

HERFINANCIER UW WOONKREDIET
STROP VOOR DE BANKEN, ZEGEN VOOR DE KLANT



Trends

www.trends.be

FINANCIËEL-ECONOMISCH WEEKBLAD VAN 12 TOT 18 MAART 2015

*Uniek
verjaardagsnummer*

40

JAAR
Trends

40 **PORTRETten** *van*
BELGISCHE WERELDTOPPERS



TRENDS NR 11 - 41STE JAARGANG - €5,90
12 MAART 2015
ISSN 0776-3387 - P509560 - www.trends.be
015111
5 414286 111247

HTMS: AFDICHTINGEN VOOR DE INDUSTRIE MECHELEN

NICHEPRODUCT IN EEN RUIME MARKT



PAUL VAN DEN BROECK
 "Het is onze ambitie nog meer te specialiseren en te focussen op nieuwe ontwikkelingen."



W. KEMPENAEERS

HTMS ontwikkelt en produceert metalen afdichtingen voor de industrie. Het Mechelse bedrijf haalt 98 procent van zijn omzet in het buitenland. Dat is het resultaat van een doorgedreven specialisatie.

HTMS, voluit High Tech Metal Seals, werd in 1999 opgericht. Met metalen afdichtingen voor gebruik in extreme omstandigheden mikt de nichespeler op een wereldwijde afzetmarkt. "We hebben slechts één product", zegt algemeen directeur Paul Van den Broeck. "Maar daarmee bereiken we zowat alle industrieën in bijna vijftig landen. Die sectorale en geografische diversificatie vormt een goede buffer. Wanneer het minder goed gaat in bijvoorbeeld de olie- en gasindustrie, zorgen andere sectoren voor een gezond evenwicht."

De klanten van HTMS zitten voornamelijk in Europa en India, maar het bedrijf is ook actief in onder andere Amerika, Canada en Japan. "In India wordt tegenwoordig heel veel ontwikkeld en geproduceerd, en wij springen op die trein", zegt Van den Broeck. "Met onze afdichtingen maken we sowieso deel uit van het

ontwikkelingsproces. Onze afnemers zijn veelal de grote spelers, zoals Siemens en Astrium, de ruimtevaartdivisie van het Europese EADS-consortium. Omdat we van bij het begin betrokken zijn bij de ontwikkeling van hun producten, gaat het weliswaar om een langdurig proces. Tussen het eerste contact en de uiteindelijke productie zit al snel drie jaar. In India mag je daar nog eens drie jaar bijtellen."

Innovatie

In 2013 genereerde HTMS een omzet van 6,7 miljoen euro. Liefst 98 procent van de verkopen wordt gerealiseerd buiten de landsgrenzen, waardoor het bedrijf zich van Flanders Investment & Trade een jaar lang 'Leeuw van de Export' mag noemen in de categorie kleine bedrijven. De ruim dertig medewerkers zetten zwaar in op innovatie en nieuwe technologie. "Dat is een absolute vereiste om in de markt te blijven", meent Van den Broeck. Minstens tien procent van de bedrijfsomzet wordt jaarlijks geïnvesteerd in onderzoek en ontwikkeling.

Als relatief kleine speler bevindt HTMS zich naar eigen zeggen in een bevoor-

rechte positie ten opzichte van de concurrentie. Paul Van den Broeck: "We hebben ons almaar meer gespecialiseerd in dat ene product. Daardoor hebben we veel meer knowhow en toptechnologie in huis dan onze collega's. Dat zijn meestal grote bedrijven die afhankelijk zijn van banken en investeringsgroepen. Daardoor zijn ze minder flexibel en nemen ze trager beslissingen. Ze grijpen terug naar standaardoplossingen, terwijl wij afdichtingen op maat van de klant ontwikkelen. We hebben geen verkopers, maar wel ingenieurs die de noden van onze klanten begrijpen."

Nóg beter worden

HTMS wil dezelfde koers blijven varen. "Het is soms verleidelijk om andere dingen te doen", geeft Van den Broeck toe. "We moeten er constant over waken dat we niet van de weg geraken. Het is onze ambitie nog meer te specialiseren, te focussen op nieuwe ontwikkelingen en zo nóg beter te worden in metalen dichtingen." Een ommezwaai is absoluut niet aan de orde. "Onze bestaande klanten blijven onze topprioriteit." © RVE