



JOEP VAN BEURDEN, CEO KENDRION

# ‘China biedt ons enorme kansen om te groeien’

## Q&A

WIE IS > JOEP VAN BEURDEN

### Ceo Kendrion

2015 – heden  
2007 – 2015

Ceo Kendrion  
Ceo Cambrigde Silicon  
Radio Plc.

2004 – 2007  
2002 – 2004  
2000 – 2002

Ceo NexWave Inc.  
SVP Marketing & Sales, Canesta Inc.  
GM New Business Creation, Philips  
Components

1992 – 1997  
1988 – 1992

Engagement Manager, McKinsey  
Crude oil trader, Royal Dutch Shell

**Kendrion opende onlangs een nieuwe fabriek in het Chinese Suzhou. Ceo Joep van Beurden toont zich zeer enthousiast, omdat hiermee de positie in China enorm wordt versterkt.**

tekst: Peter Schutte

**K**endrion, fabrikant van elektromagneten voor industriële eindmarkten en automotive, heeft onder leiding van Joep van Beurden de laatste jaren de focus verlegd naar energie-schone applicaties. Producten voor onder meer windmolens, elektrische voertuigen (‘Automotive E’) en robotica zijn al goed voor 65% van de totale omzet. Economische dipjes ten spijt, zitten deze markten in een lange opgaande groeitrend. In China gaat het allemaal nog wat harder. Met de nieuwe

fabriek verdubbelt Kendrion zijn productiecapaciteit in China tot circa 20% van de concernomzet.

*Waarom wil Kendrion zo groot worden in China?*

‘Omdat we het daar zo goed doen. We maken daar nu circa €50 mln omzet en wij verwachten dat met deze nieuwe fabriek, de grootste van geheel Kendrion, de komende drie tot vier jaar te verdubbelen. De projecten hiervoor hebben we grotendeels al in portefeuille, waaronder zes nieuwe langjarige opdrach-

ten voor Automotive E waar we dit jaar mee starten. In China maken we ons gehele product-arsenaal. In een mogelijke fase twee kunnen we de Chinese fabriek met nog eens voor €50 mln aan omzet uitbreiden. De andere regio's groeien ook, maar de verwachting is wel dat China harder gaat. Doel is ook in China onze Automotive E-producten steeds meer modulair te maken, zodat deze voor verschillende klanten op dezelfde productlijn gemaakt kunnen worden.'

*China kent ook politieke risico's en de groei hapert er. Hoe ziet u dat?*

'Voor China waren we gewend geraakt aan 10% economische groei, maar 5% is natuurlijk ook nog steeds mooi. Vorig jaar vond 60% van de mondiale elektrische autoverkoop in China plaats. In China zelf was vorig jaar 20% van de verkochte auto's elektrisch en dat is dit jaar al 25%. Dat percentage ligt veel hoger dan in het Westen. Wel zijn er geopolitieke spanningen. De strategie van Kendrion als geheel is dat al onze fabrieken zich vrijwel volledig kunnen bedruipen in de regio waar zij produceren. Producten die we in China maken zijn dus volledig voor de Chinese markt en daarbij is de gehele supply chain, als inkoop en productiemiddelen, uit China afkomstig en wordt die daar lokaal onderhouden. Zo zijn we niet afhankelijk van verschepingen van onderdelen. Het management van de Chinese fabriek is ook geheel Chinees. De vijfjarenplannen waarmee de Chinese overheid werkt maakt de Chinese markt voor een ondernemer goed te plannen. Dat geldt voor doelstellingen voor wind-

## 'Een auto is als een rijdende smartphone met modulaire software'

energie, maar ook voor elektrificatie van auto's. Dit wordt gestimuleerd door elektriciteit goedkoop aan te bieden en er ligt meteen een compleet netwerk van laadpunten. Veel Chinese steden mag je zelfs niet meer in met een verbrandingsmotor.'

*Kun u iets meer vertellen over de productrange en de marktkansen?*

'Met de overnames van 3T, fabrikant van hoogwaardige elektronica software met als grootste klant ASML, en eerder INTORQ (industriële remmen), kunnen wij een breed scala aan producten aanbieden. Zowel in de industrie als in Automotive E wordt de vraag naar slimme mechanische producten met een grote softwarecomponent groter. Een auto is als een rijdende smartphone met modulaire software. Sound actuatoren om elektrische auto's geluid te geven voor de veiligheid is vooral software. Iedere fabrikant wil zijn eigen geluid en klanten kunnen ook zelf geluiden regelen. Wij bieden het meest flexibele product hierin. Een van de gewonnen projecten in China betreft Sound. Aan schokdemperfabrikanten leveren wij hoogwaardige

ventielen die al naar gelang het wegdek de stijfheid/druk van het schokdempstelsel regelt, met andere woorden een 'slimme' schokdemping. Schokdemping is er voor comfort, maar met name ook voor veiligheid, omdat het de wielen constant in contact houdt met het wegdek. Voor Automotive E biedt de slimme schokdemper een extra voordeel, omdat je hiermee de auto wat kunt laten zakken, wat de luchtweerstand vermindert en dus de range van de accu vergroot.'

*Hoe groot zijn jullie marktposities en pricing power?*

'Aan de remmenkant doen wij ongeveer €150 mln omzet waarmee wij ons mondiale marktaandeel op 15-20% inschatten, ook in China. In Automotive is het lastig vast te stellen, omdat je niet precies weet welke auto's actieve demping gebruiken en wie de ventielen levert. Maar hier denken we ook rond de 20% van de markt in handen te hebben. Kendrion is de enige fabrikant ter wereld die een volledige range remmen levert. Wij waren zelf sterk met ingewikkeldere en duurdere permanente magneten en INTORQ bracht ons de meer commodity-achtige veersystemen ('spring applied'). In IAC zitten we wel in dertig segmenten en is ons marktaandeel ook lastig te bepalen. In het algemeen hebben we overal leidende posities met marktaandelen van 15-20%. Pricing power aan de industriële kant is behoorlijk goed omdat het cruciale onderdelen zijn. In Automotive ligt dat lastiger, omdat je te maken hebt met grote fabrikanten als Audi en Volkswagen.'

## Geen financiële zorgen door sterke kasstroom

Kendrion had per eind maart 2023 een verhouding nettoschuld/ebitda van 2,6. Door de goede kasstroom kon het bedrijf de laatste jaren de meeste investeringen, waaronder €30 mln voor de fabriek in China, zelf bekostigen. De leverage ratio ligt ook ruim onder de bankeis van 3,25. Nu de meeste investeringen achter de rug zijn, komt er weer ruimte voor schuldafbouw of eventueel weer een overname. Van Beurden voelt zich dan ook niet beperkt in de verdere uitvoering van de strategie. Dat Teslin en Kempen hun belangen in Kendrion onlangs verhoogden naar respectievelijk 21,3 en 10,0% ziet Van Beurden vooral als een teken van vertrouwen. Kendrion blijft wel zeer kritisch bij acquisities. Een sterk management en synergievoordelen zijn belangrijke criteria. Hoofdoel blijft autonome groei, waar legio mogelijkheden voor zijn.

BELEGGERS  
BELANGEN

ARTIKELN

INTERVIEW  
Hilco Wiersma  
Add Value  
Fund

WWW.BELEGGERSBELANGEN.NL