

Niet denken buiten de box, maar zonder box



Algemeen directeur Ferry van de Pasch van HTR Rubber & Foam weet dat zijn product 'niet sexy' is: "Maar o zo belangrijk, omdat het aan het eind van het productieproces vaak letterlijk de gaten opvult en daarmee de toleranties opvangt en afdicht."

"Mijn zakenpartner Peter van der Neut en ik vullen elkaar perfect aan. Ik ben commerciant, hij technicus. We hebben soms flinke discussies, maar komen altijd tot goed resultaat. We hebben hetzelfde doel: niet meer maken van hetzelfde, maar we willen óf dingen maken die nog niet bestaan óf waarvoor veel anderen de vakkennis niet hebben. Zo lossen we voor onze klanten problemen op en maken we hun producten beter dan ze zelf soms voor mogelijk achten", onthult Van de Pasch misschien wel hét geheim van HTR Rubber & Foam in Eindhoven: de manier van denken. "Onze filosofie is: je hoeft niet buiten de box te denken, als je zorgt dat er geen box meer is. En dat passen we toe in al onze producten, of we die nu maken voor de auto-industrie, de machinebouw, de medische sector, traditionele

bouw of voor de agrarische industrie."

Van de Pasch begon in 1990 als juniorverkoper bij Hoogerdijk, zoals het bedrijf officieel heet. Na ruim zes jaar ging hij voor een grote Duitse fabrikant werken, later voor een multinational, maar in 2005 wilde hij terug de 'rubberwereld' in en kocht hij het bedrijf waar hij ooit begon. "We zijn de weg ingeslagen van groei, innovatie en strategische keuzes. In 2008, middenin de crisis, betrokken we ons nieuwe pand op Esp én openden we een Duitse vestiging. Toch sloten we dat jaar af met zwarte cijfers. Toen ik ook de Beste-Ondernemers-Visietrofee won, kregen ook 'buitenstaanders' door dat we best erg goed bezig zijn."

Eén van de pluspunten waardoor de BOV-trofee in de wacht gesleept werd, is de veelzijdigheid. "Daarmee kun je de crisis overleven. Gaat het slecht in de ene sector, dan gaat het goed in de andere. En we willen blijven innoveren. Zo hebben we pas een machine aangeschaft die producten test op brandveiligheid. Steeds meer producenten vragen om een bepaalde norm, we kunnen nu aantonen dat onze producten daaraan voldoen."



"De Kamer van Koophandel Brabant helpt ondernemers succesvol te zijn. Onder meer door in te zetten op innovatie en netwerken."

Paul van Moorsel
(040) 232 39 35
pmoorsel@brabant.kvk.nl

De Kamer van Koophandel geeft advies, heeft kennis en informatie in huis en brengt ondernemers met elkaar in contact. Meer weten? Neem contact op met één van onze bedrijfsvoorlichters (040) 232 39 11) of met de accountmanager in uw regio. Zie ook: www.kvk.nl