

# ‘WE HOREN VAN ALLE KANTEN DAT WE OPVALLEND VER GAAN IN HET DELEN VAN DATA’

**M**atas in Best, al ruim drie decennia producent van hightech elektronica, heeft afgelopen jaren regelmatig artikelen in Link Magazine gehad. Over zijn steeds verder geautomatiseerde EMS-productie, over de vrijwel automatische kwaliteitscontroles, over de slimme koppelingen via API's (*application programming interfaces*) met toeleveranciers, over de klanten die 24/7 op een dashboard kunnen meekijken hoe het met hun orders staat. ‘Die interviews worden heel goed gelezen’, aldus cmo Toine van den Oetelaar. ‘Als de redactie weer eens iets heeft gepubliceerd, krijgen we veel reacties van zowel bestaande relaties als van prospects die geïnteresseerd zijn in hoe wij werken.’ Van den Oetelaar gaat later in de week naar een Link-rondtafel discussie bij Enza Zaden in Enkhuizen: dat is een heel eind rijden, maar die gesprekken met andere managers en ondernemers uit de industrie zijn van veel toegevoegde waarde, heeft Van den Oetelaar ondervonden. Matas is op weg naar ‘Matas 4.0’ en ligt scherp op koers, stelt hij. Het slimme automatiseren en digitaliseren gaat steeds verder. Het bedrijf houdt de vinger aan de pols bij grote klanten dankzij rolling forecasts waarbij heel nauwkeurig wordt gekeken welke orders te verwachten zijn en wat voor componenten daarom nu al moeten worden ingekocht. ‘We vragen klanten wat ze de komende twee jaar denken weg te zetten in hun markt en houden rekening met hun businessplannen, zodat we een zo reëel mogelijk beeld afgeven aan onze toeleveranciers. Inmiddels hebben we maar liefst achttien API-koppelingen met onze grootste suppliers en kunnen we in één



Toine van den Oetelaar: ‘Bestellen bij de toeleveranciers is voor ons een fluitje van een cent’  
Foto: Bart van Overbeeke

oogopslag online en realtime zien waar de benodigde voorraden liggen tegen welke prijzen. Bestellen is vervolgens een fluitje van een cent.’

Daarmee onderscheidt Matas zich ook anno 2023 nog heel duidelijk in de markt, al helemaal in tijden van schaarste. Die grote openheid en transparantie in de keten – richting klanten én toeleveranciers – is nog immer geen gemeengoed, weet Van den Oetelaar. ‘We horen van alle kanten steeds weer dat we opvallend ver gaan in het delen van data.’

Matas blijft de komende jaren vol gas geven om stevig door te groeien en – zoals ze dat in Best noemen – de bol.com onder de EMS-producten te worden: dat houdt in de volledige ketenregie en -verantwoordelijkheid op zich te nemen en aan 100 procent transparantie te werken. Volgens Van den Oetelaar zijn er geen enorm grote obstakels die de ambities in de weg staan. Nou ja, de netcongestie zit momenteel een verhuizing naar een nieuw pand dwars, maar daar passen ze dan maar een mouw aan op de huidige locatie. ‘En natuurlijk kijken we naar urgente issues als energieverbruik en duurzaamheid waarvoor we oplossingen moeten bedenken. Af en toe hoor je verhalen over een economische terugval die Nederland te wachten zou staan, maar daar merken we niks van. Het loopt erg goed door. “Brainport bruist”, zeggen ze hier in Brabant, we zitten gelukkig in een heel goede regio.’ (LH)

● [www.matas.nl](http://www.matas.nl)

**2020**

**link** Magazine

DE VERANDING TUSSEN TECHNOLOGIE, MARKT EN BEURS

DISCA'20  
BESTE TOELEVERANCIER  
2020

CEO MICHAEL COLIJN  
HET NIEUWE  
‘LOKAAL SAMENWERKEN OM WERELDWID MEE TE DOEN’

**SEPTEMBER 2020** Met ceo Michael Colijn maakt laadleverancier HeliOX in Best de stap van start-up naar scale-up. De komende tien jaar staan in het teken van de elektrificatie van vervoer. Reken dus maar dat HeliOX met z'n laadoplossingen verder groeit, vertelt Colijn. Toch kan HeliOX het niet alleen, weet hij. Want hoe krachtig het bedrijf ook acteert, het échte voordeel zit 'm vooral in het succes voor de gehele industrie. ‘Samenwerken als keten is nodig, ook hier in de Brainportregio.’