

## ROMPA GROUP PRODUCEERT ALLES VER WEG, MET BEHOUD VAN SERVICE LEVEL

## FOLLOW THE LEADERS

Tien jaar geleden was Rompa nog een volledig Nederlandse kunststofverwerker. Dat is passé: vandaag vindt alle productie plaats in eigen fabrieken in Tsjechië en China en bij een joint venture in de VS. En een samenwerking in de Mexicaanse border zone werd vorige maand beklonken. De Rompa Group voert al een poos een strategie van 'follow the leaders' – en vaart daar wel bij.

worden dicht bij de grote klanten geproduceerd, op locaties waar de kosten laag zijn: in Oost-Europa (Tsjechië) voor West-Europa en in China in de industriële maakcentra in het zuiden (Jiangmen), midden (Chengdu) en oosten (Shanghai). De joint venture in het noordwesten van de VS (Portland) werd aangegaan om een grote klant aldaar 'om de hoek' te kunnen toeleveren.

De spreiding over drie continenten heeft twee motieven, legt Patrick Gerard uit. 'Door onze kosten zoveel mogelijk in lagelonenlanden te maken, raken we weg van dat vechten tegen prijsverschillen tussen regio's – en kunnen we nog iets verdienen.' Ten tweede: 'Wij moeten het vooral van grote, multinationale klanten hebben. Daar hebben we er nu veertien van – die voor 95 procent van onze omzet zorgen. Die willen op twee of drie continenten identieke spullen produceren: in Azië net zo goed als in Europa en Amerika. Dan helpt het als ze in al die regio's kunnen werken met dezelfde toeleveranciers, waar ze van op aan kunnen als het gaat om productkwaliteit, leverbetrouwbaarheid en aspecten als engineering/*design for manufacturing*, flexibiliteit en communicatie.'

**BIJ 'T HANDJE**

Laag kostenniveau, hoog service-niveau; dat heeft Rompa stevig geborgd. De manager van de (drie)

Chinese bedrijven is een Nederlander, die in Tsjechië een Brit. Het zijn stuk voor stuk *stand-alone* bedrijven, met eigen mensen voor engineering, finance, kwaliteit, customer service, maintenance, enzovoorts. Ceo Gerard: 'Hier in Tilburg zijn we met drie engineers, plus een product-designer; in Tsjechië hebben we negen engineers en in China tien. Die bedrijven bij 't handje nemen – hen zeggen dat ze nu-dit-en-dan-dat moeten doen – is niet nodig. Keuzes over wat we waar engineeren en produceren, maken we in samenspraak met onze klanten. Waarbij onze insteek is arbeidsintensieve (assemblage)activiteiten zoveel mogelijk in China neer te leggen.' Rompa stuurt erop een sterke, betrouwbare partner te zijn – in productie en ook in engineering, met name 'design for manufacturing'. 'Wij willen snappen wat klanten willen en hun kwaliteits-



Rompa-ceo Patrick Gerard: 'We willen jaarlijks minimaal tien en maximaal twintig procent groeien – met elk jaar een of twee nieuwe, grote klanten erbij. Dat lukt ons nu al een jaar of vier.' Foto: Erik van der Burgt

DOOR PIM CAMPMAN

**W**e ontmoeten ceo Patrick Gerard op het hoofdkantoor in Tilburg. De tien mensen daar zijn de enigen die het bedrijf in Nederland op de loonlijst heeft staan. Klein clubje? Toch niet: de specialist in spuitgieten en thermovormen groeit gestaag en is inmiddels ruim duizend medewerkers groot. Alleen moet je die, op de tien in Tilburg na, allemaal zoeken in de productiebedrijven in Tsjechië, China en Noord-Amerika. 'We hebben onze structuur flink omgegooid', zegt Gerard met gevoel voor understatement. 'Al een tijdlang zien we op wereldvlak heel wat bewegingen. Daar pro-

beren we zo goed mogelijk op in te spelen. Vier jaar geleden zijn we gestopt met produceren in Nederland. Voor een business als de onze is West-Europa helaas gewoon te duur geworden. En ook onze klanten zitten al lang niet meer in Nederland. Voor zover ze nog wel in West-Europa, bijvoorbeeld Duitsland, zitten, kunnen we ze prima bedienen vanuit Tsjechië – met dezelfde productkwaliteit en hetzelfde *service level* als ze altijd al van ons gewend waren.'

**OM DE HOEK**

De Rompa Group volgt een uitgekende strategie. De kunststofonderdelen, verpakkingen en assemblages (kunststof/metaal, kunststof/elektronica)

## LANGE, BEWOGEN HISTORIE

Rompa, in 1881 door de familie Rompa in Terheijden (West-Brabant) opgericht, was zowat tachtig jaar een leerlooierij. In 1960 ging het roer om: Rompa werd kunststofverwerker, ging spuitgietsen en thermovormen. Rond 1980 stapte de familie eruit. Onder de nieuwe eigenaar kwam er een handelskantoor in Hong Kong (1997). In 2003 werd toenmalig plantmanager Wim van Hoof via een management buy-out de eigenaar. Rompa moest internationaliseren om te kunnen overleven, stelde hij vast. In 2005 werd in Zuid-China een productie-

bedrijf (toen een joint venture, nu 100 procent Rompa) opgezet. En in datzelfde jaar werd een overname gedaan in Tsjechië. In 2006 volgde een joint venture in het noordwesten van de VS. Medio 2007 werd de huidige ceo, Patrick Gerard, de evenknie van Van Hoof. Na een brand, waarbij het kantoorpand verloren ging, volgde in 2008 meer tegenspoed: de crisis sloeg toe, de fabriek in Terheijden moest worden gesloten. In Tilburg werd spuitgietsbedrijf Technoplast overgenomen. Maar halverwege 2011 viel ook daarvoor het doek. De food- en farma-activiteiten

en het pand werden verkocht. De rest van het machinepark ging naar Tsjechië: einde productie in Nederland. In 2012 startte de derde Rompa-fabriek in China, in Shanghai (oostkust). Begin 2014 droeg Wim van Hoof zijn belang over aan zijn medeaandeelhouders, midden 2014 heeft hij Rompa verlaten. In Tilburg werd een nieuw hoofdkantoor betrokken. In januari 2015 werd met een Amerikaanse partner een joint venture in Noord-Mexico gesloten.

systeem ons eigen maken. Maar dat kun je alleen doen voor grote, multinationale klanten; vanaf circa één miljoen euro omzet loont dat de moeite. Zit je daar onder, dan leg je erop toe. Een klant als Bosch begrijpt dat. Die zegt: 'Wij bestaan alleen maar omdat we 'n betere kwaliteit leveren dan onze concurrenten. En jullie, Rompa, passen in ons plaatje, snappen wat wij willen. Maar willen jullie met Rompa A-leverancier worden, dan moeten wij wel minstens tien miljoen euro bij jullie weg kunnen zetten.' Anders gezegd: zij willen nog heel graag 6,5 miljoen euro bij ons kwijt. Afhaken of doorpakken, voor die keuze staan we.'

### BORDER ZONE

Het lijkt doorpakken te worden. Mede omdat Rompa een modus lijkt te hebben gevonden om

### 'Bosch wil nog heel graag 6,5 miljoen euro bij ons kwijt'

Bosch vanuit de Mexicaanse *border zone* te gaan bedienen. Patrick Gerard: 'We zijn in gesprek met Transnav, dat op twee plaatsen in Amerika en in Noord-Mexico onder meer onderdelen voor kunststofbenzinetanks produceert. Transnav wil zijn vleugels uitslaan naar Europa en China, maar niet met eigen fabrieken. En wij willen ons, onder

meer voor Bosch, vestigen in de Mexicaanse border zone, liefst ook niet met een eigen fabriek. Zo ontstond het idee dat wij die onderdelen voor tanks in onze fabrieken in Tsjechië en China gaan produceren en zij hun fabriek in Mexico openstellen voor wat wij daar van plan zijn.' De samenwerking werd vorige maand een feit. Het is een van de nieuwe initiatieven die voeding geven aan verdere groei van de Rompa Group. Patrick Gerard: 'We willen jaarlijks minimaal tien en maximaal twintig procent groeien – met elk jaar één of twee nieuwe, grote klanten erbij. Dat lukt ons nu al een jaar of vier. Harder groeien zou best kunnen, maar dat willen we liever niet. Want we moeten het wel kunnen blijven managen.' ●

| [www.rompagroup.com](http://www.rompagroup.com)