

Ferry van de Pasch van HTR BV Rubber and Foam

'De toekomst van ons bedrijf is nauwelijks te voorspellen; wij bed en

'HTR BV Rubber and Foam (Hoogerdijk Technical Rubber) heeft de afgelopen twee jaar zonder uitgeschreven meerjarig businessplan gewerkt. De rubbermarkt is namelijk, zoals wij die invullen tenminste, ongekend dynamisch en fluctuerend. Je kunt niet te ver vooruit kijken.' Aan het woord is Ferry van de Pasch van HTR Rubber and Foam. In deze editie van de rubriek Blankendaal versus (waarin John Blankendaal – programmamanager High Tech Systems bij de Brabantse Ontwikkelings Maatschappij – iedere maand in gesprek gaat met een Brabantse industrieel die leiding geeft aan een innovatieve high tech onderneming) spreekt Blankendaal met Ferry van de Pasch.



Blankendaal: 'HTR, of Hoogerdijk Technical Rubber was ooit een familiebedrijf, hoe ben jij uiteindelijk bij het bedrijf terecht gekomen?'

Van de Pasch: 'Het was de heer H.W. Hoogerdijk die in 1953 in Eindhoven Hoogerdijk Technical Rubber oprichtte. Het bedrijf legde zich toe op het leveren van poly-urethaan vormdelen voor de vrachtwagens van DAF. Toen Hoogerdijk tegen de tijd van zijn pensioen nog geen opvolger voor zijn bedrijf gevonden had, verkocht hij de onderneming aan een financieringsmaatschappij. Het bedrijf had destijds vier man personeel. Uiteindelijk droeg de financieringsmaatschappij het bedrijf over aan Bert-Jan Wits. Hij stelde mij in de jaren negentig aan als sales engineer. Ik bleek over een aardig commercieel technisch inzicht te beschikken en werkte mij in een periode van zes maanden op tot een positie direct onder Wits. Ik besefte mij toentertijd dat doorgroeien niet mogelijk was. Een DGA is immers lastig van zijn stoel af te krijgen.'

Blankendaal: 'Toch ben je uiteindelijk op die stoel terechtgekomen, hoe heb je dat gerealiseerd?'

Van de Pasch: 'In die periode, midden jaren negentig, besloot ik voor mezelf het maximale uit mijn carrière te willen halen. Iets wat ik altijd gewild heb. Als het hoogst haalbare putjesschepper was, was dat ook prima geweest.

Als ik voor mijn gevoel maar alles had gedaan om 'het maximale' te realiseren. Om dat te realiseren ben ik, via eerst ruim zes jaar in Duitsland actief te zijn geweest in de rubberindustrie bij een partner van HTR, ben ik aangesteld als verkoopdirecteur bij een kunststof spuitgietsbedrijf. Dit kunststofbedrijf was onderdeel van een Deense multinational en al snel bleek dit niet mijn droombaan. Ik was een week per maand bezig met rapporten schrijven om verantwoording af te leggen richting het hoofdkantoor. Bovendien bleek de kunststofwereld wezenlijk te verschillen met die van rubber. Ik verlangde al snel terug naar de rubberindustrie. Toevalligerwijs was Bert-Jan Wits op zoek naar een opvolger om HTR aan over te dragen. Uiteindelijk heb ik eind 2004 via de bank een financiering weten te bemachtigen om het bedrijf over te nemen.'

Blankendaal: 'Welke zaken zijn je in die eerste jaren van je zelfstandig ondernemerschap opgevallen?'

Van de Pasch: 'Allereerst struikel ik over dezelfde steen als een ander, maar kijk ik wel waarover ik gestruikeld ben en wat ik er mee kan. Het eerste jaar als ondernemer – 2005 – stond vooral in het teken van doorgaan op de ingeslagen weg. Al snel ben ik zaken gaan verbeteren en nieuwe dingen toe gaan voegen

waardoor wij gegroeid zijn naar een bedrijf met vijftig medewerkers in Eindhoven en daarnaast vestigingen in Duitsland, Turkije en India. In Turkije gaat het overigens om een joint-venture.'

Blankendaal: 'Je vertelt dat je zaken toegevoegd hebt, hoe ziet jullie portfolio er momenteel uit?'

Van de Pasch: 'Wij kennen vijf productgroepen, te weten extrusie, spuitgietsen, convertie, thermovormen en vormslangen. Met deze rubberproducten leveren wij tal van verschillende industrieën toe. Dit loopt uiteen van elektronica tot automotive, medical, bouw, machine- en apparatenbouw, agri en solar. Een voorbeeld van een product dat wij ontwikkeld hebben is een rubberen voet die geschikt is voor het plaatsen van zonne-energiesystemen op platte daken. Die rubberen voet gaat migratie-uitreding tegen. Iets wat tot nu toe een groot probleem was voor montage op platte daken. Verder hebben wij in eigen huis een rubber profiel met geïntegreerde LED-verlichting ontwikkeld en momenteel ontwikkelen wij een nieuwe lijmmachine waarmee wij efficiënter, beter en economischer lijm op allerlei materialen aan kunnen brengen om zaken zelfklevend te maken.' Dit type innovaties proberen wij voor alle industrieën die wij toeleveren te genereren.

Blankendaal: 'De rubberindustrie kent wereldwijd traditioneel gezien een groot aantal bedrijven. Wat is in jouw optiek het belangrijkste onderscheidende vermogen van HTR?'

Van de Pasch: 'Wij beschikken over een ideale mix aan producten waarbij wij ons richten op een aantal marktsegmenten met vergaande ontzorging, innovatiever zijn dan anderen en absoluut specialisme. De goedkoopste ter wereld zijn is daarom niet ons streven, tijdig en kwaliteit gekoppeld aan hoge service en innovativiteit leveren is veel belangrijker in deze tak van sport. Inkoop technisch vormen onze producten weliswaar vaak een financiële sluitpost, maar ze zijn zeer essentieel. Als een bus bijvoorbeeld niet uitgeleverd kan worden door een rubber profiel wat ontbreekt, wordt het toch een ontzettend duur profiel voor de busfabrikant.'

Blankendaal: 'Jullie beschikken in Duitsland over een verkoopkantoor, hoe belangrijk is dat?'

Van de Pasch: 'De Duitse vestiging staat voor onze Nederlandse fabriek al op de derde plaats als afnemer. De export van ons totale bedrijf stijgt daardoor momenteel tot een niveau van zo'n zesendertig procent. De export zal in de komende jaren ook alleen maar verder toenemen door onze verdergaande internationalisering.'

enken elke maand nog nieuwe dingen'



Blankendaal: 'Je beschikt namelijk niet alleen in Nederland en Duitsland over vestigingen, maar ook in een lagelonenland als India. Dat doen jullie nog niet zo lang. Waarom zijn jullie hier niet eerder mee gestart?'

Van de Pasch: 'Wij hebben inderdaad in tegenstelling tot veel andere Westerse bedrijven relatief lang de tijd genomen om een productielocatie in een lagelonenland te selecteren. Vanaf de eerste dag dat ik hier als directeur begonnen ben, heb ik gekeken hoe de rubberindustrie in Azië ingericht is. Ik heb daarbij ook altijd het ideaal plaatje in mijn hoofd gehad van produceren in West- en Oost-Europa en Azië. Bovendien wilde ik elke locatie een unique selling point geven. Zij moeten niet exact hetzelfde doen en zich alleen onderscheiden op kostprijs.'

Blankendaal: 'In tegenstelling tot veel anderen hebben jullie niet voor een fabriek in China, maar voor een vestiging in India gekozen. Kun je uitleggen waarom?'

Van de Pasch: 'China is traditioneel gezien geen rubberland. India kent daarentegen wel een rijke rubberhistorie. Verder spreken ze in India misschien wel 137 verschillende dialecten, maar spreken alle inwoners fatsoenlijk Engels. Dat is natuurlijk essentieel om in een dergelijk land succesvol te kunnen

opereren. Een ander wezenlijk verschil dat ik niet ongenoemd wil laten is de leergierigheid van de Indiër. Alles tezamen hebben zij een aantal zaken voor op China en hebben wij ons oog daarom op India laten vallen.'

Blankendaal: 'En de massaproductie; waar laten jullie die plaatsvinden, in India?'

Van de Pasch: 'Vreemd genoeg is massaproductie in West- of Oost-Europa in het geval van ons bedrijf nu nog vaak goedkoper dan in India. Door de hoge automatisering en de bijbehorende kwaliteit die wij kunnen leveren, realiseren wij vanuit Europa een zeer lage kostprijs. Bovendien brengt massaproductie in India logistiek gezien ook nog extra kosten met zich mee en vormt ook de tijd die voor diezelfde logistiek nodig is een probleem. Snelle levering is in deze branche veelal noodzaak. Derhalve bekijken wij bij elk project individueel waar dat product op dat moment het best gemaakt kan worden.'

Blankendaal: 'En waarom heb je voor een vestiging in Turkije gekozen?'

Van de Pasch: 'Turkije ligt niet alleen geografisch tussen Nederland en India in, maar is ook cultureel gezien een middelpunt. Het is een mooie brug naar Azië. In India hebben wij twee jaar gezocht naar een geschikt

persoon die de lokale cultuur en de rubberindustrie kende. Voor Turkije geldt eigenlijk hetzelfde. In het buitenland communiceren op Westerse wijze leidt namelijk ongetwijfeld tot een mislukking. Wij vinden het zeer belangrijk met lokale mensen te werken die de regionale normen en waarden kennen.'

Blankendaal: 'Hoe zie jij de komende jaren voor je bedrijf verlopen?'

Van de Pasch: 'Ik heb de afgelopen twee jaar zonder een uitgeschreven meerjarig businessplan gewerkt vanwege alle snelle en economische ontwikkelingen. Momenteel beschikken wij over een dergelijk plan waarbij de komende twaalf maanden met pen

geschreven staan en de twaalf maanden die volgen met potlood. Na die periode volgen wij 'de weg naar Rome of naar Madrid', oftewel alleen de richting wordt bepaald. De markt is ongekend dynamisch en fluctuerend. De werkelijke toekomst van ons bedrijf is nauwelijks te voorspellen omdat wij iedere maand nog nieuwe dingen bedenken waar wij wel of niets mee doen. Met het innovatieve vermogen zit het dus goed. Daardoor zie ik de toekomst rooskleurig tegemoet en staan wij nooit te lang stil bij een tegenvalende economie.'

* Edwin Gelissen-Van Gastel / redactiebb@dewinter.nl

Over Hoogerdijk Technical Rubber

Hoogerdijk Technical Rubber (HTR) is sinds 1953 producent en leverancier van rubberproducten. Op het gebied van afdichten, afschermen, afwerken en dempen is het bedrijf een allround specialist. De op het Eindhovense bedrijventerrein Esp gevestigde onderneming begeleidt bij het ontwerpen van rubberproducten en bepaalt met de afnemer de technische specificaties voor de toepassingen. HTR levert een brede reeks van producten aan industrieën zoals de automobielen- en carrosseriebouw, de elektra- en elektronica-producten, de machine- en apparatenbouw en de defensie- en luchtvaartindustrie. In 2008 won directeur-eigenaar Ferry van de Pasch met HTR de Beste Ondernemers Visie Award (BOV Award) in Zuidoost-Brabant.