

## GROEI

Twee jaar geleden moest Power-Packer nog reorganiseren, nu wordt ingezet op forse groei. Binnen vijf jaar moet de omzet zijn verdubbeld tot ruim 300 miljoen euro.

'We blijven doen waar we al goed in waren, maar willen minder afhankelijk zijn van de automotive sector.'

Jan Smit, algemeen directeur Power-Packer



# 300.000.000

euro moet in 2015 de omzet zijn van Power-Packer is de doelstelling; een verdubbeling ten opzichte van 2010.

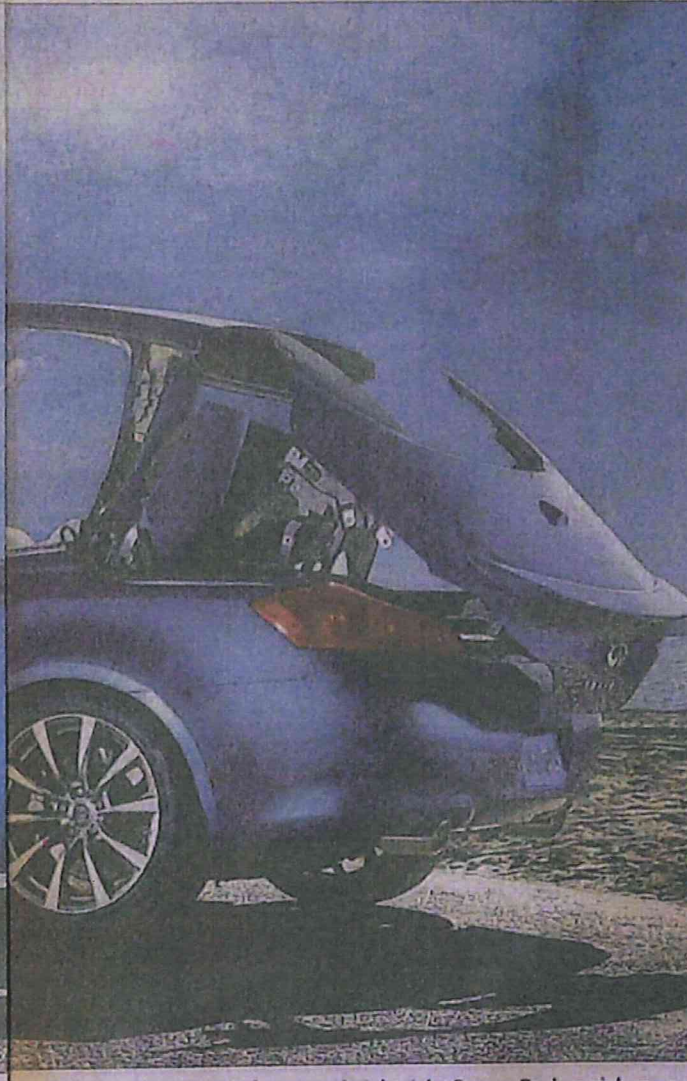
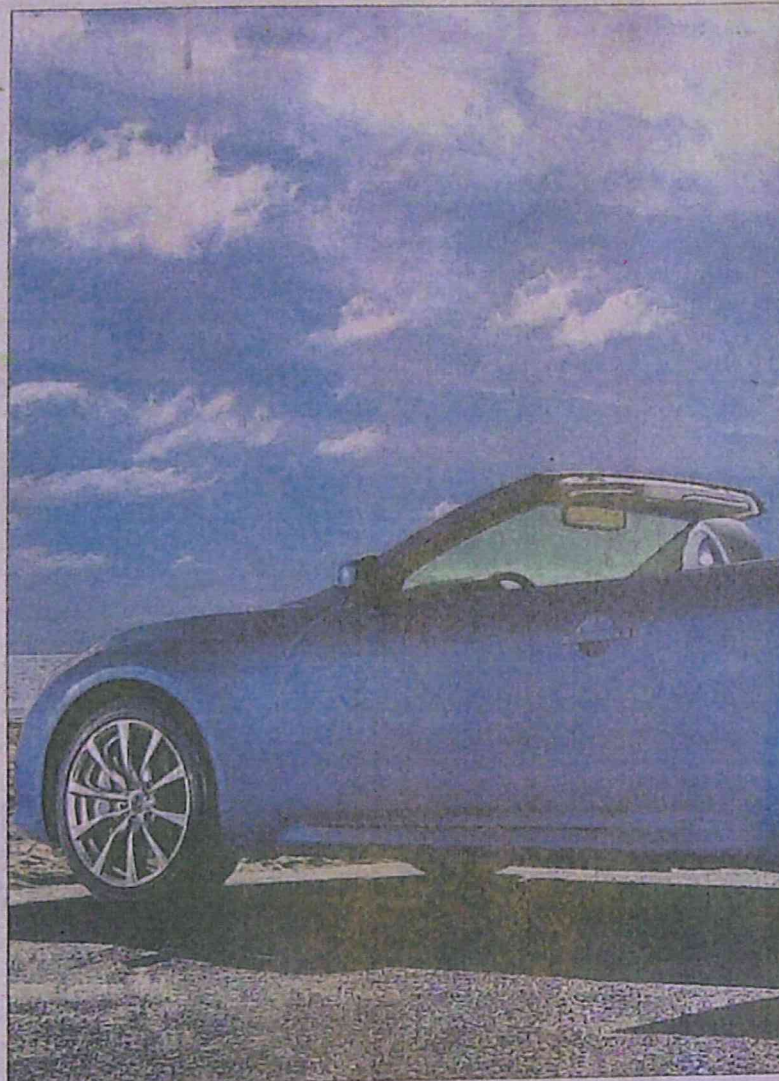
# Power-Packer kiest in 'kwakkelperiode' voor aanval

De dip in de auto- en truckverkoop raakte Power-Packer hard. De Oldenzaalse producent van hydraulische systemen voor cabriodaken en kantelcabines voor vrachtwagens zet nu echter in op forse groei. Door ontwikkeling van nieuwe producten en het aanboren van andere afzetmarkten.

door Bert Hellegers

Uiteindelijk viel de personele schade van de reorganisatie van twee jaar geleden mee. Nadat Power-Packer eerder al afscheid had genomen van 137 uitzendkrachten, werd destijds met de vakbonden een sociaal plan uitonderhandeld voor 105 van de 426 overgebleven medewerkers. Daarvan zijn er 61 daadwerkelijk vertrokken. „Nog pijnlijk genoeg”, constateert algemeen directeur Jan Smit. „Gelukkig heeft wel 93 procent binnen een paar maanden ander werk gevonden.”

In die periode werd Power-Packer hard getroffen door de crisis. De auto- en vooral de truckverkoop daalden dramatisch. Net als veel toeleveranciers in de automotive sector liepen de verliezen voor de Oldenzaalse producent van hydraulische systemen voor cabriodaken en kantelcabines voor vrachtwagens in snel tempo op. Toch besloot Power-Packer minder personeel te laten afvloeien. Ruim 40 productiemedewerkers konden als nog blijven. „Omdat er zicht kwam op betere tijden en vooral omdat we klaar wilden zijn voor



de toekomst”, zegt Smit. „Momenteel hebben we weer 450 medewerkers, waarvan ruim 50 uitzendkrachten.” Juist in wat Smit betitelt als een 'kwakkelperiode', besloot Power-Packer voor de aanval te kiezen en fors te investeren in de ontwikkeling van nieuwe producten. „Daarvoor hebben we een aparte afdeling met een tiental mensen opgericht.” De lat voor de komende jaren is

hoog gelegd. „We hebben in 2010 afgesproken binnen vijf jaar onze omzet te willen verdubbelen naar ruim 300 miljoen euro. Door nieuwe producten, nieuwe afzetmarkten en ook gerichte acquisitie.” Voor het uitspellen van de groei-strategie heeft Power-Packer de hulp ingeroepen van VentureLab en vooral de door het moederbedrijf ingeschakelde Amerikaanse 'groei-goeroe' Michael Treacy. Nico Hofte en Gert Boers van de

Behalve op hydrauliek voor cabrio's richt Power-Packer zich nu ook op de medische markt en zonnecollectoren.

nieuwe innovatie-afdeling van Power-Packer stellen vast dat het Oldenzaalse bedrijf op koers ligt. Het bedrijf was al actief in de medische sector en ziet daarin nieuwe kansen. „Dan kun je denken aan hydrauliek voor ziekenhuisbedden, scantafels en bedliften.” Verder richt Power-Packer zich nu nadrukkelijk op de scheepsbouw en op systemen voor de hydraulische bediening van kleppen voor de procesin-

dustrie. Ook de agrisector (landbouwmachines), solarindustrie (zonnepanelen) en grondstoffenwinning (voertuigen bosbouw en boorinstallaties) zijn markten waarop Power-Packer verwacht een rol van betekenis te kunnen spelen. „We willen natuurlijk niet het kind met het badwater weggooien. We blijven doen waar we al goed in waren, maar willen minder afhankelijk zijn van de automotive sector.”

## Wereldwijd 12 vestigingen en 1.100 medewerkers

- Vanuit het hoofdkantoor in Oldenzaal stuurt Power-Packer wereldwijd 1.100 medewerkers bij 12 vestigingen aan.
- Power Packer heeft vestigingen in diverse Europese landen en ook in Mexico, Brazilië en China.
- Dit jaar komt daar een vestiging in India bij. Power-Packer wil fors inzetten op verder geografische groei.
- In Oldenzaal telt Power-Packer nu 450 medewerkers, waarvan 50 uitzendkrachten.

- Power-Packer is onderdeel van Actuant, een Amerikaans beursgenoteerd concern.
- Daartoe behoort in deze regio ook Hydrosplex Hengelo.
- Actuant is goed voor een jaaromzet van bijna 1 miljard euro en 6.500 medewerkers.
- Het bedrijf heeft onlangs binnen Actuant 2 grote innovatieprijzen ontvangen.
- Met deze prijzen maakt Actuant duidelijk dat Power-Packer voorloper is van 40 zusterbedrijven.

## Hulp VentureLab en 'groei-goeroe'

Om de gewenste groei handen en voeten te geven, heeft Power-Packer de hulp ingeroepen van VentureLab, een gezamenlijk project van de UT en Saxion om beginnende ondernemers te helpen en bestaande ondernemers te begeleiden bij de uitbouw en innovatie van hun bedrijf. Verder is de leiding van Power-Packer te rade gegaan bij de Amerikaanse 'groei-goeroe' Michael Treacy. De samenwerking met VentureLab heeft vruchten afgeworpen, stellen Gert Boers en Nico Hofte namens Power-Packer vast. „VentureLab is een sparringpartner voor ons. We krijgen daardoor een klankbord met deskundigen over onze plannen. Via het netwerk van VentureLab hebben we toegang tot bijvoorbeeld bedrijven die in de medische sector actief zijn. Ook hebben we gebruik kunnen maken van hun contacten hier in de regio. Zo zijn we in contact gekomen met Wouter Witzel in Losser, die onder meer vlinderkleppen fabriceert. We zijn aan het kijken wat we samen kunnen doen. VentureLab is voor ons de verbindende schakel. We hebben

er ook voordeel van doordat we toegang krijgen tot de kennis die de database van de UT heeft op het gebied van marktonderzoeken. Handig als we bijvoorbeeld willen weten hoe de solarmarkt zich ontwikkelt.” Via VentureLab kwam Power-Packer aan tafel met ICT-ondernemer Roel Pieper, die aan de UT verbonden is als hoogleraar Electronic Commerce. „Met hem hebben we een gesprek gehad over onze groeiambities. Dat heeft goede tips opgeleverd. Dat geldt echter vooral voor de sessies met Michael Treacy, een Amerikaan die verschillende boeken over groei heeft geschreven. Actuant heeft Treacy ingehuurd om groei en innovatie vorm te geven binnen alle onderdelen van het concern. Wat we van hem hebben opgestoken? Natuurlijk dat je risico's moet durven nemen, maar ook tijdig moet kunnen stoppen. Het heeft er ondermeer toe geleid dat we niet verder zijn gegaan op de liftenmarkt. De statistieken zien er weliswaar goed uit, maar die sector is te conservatief om daar nu als relatieve buitenstaander met innovatieve producten te kunnen scoren.”