om ons assemblagebedrijf in Maleisië snel te laten groeien. Hittech Assembly Malaysia heeft, om deze groei te accommoderen, een nieuw groter gebouw betrokken. In het nieuwe gebouw is ook gestart met een eigen lokale engineeringafdeling. Daarnaast is een verkoopprogramma lopende om direct in Azië klanten te winnen.
- Een toeleverancierdatabank voor de gehele groep is ingericht en gevuld zodat Hittech-breed inkoopkennis gedeeld wordt en er betere inkoopresultaten bereikt worden.
- Het projectmanagement is op het nagestreefde hoge niveau gekomen, mede door opleiding en certificering van onze projectleiders door Nimo.



## Locatie gekozen voor nieuwbouw Hittech Multin

In de vorige newsletter is de nieuwbouw voor Hittech Multin die eind 2015 betrokken zal worden al aangekondigd.

In het nieuwe gebouw wordt ook rekening gehouden met het huisvesten van de kantoren van de Hittech Group holding. Deze groepering op één locatie geeft de mogelijkheid om de samenwerking tussen de Hittech bedrijven verder te kunnen versterken.

Afgelopen december is de definitieve keuze gemaakt voor Bedrijventerrein Ypenburg als nieuwe locatie. In 2010 was dit bedrijventerrein reeds gekozen voor de nieuwbouw voor onze machinefabriek Hittech MPP. Het nieuwe gebouw zal nu pal naast het pand van Hittech MPP worden gebouwd. Dit geeft ons de gelegenheid een werkelijke "Hittech campus" vorm te geven.

Dit was dan ook hét doorslaggevende punt voor de keuze voor Ypenburg. Andere belangrijke punten waren de goede bereikbaarheid en de nabijheid bij de huidige locatie, wat de overgang voor ons personeel makkelijker maakt. Daarnaast is de nabijheid van de TU Delft en andere hitech bedrijven in de omgeving van groot voordeel.

## De Cassini van i-Optics

Hittech Multin ondersteunt de succesvolle start-up i-Optics uit Den Haag al meerdere jaren. Bij Hittech Multin wordt de productie verzorgd van hun eerste product de EasyScan, een zogenaamde retina scanner. Er wordt zorg gedragen voor de supply chain en de assemblage. Tevens ondersteunt Hittech Multin i-Optics bij het continu verbeteren van het product, onder andere door engineeringactiviteiten. Dit heeft geleid tot een nauwe samenwerking. Niet voor niets heeft i-Optics ook voor haar meest recente innovatieve product Cassini ervoor gekozen de complete productie te laten verzorgen door Hittech Multin.

Met de EasyScan heeft i-Optics een revolutionair slim product voor oogdiagnostiek van de achterkant van het oog, namelijk het netvlies.

Met de Cassini heeft het bedrijf een tweede product ontwikkeld speciaal voor het opmeten van de voorkant van het oog, namelijk de cornea oftewel het hoornvlies. Cassini speelt hiermee onder meer in op een kritisch punt bij staaroperaties, namelijk dat van te voren onvoldoende nauwkeurig de sterkte en vorm eigenschappen van de kunstlens bepaald kan worden.

Als gevolg van deze onnauwkeurigheid is het in 50% van de gevallen nodig dat iemand alsnog een bril draagt na de operatie. Het is de ambitie van i-Optics om dit percentage met dit nieuwe product omlaag te brengen naar 10 tot 15% en met name de metingen voor het plaatsen van de nieuwste kunstlens op de markt, zoals torische lenzen, sterk te verbeteren. Er is veel vraag naar deze betere lenzen en daarvoor is een geheel nieuwe en betere technologie noodzakelijk. Cassini voorziet hierin. Net als EasyScan zal Cassini leiden tot betere kwaliteit en lagere kosten van de oogheelkundige diagnostiek omdat de noodzaak tot herbehandeling vervalt.



De verwachtingen voor i-Optics zijn hooggespannen en Hittech Multin ziet er naar uit dit succesvolle Nederlandse bedrijf te ondersteunen in het veroveren van haar markten.

## Remanufacturing: groeiende factor in het total lifecycle management concept van Hittech Group

De Hittech Group heeft als belangrijk aandachtspunt dat zij voor haar klanten gedurende de gehele levensfase van hun producten toegevoegde waarde wil creëren. Als een machine/systeem is geïnstalleerd, betekent dit dat de Hittech Group middels de service, onderhouds- en remanufacturingactiviteiten van IM Services & Support kan bijdragen aan een betere prestatie dan wel aan een verlenging van de levensduur van bestaand equipment.

Het belangrijkste bij remanufacturing is dat gebruikte en deels verouderde machines bij gebruikers worden teruggehaald met als doel ze te remanufacturen.

Remanufacturing wordt onderverdeeld in een tweetal mogelijkheden:

- Renovatie met behoud van functionaliteit;
- Renovatie met verhoogde en/of aangepaste functionaliteit door het gebruik van vernieuwde modules, onderdelen of verbeterde software.

De machine wordt geheel of gedeeltelijk gedemonteerd, onderdelen en modules worden vervangen voor zover nodig en opnieuw in elkaar gezet om daarna getest te worden.

OEM'ers zijn vaak vooral gericht op de ontwikkeling en verkoop

van nieuwe systemen. Echter ook op het gebied van hun installed base worden de eisen steeds scherper in termen van betrouwbaarheid en productiviteit (uptime). Dit gevoegd bij een steeds grotere druk op financiële middelen bij gebruikers is de vraag naar service, onderhoud en levensduurverlenging van bestaand equipment meer dan manifest.

De vraag hiernaar is echter sterk variabel van aard en vraagt om een organisatie die hier snel en flexibel op kan inspelen. De bezettingsgraad voor deze organisatie is dus ook variabel, hetgeen voor klanten aanleiding is om service, onderhoud en remanufacturing met een partner als Hittech op te zetten.

Wat zijn nu de belangrijkste voordelen voor de klanten (OEM'ers):

- Meer controle over installed base;
- Kans op marktaandeelvergroting door een breder aanbod, ook aan klanten die zich een nieuw systeem zich niet kunnen veroorloven;
- Vaste kosten voor serviceorganisatie worden variabel gemaakt;
- Meer verdienen met hetzelfde systeem tijdens de gehele levensduur.

Inmiddels wordt er door Hittech met een aantal OEM'ers samengewerkt op het gebied van remanufacturing. De verwachting is dat dit de komende jaren fors zal groeien.

## HITTECH COMAC anticipeert op groei

Hittech Comac is met name werkzaam in de verpakingsindustrie maar levert ook mechanische modules aan andere markten. Hierin is Hittech Comac zeer succesvol waardoor een sterke groei plaatsvindt, die het noodzakelijk heeft gemaakt om een veelheid van aanpassingen door te voeren. De eerste verandering die halverwege vorig jaar heeft plaatsgevonden, was een nieuwe lay-out op de werkvloer en in de kantoren. Het was belangrijk om meer ruimte en orde te creëren in het steeds drukker wordende bedrijf. In de laatste jaren zijn er bijvoorbeeld twee keer zoveel mensen op kantoor gekomen. De kantoren zijn op de schop genomen. Maar ook in de productie is veel veranderd. We zijn begonnen met het aanbrengen van een nieuwe coating op de werkvloer. Vervolgens is de montageruimte opgedeeld in 10 montagecellen (5 voor grote en 5 voor kleine afmetingen). De looppaden en montagecellen worden afgebakend door gele belijning. Tevens is de bovenverdieping geheel ingericht voor Carl Zeiss Meditec. We hebben hierbij ruimtes ingericht voor zowel de montage als voor de voorraden en kwaliteitscontrole voor Carl Zeiss. Hier werken alleen mensen die speciaal zijn opgeleid voor deze nauwkeurige montage. De modules die we voor Carl Zeiss bouwen hebben een groot doorloopvolume en daarom wordt deze montageafdeling geheel op basis van flowproductie en lean manufacturing ingericht. Tevens hebben we ervoor gekozen om een ruimte in te richten als meetkamer. Hier wordt de ingangcontrole van binnenkomende onderdelen en de uitgangcontrole van gereed product gedaan.

Ook in de personele organisatie is een aantal wijzigingen doorgevoerd. Maurice Smolders is nu fulltime Kwaliteitsmanager, Rianne van den Broek Operations Manager en Karin Eevers Hoofd Bedrijfsbureau.



Verder is het Comac team in de laatste 12 maanden flink versterkt met 7 medewerkers. Dit jaar wordt het team verder uitgebreid met een technisch projectleider en 2 nieuwe monteurs. Binnen ons personeelsbeleid hebben we een nieuw BBL-opleidingsprogramma opgesteld dat ons in staat stelt om gemotiveerde BBL-leerlingen gedegen en efficiënt op te leiden tot volwaardige monteurs met als doel hen een vast arbeidscontract aan te bieden na de opleidingsperiode. Daarnaast zijn verschillende processen verder geoptimaliseerd.

Zijn we nu klaar? Nee, want door de snelle groei van Hittech Comac en de veranderingen op de markten waarin we actief zijn, blijven we ons altijd de vraag stellen wat er nog (weer) beter kan.

## FDA

De afgelopen jaren heeft Hittech Multin haar portfolio in de medische technologie sterk weten uit te breiden. Belangrijke troef daarbij is dat Hittech Multin al bijna 10 jaar ISO13485 gecertificeerd is. Hittech Multin heeft dus veel ervaring opgebouwd met normen, regelgevingen en good manufacturing practices in haar vele medische projecten. Er is een uitgebreide portfolio van medische producten in productie genomen. In de afgelopen jaren hebben we gemerkt dat een toenemend aantal van onze medische klanten, in verband met toelating van hun producten op de Amerikaanse markt, behoefte heeft aan de uitbesteding van ontwikkeling en productie als een toeleverancier die FDA compliant is.

Omdat de medische markt voor Hittech een strategische groeimarkt is heeft Hittech Multin zich ten doel gesteld in 2014 haar kwaliteitssysteem aan de FDA regels te laten voldoen. Ook een aantal producten waar deze FDA compliance voor zal gelden zullen dit jaar worden gescreend.

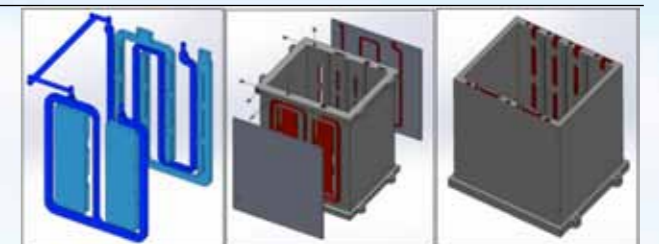


Hittech Multin heeft voor dit traject een ervaren adviesbureau in de hand genomen, welke het projectteam zal begeleiden bij het bereiken van haar doel.

## Elektronica box met geïntegreerde koeling

De elektronica box uit de figuur is gemaakt van titanium. Geïntegreerde waterkoeling zorgt ervoor dat de warmte die door de elektronica wordt ontwikkeld niet kan uitstralen naar de omgeving waarin de box zich bevindt. De temperatuur van de elektronica zelf wordt gereguleerd door luchtkoeling die vanuit de wanden over de componenten stroomt.

De complexe kanalenstructuur die noodzakelijk is voor de benodigde koeling wordt conventioneel gerealiseerd door meerdere titanium onderdelen te voorzien van kanalen en deze door middel van een bondingsproces samen te voegen. Een zeer intensief proces met een



veelheid aan afzonderlijke bewerkingsstappen die op verschillende locaties worden uitgevoerd.

Vanuit value engineering is het idee ontstaan om dit product te printen met als gevolg een sterk vereenvoudigde supply chain (aantal bewerkingsstappen van 38 naar 9), een kortere doorlooptijd (van 20 naar 5 weken) en een kostenreductie van meer dan 30%.

## De interesse voor 3D printing overtreft alle verwachtingen!



Tijdens de RapidPro in Veldhoven heeft Hittech de mogelijkheden getoond van 3D printing als opkomende productietechniek. Met name de producten die op de stand van Hittech werden getoond kregen veel aandacht van de bezoekers. Veel bezoekers waren op

zoek naar mogelijkheden van 3D printing voor hun eigen producten of diensten en op de stand van Hittech kregen ze concreet advies over de mogelijkheden en onmogelijkheden van 3D printing.

Hittech Group en 3T RPD (UK) werken sinds 2012 intensief samen om het 3D printen van metalen te ontwikkelen tot een volwaardige competentie die productiematig kan worden ingezet. 3T RPD is één van de meest ervaren spelers in Europa op het gebied van 3D printen en de samenwerking tussen onze bedrijven heeft geleid tot een integratie van alle competenties die nodig zijn om een 3D product te ontwerpen, te printen en zo nodig te verspanen zodat een compleet eindproduct wordt verkregen.

## Nieuw gebouw Hittech Assembly Malaysia en Hittech Trade Malaysia



Hittech Assembly Malaysia en Hittech Trade Malaysia zijn in oktober 2013 verhuisd naar een nieuw, groter gebouw. Vanwege uitbreiding van de activiteiten van beide bedrijven ontstond er behoefte aan een grotere werkvloer en meer kantoorruimte. Het nieuwe gebouw

heeft in totaal 1.100 m<sup>2</sup> en bestaat uit 3 verdiepingen.

Hittech Assembly Malaysia is gericht op het maken van hoge kwaliteit (sub)modules en subsystemen, waarbij voldaan wordt aan Europese kwaliteitseisen voor Aziatische en Europese klanten. Hittech Trade Malaysia is het outsourcingbedrijf voor de Hittech Group (en anderen). Onlangs is een 3D meetbank geïnstalleerd om er zeker van te zijn dat een goede kwaliteit geleverd wordt. Gebaseerd op een uitgebreid lokaal netwerk en onze expertise bieden we kostenbesparende oplossingen en aantrekkelijke prijzen. Door de verhuizing naar het nieuwe gebouw is Hittech in staat aan de groeiende vraag van haar klanten te voldoen.

Om hier grotere mogelijkheden te creëren is een engineeringafdeling opgericht, die de komende jaren met hulp van de ontwikkelingsafdeling van Hittech Multin stap voor stap wordt uitgebouwd.



## Medtec Europe in Stuttgart

# MEDTEC Europe

Ook dit jaar zal Hittech aanwezig zijn op de Medtec Europe van 3 tot 5 juni in Stuttgart.

Het is al weer de achtste keer dat Hittech acte de présence geeft op deze prominente beurs voor de medische technologie. We zullen er de laatste ontwikkelingen van medische producten uit onze portfolio laten zien en niet in de laatste plaats ook onze plannen met betrekking tot FDA compliance tonen. U kunt ons vinden op stand 7B50 in Hal 7. Plan uw beursbezoek op [www.medteceurope.com](http://www.medteceurope.com) en we heten u er graag welkom.

## Hittech Group Update

### Pieter Rigter benoemd tot Algemeen Directeur Hittech Gieterij Nunspeet



Mijn naam is Pieter Rigter en ik werk sinds 1 maart 2014 als directeur bij Hittech Gieterij Nunspeet. Ik ben 32 jaar en woonachtig in Eemnes met mijn toekomstige vrouw Maury. Met de Gieterij ben ik erg bekend aangezien ik hier tot eind 2011 als gieterij engineer heb gewerkt. In de tussentijd heb ik als technisch manager bij een Chinees gebaseerde verloren-was gieterij gewerkt. Bij dit nieuwe bedrijf was ik o.a. verantwoordelijk voor de export naar Europa en heb ik de technische afdeling gestalte gegeven. Mijn standplaats was Amersfoort en ik ben veelvuldig in China geweest. Ik heb ontzettend veel zin om Hittech Gieterij Nunspeet verder uit te bouwen en kijk uit naar de samenwerking met de andere bedrijven.

### Peter Reijneker benoemd tot Algemeen Directeur Hittech Multin



Ik ben Peter Reijneker, 48 jaar en ik heb Technische Natuurkunde gestudeerd in Groningen. Na mijn studie heb ik 8 jaar bij Fokker Space aan de ontwikkeling van satellieten gewerkt. Vanaf 1998 ben ik werkzaam bij Hittech Multin. Eerst als projectleider ontwikkeling, later als hoofd van de ontwikkelafdeling. Als projectleider heb ik 2 modules voor de Twinscan van ASML ontwikkeld. Eén van de twee, de Carrier Handler, produceren we nog steeds. Door het in productie nemen van de Carrier Handler ben ik als ontwikkelaar in aanraking gekomen met logistiek, inkoop en productie. Het procesmatige van deze disciplines trekt me sterk aan. Ik ben er van overtuigd dat je als bedrijf kunt excelleren door goed te organiseren. Daarom ben ik bij de overname door Hittech Group in 2005 overgestapt van ontwikkeling naar productie. Per 1 april zal ik als algemeen directeur Hittech Multin de leiding overnemen van Cor Heijweg. Mijn ruime ervaring in zowel ontwikkeling als productie zal daarbij goed van pas komen. Ik heb er veel zin in dit prachtige multidisciplinaire bedrijf als toonaangevend system supplier in Nederland verder uit te bouwen.

### Mark van den Burg benoemd tot Productie Manager bij Hittech MPP



Mijn naam is Mark van den Burg en ik ben in september 2013 bij Hittech MPP begonnen als projectmanager. Sinds 1 januari 2014 ben ik Productie Manager. Ik heb meer dan 10 jaar gewerkt als mechanisch engineer en heb ervaring opgedaan met (5-assig) CNC frezen, cad/cam en draaien. Ik was altijd geïnteresseerd in het verbeteren van bedrijfsprocessen en dat was dan ook de reden om Technische Bedrijfskunde te gaan studeren. Ik heb het bachelorsdiploma in 2013 behaald. In mijn vrije tijd geniet ik van alles wat te maken heeft met techniek.

**hittech** *Masters in Improvement*  
group

Hittech Group NL is een publicatie van Hittech Group BV, in opdracht uitgegeven door Profound Groep - makers van meerwaarde

Redactie Dr. Ir. C.P. Heijweg

Vormgeving & productie

Profound Groep - makers van meerwaarde, Amsterdam

HITTECH GROUP BV is specialized in hi-tech services and production for a wide range of branches, at-the-highest levels possible.

Westerwerf 7b, 1911 JA Uitgeest, The Netherlands  
T: +31 (0) 251 317 617 | E: [info@hittech.com](mailto:info@hittech.com) | I: [www.hittech.com](http://www.hittech.com)