

Ferry van de Pasch, algemeen directeur Hoogerdijk Technical Rubber: 'Echte brug oem's toeleveranciers moet nog geslagen worden'

'Als ik drie jaar vooruit kan kijken is het veel. Natuurlijk weet ik of we naar Rome of Madrid gaan, maar over welke wegen ik ga rijden weet ik nog niet.' Aan het woord is Ferry van de Pasch, algemeen directeur van Hoogerdijk Technical Rubber.

De Eindhovense ondernemer staat met zijn bedrijf aan de vooravond van de opening van een nieuwe vestiging in Tsjechië.

(foto's: Bram Saeys)



Ferry van de Pasch en Peter van der Neut bij de nieuwbouwlocatie op industrieterrein Esp in Eindhoven

Maandag 31 maart was een bijzondere dag voor Ferry van de Pasch. De ondernemer nam toen de Beste Ondernemers Visie (BOV) Trofee Zuidoost-Brabant in ontvangst. Van de Pasch' bedrijf Hoogerdijk Technical Rubber maakt rubber- en kunststofschuimproducten: van pakkingen en spuitgietdelen tot rubber profielen. Het bedrijf behoort nationaal en Europees tot de marktleiders. De jaarlijkse omzet gerealiseerd ligt rond de negen miljoen euro en het bedrijf telt 35 medewerkers.

Madrid

De onderneming werkt voor de bouw- en agrarische sector, automobielindustrie, levert aan producenten van huishoudelijke en medische apparaten en aan de machinebouwindustrie. 'De automobielindustrie draagt zo'n veertig procent bij aan onze omzet', vertelt Van de Pasch. 'Veel A-merken zoals VDL, DAF, MAN en BMW behoren tot onze klantenkring. Eén van de kansrijke marktsegmenten is de medische industrie. Dat is echter een traject van de lange adem. Als ik daarvoor drie jaar vooruit kan kijken is het veel. Natuurlijk weet ik of we naar Rome of Madrid gaan, maar over welke wegen ik exact ga rijden weet ik nog niet.'

Van de Pasch deed drie jaar terug zijn intrede - na in de periode 1990-1996 ook al voor de onderneming actief te zijn geweest - in het bedrijf als directeur-grotaandeelhouder: 'Onder mijn voorganger was Hoogerdijk in 23 jaar uitgedroogd tot een schitterende solide onderneming. Met mij kwam er een man van 38 binnen die commercieel ingesteld was en het bedrijf - dat enigszins in slaap gesust was - nieuw leven inblies. Bij mijn komst heb ik eerst goed rondgekeken en daarna diverse veranderingen doorgevoerd. Met het winnen van de BOV Trofee bevestigden externe partijen dat de wel doorgevoerde wijzigingen goed zijn geweest en tevens de 'gezondheid' van het bedrijf bewaakt is gebleven.'

Achtertuint

Het enige kritiekpunt dat Van de Pasch tijdens de uitreiking van de BOV Trofee kreeg, was dat er binnen zijn onderneming 'verbreding' moet plaatsvinden. Het bedrijf is te sterk afhankelijk van de persoonlijke inzet van Van de Pasch. 'Met de komst van Peter van der Neut als director of operations is daar een oplossing voor gevonden', vertelt Van de Pasch. 'Hij is afkomstig van Van Walraven uit Mijdrecht en beschikt over veel ervaring. Hij gaat onder meer leiding geven aan onze nieuw te openen vestiging in Tsjechië. Vanuit die nieuwe vestiging willen we de Oost-Europese maakindustrie beleveren. Alleen in een straal van duizend kilometer zitten al zo'n één miljard consumenten. Onze Nederlandse vestiging blijft gewoon bestaan. Dat wat we in onze achtertuin kunnen verkopen, gaan we niet tweeduizend straten verderop produceren.'

Van de Pasch is een no-nonsense industriële ondernemer. Hoe zeer

hij ook het nut van bepaalde innovatie en samenwerking bevorderende organisatie bevestigt, hun doel hebben diezelfde 'clubs' nog lang niet altijd bereikt volgens de Eindhovenaar. 'De initiatieven zijn er, maar de echte brug moet vaak nog geslagen worden tussen de oem's en de toeleveranciers. Toen ik benaderd werd om deel te nemen aan het Brainport-project 'Meesters in de Maakindustrie' - een project dat de samenwerkingsverbanden tussen oem's en toeleveranciers onderzoekt en advies hierover uitbrengt - heb ik direct gezegd dat men het wiel niet opnieuw hoeft uit te vinden. Hoogdravende theorieën over samenwerken zijn er genoeg in de bibliotheek te vinden. Als je een echte brug tussen oem's en toeleveranciers wilt slaan moet je anders te werk gaan. Als toeleveranciers krijgen wij nog steeds targets mee om onze producten drie procent goedkoper te leveren. Als er dan een Mercedes van 3,5 ton terug moet naar de garage omdat er een rubbertje lekt dat 25 in plaats van 27 eurocent kost, vraag ik me af waar je mee bezig bent. De samenwerking is regelmatig te eenzijdig. Tot voor kort kon ik mijn ei hierover ook niet kwijt binnen de Nevat, de Nederlandse Vereniging Algemene Toelevering. Bij de directeur Theo Koster heb ik een luisterend oor gevonden. Er is nu een stuurgroep componentenleveranciers met toegevoegde waarde opgericht en daar maak ik ook onderdeel van uit. Ik heb er vertrouwen in dat we de komende periode slagen gaan maken.'

'Mkb'ers hebben ook niet de middelen om te lobbyen in Den Haag en Brussel, zoals de grote multinationals doen', vervolgt Van de Pasch. 'Ik moet daarom adviseurs inschakelen om subsidies binnen te halen. Als mkb'er heb je de tijd niet om daar zelf mee aan de slag te gaan. Bovendien vraag ik mij soms af wat door subsidieverstrek- kers als innovatie wordt aangemerkt. Een doorontwikkeling van een conventionele televisie naar een lcd-televisie of een specialistische toeleverancier die door het gebruik van bepaalde luchtdoorlatende materialen stof buiten de elektronische behuizing van een televisie weet te houden?'

Verhuizing

Aan ambitie ontbreekt het Van de Pasch niet. Dit jaar werden er al diverse bedrijfsuitbreidingen gerealiseerd. 'We hebben HTR Flooring opgericht voor de verkoop van een versie uit de zeer succesvolle Elastilon-ondervloeren familie', vertelt Van de Pasch. 'Verder hebben we HTR Deutschland GmbH opgericht en zijn we bezig met de oprichting van een Tsjechische productie- en verkooporganisatie. Bovendien zijn er eerste ideeën om ook verder 'oostwaarts' ontwikkelingen te starten in de toekomst, waarbij ik aantekenen dat wij China niet als het beloofde land zien. Om alles te kunnen verwezenlijken verhuizen we begin november naar een nieuwe fabriek annex kantoor op industrieterrein Esp in Eindhoven.'

■ Edwin Gelissen / e.gelissen@dewinter.nl