



# ‘We hebben een bedrijf dat niet meer in te halen is’

Wijnand Hendriks, CEO van Henko A&T: ‘Pluk de dag en maak er wat moois van’

**Niemand had voorzien dat Wijnand Hendriks een succesvol zakenman zou worden. Ook Hendriks zelf niet. Hij moest van ver komen, zo zegt hij zelf.**

Auteur: Fleur Dil

Wijnand Hendriks is CEO van Henko A&T (Adhesives & Tools), dat hij in 2008 oprichtte. Het bedrijf is gespecialiseerd in het ontwikkelen van diverse lijmsorten, gereedschappen en aanverwante producten voor de installatie en het onderhoud van kunstgras. Later kwam daar nog een aantal bedrijven bij. Ik ontmoet Hendriks op zijn bedrijf en spreek hem over zijn successen, ideeën en drijfveren, maar ook over de klappen die het leven soms uitdeelt.

## **Waar komt je fascinatie voor kunstgras vandaan?**

‘Het kwam op mijn pad en daardoor ontstond een bepaalde passie. Mijn drijfveer is het beha-

len van een zo hoog mogelijke kwaliteitsnorm, niet op één project, maar op alle projecten. We bekijken steeds of er ergens iets moet worden verbeterd en of er een gereedschap moet worden ontwikkeld. Alles is gericht op verbetering van de kwaliteit.

Op het moment dat ik in deze branche belandde, viel het mij op dat er bij veel bedrijven geen balans was. Iedereen installeerde kunstgras op zijn eigen manier. Wij probeerden een installatiestandaard aan te brengen. Dat is ook kwaliteit. Er waren bijvoorbeeld nog helemaal geen trainingsfaciliteiten voor het aanleggen van kunstgras.’

## **Hoe ben je eigenlijk in deze branche beland?**

‘Ik ben begonnen met een kunstgrasverlegbedrijf. We waren een wereldwijde speler voor grote voetbalclubs, maar ook voor hockey- en golfvelden en skischansen. Nadat ik in 2008 mijn aandelen had verkocht, richtte ik Henko op. Ik ben toen in de lijm gestapt. Hoewel ik me nog deels bezighield met het aanleggen van kunstgras, namen de productie en verkoop van lijm de overhand.’

## **Tegen welke uitdagingen liep je aan bij de start van je eigen onderneming?**

‘Ik begon met mijn bedrijf tijdens de financiële crisis. Dat is natuurlijk niet de beste tijd om een onderneming te starten. De uitdaging was dat de groei moest worden voorgefinancierd. Omdat we een exportbedrijf zijn en de waarde van de producten hoog is, is de voorfinanciering dus ook hoog. Dat gaat van je eigen liquiditeit af. Als je dan veel orders hebt, wordt die



hoeveelheid een probleem. Maar je moet de groei wel bijhouden, dus alle winst werd weer geïnvesteerd in het bedrijf. Dit heeft zich uiteindelijk terugbetaald. Een paar jaar geleden waren we zelfs genomineerd voor een export-award! Deze award win je eigenlijk alleen als je groene energie gebruikt en daarvoor konden wij niet meedingen, maar qua exportgroei staken we boven iedereen uit. We zaten bij de laatste zeven; dat was wel een eer. Later werd mij verteld dat geen enkel ander bedrijf in tien jaar tijd zo is gegroeid als wij. Inmiddels hebben we een bedrijf dat niet meer in te halen is. De ervaring die wij hebben, is een enorme investering.'

### Door de focus op kwaliteitsverbetering zijn jullie innovatief in het bedenken van producten en gereedschappen.

#### Wat is jullie nieuwste product?

'We hebben niet zozeer echt een nieuw product. Alles wat we hebben, is al innovatief. De gereedschappen die wij ontwikkelen zijn zo specifiek, die google je niet zomaar. Ook haal je ze niet even bij de bouwmarkt. We hebben 80 eigen gereedschappen gemaakt en verbeterd. Daarnaast verandert de markt. Men is meer bezig met het circulair maken van kunstgras. Dat betekent dat de coating anders wordt. Daarbij wordt echter vergeten dat het ook nog verlijmd moet worden. De gerecyclede backing van het kunstgras is zo glad, dat de lijm niet meer hecht. Dat gaat ten koste van de kwaliteit van verlijmingen. Het is lastig om een lijm te maken die hecht aan de nieuwe backing. Zo'n lijm is er nog niet.'

### Zijn er alternatieven in ontwikkeling die op termijn kunstgras kunnen vervangen, denk je?

'Nee, kunstgras is en blijft een goede oplossing. Het is bedoeld voor voetbalclubs waar continu gespeeld moet worden. Ik heb het dan niet over stadions, natuurlijk. Kostentechnisch is kunstgras veel goedkoper. Natuurlijk gras kost zo'n 50.000 euro per jaar. Gemeentes hebben er ook belang bij dat er goed gras ligt. Voor de sociale cohesie in de gemeente zijn sportverenigingen heel belangrijk en daar hoort goed gras bij.'

### Jullie zijn niet de enige speler in deze branche. In welk opzicht zijn jullie onderscheidend?

'Wij produceren niet alleen lijm, maar alle producten die betrekking hebben op kunstgras.

Daarmee zijn we uniek. Andere bedrijven verkopen bijvoorbeeld alleen lijm, meer niet. Bij ons kunnen klanten alles kopen. Daarnaast geven we trainingen. Neem een loodgieter: die gaat naar school om loodgieter te worden. Maar hoe leg je kunstgras aan? Dat leer je niet op school. Wij hebben daarvoor de kennis en de spullen.

Het moet gewoon goed zijn. Met ons *one-point-shopping*-principe ontzorgen we bovendien de klant. Dit betekent één aanspreekpunt, één bestelling, één factuur en één transport. Heel makkelijk en overzichtelijk voor de klant.'

### In 2018 werd Henko Workwear opgericht. Waarom?

'Dat vloeide voort uit Henko A&T. Voor het aanleggen van kunstgras is bepaalde werkkleding nodig en daarnaast beschermingsmiddelen, zoals veiligheidsbrillen, handschoenen en helmen. Daar zijn wij mee begonnen. Inmiddels verhandelen we alle kleding voor elke branche. Bedrijven kunnen de kleding makkelijk bestellen via onze webshop. We hebben nu ook een borduurstudio. Als je bedrijfskleding levert, moet je die ook kunnen borduren en bedrukken. Zo vloeit het één uit het ander voort. In de toekomst wil ik nog een wasserette opzetten voor het wassen van bedrijfskleding. Ik heb ideeën genoeg.'

### Waar heb je de kennis opgedaan voor het opzetten van je eigen bedrijf?

'Ik kan helemaal niet goed lezen en schrijven. Ik kom van heel ver, wat dat betreft. Vroeger zeiden leraren tegen mij dat ik nog in de goot terecht zou komen. Ik heb de laagste lbo-opleiding gedaan die je maar kon bedenken: ik ging naar het ito (individueel technisch onderwijs). Doordat ik die handicap heb, werd ik wel de beste spreker. Ik denk anders, ik ben een beelddenker. Alles wat ik bedenk, kan ik met mijn handen maken. Echt! Ik had nooit kunnen denken dat ik dit zou bereiken. Dat ik nu op het hoogste niveau samenwerk met de top van de wereld, de meest interessante mensen ontmoet, dat is bijna niet te bevatten!'

### Je hebt veel van de wereld gezien en veel mensen ontmoet. Welke ontmoetingen zijn je het meest bijgebleven?

'Ik heb zoveel dingen meegemaakt. Ik heb gewerkt aan de Syrische grens tijdens de oorlog en heb bomaanslagen onder mijn voeten gevoeld. Ik heb de leukste voetballers mee-

gemaakt. Ik heb de rijkste mensen ter wereld ontmoet; dat is een totaal andere wereld. Ik ben opgehaald met privéjets; je kon het zo gek niet bedenken. Je ziet ook de keerzijde van zoveel rijkdom. Hoe rijker, hoe eenzamer. Rijken hebben altijd mensen om zich heen die iets van ze willen.'

### Wat vind je belangrijk als ondernemer?

'Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Iedere ondernemer zou hiermee bezig moeten zijn, vind ik. Mensen in de maatschappij een kans geven, of ze nu een rugzakje hebben of op een andere manier op achterstand staan. Er hoeft niet altijd een stempel op gedrukt te worden. Daarom werken wij samen met Konnekt'os en Werk.Kom. Zij bemiddelen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. We zijn ook een erkend leerbedrijf en bieden stageplekken aan in onze organisatie. Zo hebben we onder andere statushouders in dienst gehad. Het mooie is dat je mensen ziet veranderen. Werken en geld verdienen geeft zelfvertrouwen en je wordt er onafhankelijk van.'

### Privé heb je ook het nodige meegemaakt. Wat kun je daarover vertellen?

'Mijn jongste broer is drie jaar geleden overleden. Dat had een enorme impact. In dezelfde periode werd mijn dochter ook ziek. Zij was pas twaalf jaar oud. Ze zijn in dezelfde week geopereerd aan een hersentumor. Dat was echt bizar. Bij mijn broer is het misgegaan, helaas. Mijn dochter heeft aan de operatie gelukkig niets overgehouden, hoewel het een enorme ingreep was. Inmiddels is ze gezond verklaard.'

### Wat hebben deze gebeurtenissen voor je betekend?

'Je realiseert je dat het leven kort is. Ik stelde mezelf de vraag: wat neem je mee als je overlijdt? Niks! Materieel heb ik alles wat ik wil. Maar al heb je nog zoveel geld, het verliezen van dierbaren kun je er niet mee voorkomen. Je moet het leven dat je leidt leuk invullen. Verdraagzaamheid kost niks, maar is wel belangrijk. Pluk de dag en maak er wat moois van.'



Scan, lees &amp; deel!