

VDL-ETG wil met TNO een rol in ruimtevaart China

door Harrie Verrijt
e-mail: h.verrijt@ed.nl

EINDHOVEN. VDL-ETG wil samen met onder meer TNO een rol spelen in de ruimtevaartplannen van China. Het Eindhovense hightech bedrijf, onderdeel van de VDL Groep, maakt deel uit van Inset China. Dat is een cluster bedrijven dat met hulp van de overheid de aandacht van de Chinese autoriteiten op het gebied van ruimtevaart wil trekken, met het uiteindelijke doel opdrachten voor ruimtevaartprojecten te werven.

China zoekt technologie die het ruimtevaartprogramma, waar jaarlijks 11 miljard euro in wordt geïnvesteerd, tot ontwikkeling kan brengen. Volgens manager Hans Priem van VDL-ETG wil zijn bedrijf een rol spelen, mocht het tot een samenwerking komen. „We zijn al een tijdje in gesprek met TNO. Wij zijn goed in onderdelen voor satellieten die bestemd zijn voor aardobservatie. China investeert enorm in die technologie, dus we willen ons aan hen presenteren. Wat we nu overeengekomen zijn, is dat we dit met hulp van de overheid actief gaan doen.”

Priem zegt dat hij bescheiden wil beginnen. „Als het gaat om de megaprojecten, dan is er sprake van een heel specialistische wereldmarkt. Daar kom je als nieuweling moeilijk tussen. Waar we wel een rol in kunnen spelen, zijn de microsattelieten. Daarvoor zijn we al contacten aan het leggen en pro-



• Satellieten ter grootte van een melkpak hebben de toekomst.

totypes aan het maken. We nemen niet de leiding, maar kunnen onze kennis hierbij toepassen.”

Volgens het Nederlands Space Office, een organisatie van de rijksoverheid, kan met het consortium de aandacht van China worden getrokken. „We hebben als Nederland veel te bieden”, zegt woordvoerder Jasper Wamsteker. „Dat vinden de Chinezen ook en zij juichen dan ook een samenwerking toe. In Nederland is vooral veel knowhow als het gaat om aardobservatie. Dit jaar wordt het Tropomi-instrument met een Europese satelliet mee gelanceerd. Dat kan de luchtkwaliteit wereldwijd dagelijks meten. Daar is heel veel belangstelling voor. Maar ook op het gebied van water: waterstanden, de hoogtes van dijken, droogtes en overstromingen, is bij ons veel kennis.”

Ook Wamsteker denkt vooral aan microsattelieten waar Nederlandse bedrijven aan mee kunnen bouwen. „Dat is nu nog een niche markt, maar ook een trend in de ruimtevaart. In satellieten ter grootte van een melkpak kan voldoende technologie. Door meerdere van die satellieten samen te laten werken krijg je hetzelfde resultaat als met een grote, terwijl het risico veel kleiner is.”

11

miljard euro steekt China jaarlijks in ruimtevaart. Met het project Inset China willen TNO en een aantal bedrijven, waaronder VDL-ETG, opdrachten in de wacht slepen.

• Handelsbanken: ‘risicomijdende bank’ die zich

Zweedse bank

Een Zweedse bank, in Eindhoven? Jazeker, na vijf jaar groei betreft Handelsbanken een nieuw kantoor.

door Peter Scholtes
e-mail: p.scholtes@ed.nl

An de deur bij Handelsbanken in Eindhoven kun je kantoordeur Pieter van de Koolwijk zelf treffen. Het zegt al veel over de Zweedse bank die in 2009 zijn deur opende, in een bedrijventoezicht op De Hurk.

Nuchterheid en bescheidenheid regeren bij de bank, geheel naar de aard van de Zweedse moeder. De villa aan de Stratumsewijk die morgen officieel als nieuwe locatie wordt geopend, is voor Handelsbanken aan de sjieke kant’, geeft Van de Koolwijk toe.

Hij nuanceert dat slechts de benedenverdieping wordt gehuurd. De inrichting van de spreekkamer waar de directeur ontvangt is sober te noemen. Zo klopt het beeld weer van een



•••

‘Dit is een hele mooie regio in Nederland. We zien hier heel veel kansen’

Pieter van de Koolwijk
Handelsbanken

bank ‘die het anders doet’.

Wat dat is? „Een risicomijdende bank”, bijvoorbeeld. „We zijn geen massabank. We zoeken de meest kredietwaardige relaties qua terugbetalingscapaciteit.”

Handelsbanken afficheert zich ook als ‘een hele eenvoudige bank’. De bank trekt geld aan van en leent uit aan particulier en bedrijf en verzorgt betalingsverkeer. Langjarige relaties met ‘kwalitatief sterke’ klanten en lage kosten dienen er voor te zorgen dat de bank winstgevend is.

Verder wil Handelsbanken ‘een heel persoonlijke bank zijn’, zegt Van de Koolwijk. Cliënten hebben ‘van start tot eindpunt’ te maken met één contactpersoon. „Die is ook de eerste die mag beslissen over een krediet.”

In ‘acht van de tien’ gevallen verkoopt de bank ‘nee’, vertelt de kantoordeur. „Dat is niet het leukste deel van het werk, nee. Het is wel belangrijk dat we goed uitleggen waarom we mensen afwijzen. Soms vinden wij de risico’s te groot, of de investering te klein, of past het niet omdat we onder druk zouden moeten beslissen.”

Handelsbanken verstrekt woninghypotheken vanaf drie ton. Financieringen van bedrijven of particulieren in verhuurd vastgoed beginnen bij vijf ton. De bank eist dat klanten een deel van de investering voor eigen rekening nemen. Voor woninghypotheken wordt al jaren het - in Zweden gangbare - beleid gevoerd dat de koper voor 10 procent eigen geld inlegt. Bij verhuurd onroerend goed gaat het om een eigen inbreng van 30 tot 50 procent.

Handelsbanken startte in Eindhoven vlak voor het losbarsten



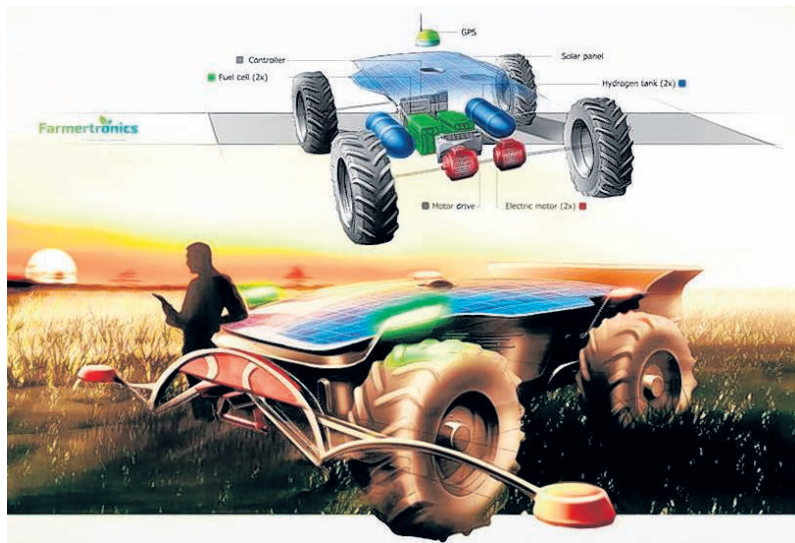
van de bankencrisis. Achteraf gezien belandde de Zweedse bank in een goede voedingsbodem. Andere buitenlandse banken trokken zich terug. ABN Amro, ING en SNS moesten door de Staat worden gered van de ondergang. Het imago van Rabobank kreeg een knauw door het Libor-schandaal.

Deurnenaar bouwt een zelfrijdende tractor

door Harrie Verrijt
e-mail: h.verrijt@ed.nl
DEURNE.

Een zelfrijdende elektrische tractor die geheel zelfstandig de akker kan bewerken. Dat is wat Deurnenaar Thieu Berkers voor ogen heeft met zijn nieuwe bedrijf Farmertronics. Hij is een samenwerking aangegaan met het Barendrechtse ICT Automatisering, dat ook een vestiging in Eindhoven heeft. Dit bedrijf gaat de software voor het voertuig samenstellen.

Berkers is technicus en boerenzoon en dat bracht hem op het idee om Farmertronics op te zetten. „Tot juli vorig jaar werkte ik nog bij ASML. Sindsdien ben ik voor mezelf begonnen om mijn technische kennis in dienst te stellen van het beroep van mijn vader en opa: boer. Ik heb het con-



cept van een onbemande tractor ontwikkeld en ben nu bezig om het eerste prototype daarvan te ontwikkelen. Er zijn wel zelfrijdende tractoren, maar dat zijn meestal gewone omgebouwde tractoren

die rijden op diesel. Mijn tractor krijgt elektrische aandrijfmotoren in de naven die worden gevoed met stroom uit waterstofcellen. De bedoeling is dat de boer zelf zijn waterstof maakt uit zonne- of

• Een schets van de onbemande tractor van Thieu Berkers. „De zonnepanelen in de tekening zijn symbolisch, die liggen in het echt bij de boer op het dak.”

•••

De boer hoeft alleen de coördinatoren van de akker in te voeren

windenergie.” Volgens Berkers kan de tractor met hulp van de software van ICT Automatisering geheel autonoom een akker bewerken. „De boer hoeft slechts de coördinatoren van de akker in te geven en dan zal de tractor automatisch met hulp van GPS zijn werk doen. Het eerste prototype zal 30 kilowatt zijn, genoeg om maai- en hooiwerk te doen. Daarna gaan we naar 60 tot 90 kilowatt, zodat ook zwaardere klussen als ploegen en eggen mogelijk worden.”

Berkers zegt voldoende investeerders te hebben om met hulp van een prototype de werking te bewijzen. Daarna gaat het bedrijf over tot productie van de tractor. „Ik ben blij dat ik een gerenommeerde partij als ICT Automatisering achter mij heb. Daar heb ik in het verleden succesvol mee samengewerkt.”

Eeuwke Wielinga van ICT Automatisering zegt blij te zijn dat het bedrijf een bijdrage kan leveren aan een onbemande tractor gebaseerd op schone technologie. „We hebben een succesvol softwareplatform voor de auto-industrie ontwikkeld en we zijn blij dat we die nu ook kunnen toepassen voor landbouwmachines.”