



Frisian Motors: blijven innoveren, koerswijziging op komst

Nieuwe doorbraken nodig

Twaalf jaar geleden zag *Frisian Motors* het daglicht, met als eerste product een volledig elektrische zitmaaier. Tegenwoordig zijn de elektrisch aangedreven offroad voertuigen van dit bedrijf niet meer weg te denken in het onverharde EV-landschap. De onderneming concentreert zich voor een groot deel op maatwerk en speciaalbouw.

Auteur: Broer de Boer

Theo de Jong (50) is oprichter en directeur van Frisian Motors in het Friese Bakkeveen. Hij is van origine ondernemer in de telecom- en de zwakstroomsector, dus een echte elektroman! Als ondernemer maakte hij de switch naar de nieuwe EV-markt met onderscheidende producten. Juist daarop baseerde hij het suc-

cesvolle businessmodel van zijn onderneming Frisian Motors. 'We groeien lekker door', zegt hij desgevraagd. 'Wij focussen ons nu op offroad transportmiddelen in vele soorten en maten. De Jong: 'Aanvankelijk bouwden we deze offroads stuk voor stuk op, maar tegenwoordig doen we dit seriëmatig en met een schaalbare productielijn op basis van de *lean*-gedachte. De onderstellen laten we op maat gemaakt aanleveren. Die bouwen we in de eerste assemblagelijnen met een repeterend proces af tot een rijdend voertuig. Daarna volgt de afbouw. Dat gebeurt specifiek op basis van de vraag van de klant. Qua onderstellen gaat het om vier verschillende types: twee- en vierzitters, en

'Natrium- en solid-state-accu's bieden mijns inziens kansen op doorbraken'

daarnaast twee- en vierwielaandrijving met vele variatiemogelijkheden. Daarbij hebben we een diversiteit aan laadbakken, cabines, accu's et cetera.'

V: Is er sprake van een stagnatie in de transitie naar dit soort EV's?

A: 'Enigszins, ja. Bij iets nieuws zorgen eerst de early adopters voor een stijgende lijn in de omzet. Vervolgens omarmt de markt de ontwikkelingen. Daarbij zorgt deze inburgeringsfase voor een boost in de omzet. Op enig moment stabiliseert die omzet, terwijl juist op dat moment net is afgerekend met de kinderziekten. In die fase bevinden we ons nu ongeveer. Afnemers verwachten daarnaast nieuwe doorbraken die impulsen moeten geven aan deze markt, voordat de definitieve keuze op elektrisch aangedreven materieel valt.'

V: Toch groeit het aantal aanbieders. Hoe gaan jullie daarmee om?

A: 'Met de voorsprong als voorloper in deze sector kunnen wij onze klanten tevreden houden en nieuwe klanten winnen. We blijven innoveren. We zien wel concurrentie verschijnen in de ondermarkt en het hoogste segment. Ons huidige assortiment is de gulden middenklasse,

en anders dan onze concullega's richten we ons niet op de productie van volumes van enkele types. De speciaalbouw blijft voor ons van groot belang als onderscheidend vermogen.'

V: U spreekt over doorbraken. Waaraan denkt u dan?

A: 'Je moet dan denken aan de opkomst van nieuwe accutechnieken. Nu richt de markt zich vooral op lithiumpolymeeraccu's. Het ontwikkelen van natrium- en solidstate-accu's (beide met een nog hogere energiedichtheid, red.) biedt mijns inziens kansen op doorbraken in het elektrificeren van zwaardere materieel en als het gaat om langere werk- en rijtijden. Dit gaat het EV-landschap in rap tempo veranderen. De innovatie op dit gebied is iets waar ik me met Frisian Motors op richt. Qua duurzaamheid zie ik meer in accutechnieken dan in waterstof-toepassingen, tenzij dit natuurlijke bronnen betreft. Dit noemen ze wit waterstofgas, want dat is er ook!'

V: Hoe belangrijk is blijvend innoveren voor Frisian Motors?

A: 'Dat is van groot belang! We hebben een bedrijfsleider aangesteld voor het operationele gedeelte. Dat geeft mij meer armslag om ons meer te richten op strategische zaken. Ik richt me nu vooral op groei en innovatie. Wat dat laatste betreft, werken we al twee jaar aan de ontwikkeling van een *heavy-duty* transporter voor gebruik op ongebaande paden. Daarover gaan we eind dit jaar meer bekend maken in de media. En we sluiten niet uit dat we op middellange termijn ook gaan kijken naar meer logistieke voertuigen die juist niet offroad zijn.'

V: Welke groeimogelijkheden liggen er voor jullie in het verschiet?

A: 'Ambitieuze als we zijn, zouden we graag de aantallen en omzet de komende jaren verdubbelen, met name door meer focus te leggen op export. We doen al goede zaken in België, Duitsland, Denemarken en Tsjechië. Uiteindelijk willen we heel Europa in, maar dit is nog een flinke kluit. En het vinden van goede, betrouwbare partners is een hele zoektocht die ook tijd nodig heeft.'

V: Vormen handelsbeperkingen bedreigingen voor deze markt?

A: 'Voor ons speelt dat momenteel niet. Het is lastig daarover voorspellingen te doen op langere termijn. Veel componenten komen uit China, waar de grondstoffen aanwezig

zijn, zoals lithium. Dat zou op den duur een risico kunnen zijn en dat vraagt voor ons als bedrijf om strategische keuzes. Vanwege deze afhankelijkheid gaan we de productie van onderdelen al minder ver van huis zoeken. Voor onderstellen hebben we bijvoorbeeld al prima contacten in Oost-Europa. Prijstechnisch is het bijna niet haalbaar om onze onderstellen van scratch af aan in Nederland te bouwen; dat hebben we eerder al eens onderzocht. De afbouw en het maatwerk gebeuren nu in Bakkeveen en dat zal zo blijven; dat kunnen we niet gemakkelijk uitbesteden.'

V: Raadplegen steeds meer afnemers een configurator?

A: 'Absoluut! Hiermee lopen wij al acht jaar voorop! De productie-industrie werkt al met configuratiesoftware, genaamd ERP. Er zijn nog maar weinig technische bedrijven die dit niet online of slechts beperkt beschikbaar hebben voor hun klanten. Wij zijn juist aan de voorkant van het verkoopproces begonnen met een online configurator. Geïnteresseerde klanten stellen hun eigen voertuig met accessoires samen. Vervolgens krijgen ze meteen een e-mail van ons met de prijs en de levertijd. Deze informatie gaan we binnenkort koppelen aan ons productieproces. We zijn onlangs overgestapt op nieuwe ERP-software. Zodra die is ingeburgerd, wordt deze commerciële koppeling één van onze eerste vervolgstappen.'

V: Stel: in het nieuwe kabinet wordt u staatssecretaris met als portefeuille Elektrische Voertuigen. Wat dan?

A: 'Ik zou stabiliteit in het beleid nastreven: duidelijkheid geven over subsidiemogelijkheden op het gebied van duurzaamheid op langere termijn. Dan kan iedereen met vertrouwen investeren in nieuwe alternatieven, tot het moment dat de markt het zelf verder oppikt. Onrust, instabiel beleid en onduidelijkheid zijn slecht voor de economische groei!'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!