

Pompen- en filterproducent Hendor 60 jaar

Bladel belevert de wereld

In 1948 startten *Hendrikus* en *Dorotheus Bohncke* in Aalsmeer het familiebedrijf Hendor. Allereerst met het maken van kunststof kranen voor de kassenbouw. In 1960 kwam het bedrijf in Bladel terecht, gestimuleerd door subsidies en goedkope grond, en omwille van de grootste klant die in Eindhoven gevestigd was. Directeur Verkoop Rinie Voets werkt sinds 1984 bij het bedrijf, en vertelde vakblad *Oppervlaktetechnieken* meer over de markten en export van pompen en filters, waar het wereldwijd opererende VOM-lid erg succesvol in is.

Hendor vraagt zich geregeld af wáár de kansen liggen, hoe de markten nu in elkaar zitten, en belangrijker nog: welke behoeftes de klant heeft. "Er zijn zoveel verschillende pompen, maar degene die in staat is, zijn pomp aan te passen aan de behoefte, die heeft natuurlijk prijs. Daar zijn we toch wel steeds meer mee bezig, wij moeten het niet hebben van de massa *low cost* pompen/filters; "wij bestaan echt van de toegevoegde waarde," aldus Voets.

De toegevoegde waarde uit zich ook in de eenvoud van de pompen en filters die gebouwd worden: "Met een pomp van €500,- kunnen wij ons niet veroorloven een service-monteur naar Japan te sturen, dus het moet wel *selfsupporting* zijn". Door het actieve exportbeleid wordt dat tegelijk ook afgedwongen. De klant moet het product indien nodig, zélf kunnen repareren."

Voets komt met een voorbeeld uit de praktijk: "Wij garanderen de nalevering van onderdelen tot tien jaar na levering. Onlangs vroeg een klant om onderdelen voor een pomp in een galvanolijn uit 1981. Op basis van de foto kon het model geïdentificeerd worden. Na 27 jaar hadden we geen reserveonderdelen meer, maar de klant raakte ook overtuigd dat ze beter uit waren met een nieuwe pomp. Maar voor de historie is het leuk, ik probeer met zo'n klant wel een *deal* te maken dat we de pomp terugkrijgen voor ons museumpje."

NETWERKEN

Zo'n 25 jaar geleden startte Voets met een actieve marktbenadering: voor de continuïteit van een bedrijf met een relatief kleine thuismarkt is dat van groot belang. Waar collega-fabrikanten 'in dezelfde vijver vissen' is ook een exportmarkt hard nodig. "Een advertentie in *Galvanotechniek* leverde in eerste instantie tien reacties op uit Duitsland, en met vijf van hen werken we nu 25 jaar later nog steeds. Bedrijven uit Duitsland die net iets specifiekere zoeken, kunnen dus



Rinie Voets toont hoe Hendor in de prijzen viel op het bedrijfsjubileum. Zeker de Aziatische gasten hadden flink uitgelopen met hun geschenken.

bij ons terecht. Natuurlijk worden daar ook goede pompen gemaakt, maar men zoekt steeds naar nieuwe aanbieders, nieuwe bronnen. Er was destijds misschien ook een prijsvoordeel. Bovendien beschouwen wij Nederlanders Duitsland toch ook een beetje als onze *Heimmarkt*."

VERRE MARKTEN

In de huidige economie wordt veel gesproken over groeiemarkten als China. De indruk bestaat dat dat land door goedkoop te produceren misschien de Westerse markten overschaduwde. Voets is nuchter, en denkt intussen dat het wel meevalt. De infrastructuur is daar niet altijd in orde. "Ik heb verschillende keren gezien dat zo'n bedrijf gewoon plat ligt", dan is het 'ja, er is geen stroom vandaag'. China heeft nog een lange weg te gaan om werkelijk alles op orde te krijgen en tegen die tijd zal het kostenniveau dat van ons benaderen."

De *Asean* landen bedient Hendor vanuit Singapore, waar men sinds 8 jaar een magazijn heeft. China wordt bediend vanuit het eigen

verkoopkantoor in Sjanghai. Japan en Zuid Korea zijn eveneens belangrijke afzetgebieden.

Sinds 1994 heeft Hendor al een eigen vestiging en magazijn in South Carolina. Het was bijna niet mogelijk de Verenigde Staten vanuit Nederland te bedienen. Voor een *next day delivery* is het gewoon te ver weg. Onverminderd is ook de Nederlandse markt volop actueel, aangezien Hendor alle fabricageprocessen in eigen huis heeft. Het bedrijf is dus in staat adequaat in te spelen op de behoeften uit de markt. "Daarom kom ik ook twee keer per jaar op de algemene ledenvergadering van de VOM. Ik treft er soms mensen die ik een half jaar later ook nodig heb, of voor wie ik wat kan betekenen."

MEER INFORMATIE

Hendor BV
Leemskuilen 15, Bladel
tel.: 0497 - 339 389 / fax: 0497- 381 593
info@hendor.com / www.hendor.com