

EEN GOED IDEE, DE BESTE BASIS

Wereldwijd succes

Henry Kroeze was ooit draaier/frezer bij een bedrijf in Kinderdijk, maar het ondernemerschap lonkte. Anno 2013 is hij eigenaar van twee bedrijven in de maritieme sector. Een gesprek.

TEKST: NIENKE LANDRÉ FOTO'S: PIETER DE SWART

Holland Marine Parts is aanwezig op de Hiswa Amsterdam Boat Show van 5 t/m 19 maart 2014. Voor meer informatie: www.hiswa.nl.

U W CARRIÈRE BEGON IN KINDERDIJK? 'Ja, bij IHC, toen nog Smit Kinderdijk geheten. Daar ben ik als leerling in de bedrijfsschool begonnen. Ik heb daar alle machinale bewerkingen doorlopen. In de avonden heb ik mijn MTS Werktuigbouwkunde gehaald en kreeg de kans door te groeien binnen het bedrijf. Ik kwam bij Projecten & Calculatie terecht, daarna in de verkoop en uiteindelijk in het management van een machinefabriek. Toen wist ik genoeg om voor mezelf te beginnen. Samen met een compagnon richtte ik in 1996 HK Technical Parts op. Dit bedrijf houdt zich bezig met de levering van technische onderdelen aan diverse industrieën waaronder de scheepsbouw. Onze klanten vind je over de hele wereld en wij proberen hen te ontzorgen voor wat de inkoop van onderdelen betreft. Drie jaar geleden heb ik mijn compagnon uitgekocht en mijn tweede bedrijf opgericht: Holland Marine Parts.'

HOLLAND MARINE PARTS IS ONTSTAAN UIT EEN GOED IDEE TOCH?

'Ik ben altijd al op zoek geweest naar een eigen product. Zo stuitte ik op de voorloper van een systeem, dat wij verder hebben doorontwikkeld en geoptimaliseerd voor de jachtbouw: de Jet Thruster. Dit is een alternatief voor de conventionele boegschroef voor schepen tot achttien meter. De elektropomp van de Jet Thruster produceert een krachtige waterstraal die de boot naar links of naar rechts stuurt. Op die manier kunnen jachten of motorboten heel gemakkelijk zijwaarts manoeuvreren. De verdere optimalisatie van het systeem heeft ons veel energie gekost, maar alle moeite is niet voor niets geweest. De Jet Thruster doet het wereldwijd namelijk heel goed. Het is dan ook een uniek product en wij zijn de enige producent ter wereld. Onlangs heb ik nog een systeem verkocht aan een klant in Zuid-Afrika. Holland Marine Parts gaat dus helemaal over de Jet Thruster. Mijn andere bedrijf, HK Technical



Henry Kroeze
optimaliseerde de Jet
Thruster en maakte er een
internationaal succes van.

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

Om Nederlandse ondernemers in het buitenland te ondersteunen, heeft de Rabobank International Desks op alle continenten. Lokale kantoren met Nederlands-sprekende specialisten met een groot lokaal netwerk, die u in contact kunnen brengen met bijvoorbeeld goede accountants of juristen. Samen met uw accountmanager helpen de International Desks u uw grenzen te verleggen. Zodat ondernemen in het buitenland bijna net zo gewoon wordt als in Nederland.

Parts, is leverancier van alle onderdelen voor de Jet Thruster. Bij Holland Marine Parts bouwen we met die onderdelen de Jet Thruster. Toen ik drie jaar geleden Holland Marine Parts oprichtte, is ook mijn schoonzoon Pieter Cats in de zaak gekomen. Een gouden greep. Hij is Marketing Manager bij Holland Marine Parts.'

IS HET NIET OOK RISKANT OM FAMILIE IN HET BEDRIJF TE HALEN?

'Mijn schoonzoon en ik zijn van dezelfde makelij: perfectionistisch, positief-kritisch en gedreven. We kunnen daardoor heel goed samenwerken. Ik vind het ergens juist wel prettig dat Pieter mijn schoonzoon is en dat we niet alleen zakelijk maar ook privé bij elkaar betrokken zijn. Het is de bedoeling dat hij later de leiding van de bedrijven van me overneemt, ik heb er alle vertrouwen in dat hem dat fantastisch afgaat. Pieter is soms nóg gemotiveerder dan ik en werkt niet zelden dag

en nacht door. Als ik hem dan wat wil afremmen, zegt hij: "Amerika slaapt niet als wij slapen". En zo is het natuurlijk ook.'

BENT U VANAF BEGIN UUR KLANT BIJ RABOBANK DRECHTSTEDEN? 'Nee, we bankierden in de beginjaren elders. Na een fusie verdween echter het persoonlijke element uit onze zakelijke relatie. Wij houden van korte lijnen, vaste contactpersonen en ook graag betrokkenheid. Dat vonden en vinden we nog steeds bij Rabobank Drechtsteden. Ik spreek regelmatig onze accountmanager Ronald Moerings en ben zeer tevreden over zijn advisering. Die zullen we de komende jaren zeker ook hard nodig hebben, want ik verwacht een enorme expansie van de Jet Thruster. De omzet van 2012 hadden we dit jaar al in mei gehaald. Dat verwacht je niet snel in deze tijd, want wij verkopen toch een luxe product. De mensen gaan er gelukkig voor!'

 WWW.H-K.NL,
WWW.HOLLAND
MARINEPARTS.NL