

HPX: Technische tapes voor professionals

09-05-2018 00:04



“Wanneer je tape vergelijkt met chemische oplossingen, dan is het heel makkelijk in gebruik. Tape wordt meer en meer een alternatief voor vloeibare lijmen en mechanische bevestiging.” Henk Post, managing director van HPX legt uit: “We hebben aangepaste concepten voor verschillende doelgroepen, waarvan bouwmaterialen en de ijzerwarengroothandelaren gebruik maken. De kracht van HPX is dat we concurrerende topkwaliteit leveren, met zeer interessante marges voor onze dealers.”

Compact en toch compleet

“Het merk HPX is veertien jaar geleden gecreëerd, waarbij we bewust kozen voor een compact, maar compleet aanbod van professionele tapes.” Post heeft het over families, ofwel productvarianten met specifieke toepassingen. “We hebben masking voor professionele schilders, dubbelzijdig tape voor montage, reparatie- en isolatietape en daarnaast nog een paar specifieke producten.”

Ooit begonnen in de automotive-industrie is HPX zich steeds meer toe gaan leggen op de professionele vakman in de bouw en industrie. “Inmiddels hebben we meer dan twintig jaar ervaring in technische tapes in

tien verschillende branches. Nu zijn we vooral gefocust op de bouw, industriële toeleveranciers en ijzerwaren.”

Alles wat de prof nodig heeft

Het compacte assortiment bevat volgens Post eigenlijk alles wat de eindgebruiker nodig heeft. “Het is voor hem daarmee overzichtelijk. Onze producten zijn afgestemd op professionele eindgebruiker die kwaliteit belangrijk vindt, maar wel voor een aantrekkelijke prijs.”

De afgelopen jaren zijn er volop ontwikkelingen geweest, waarbij de bevestigingen met hoogwaardige kwaliteitstape veel duurzamer zijn geworden. Post: “De reparatietape is bijvoorbeeld sterk verbeterd, van een tijdelijke naar een duurzame oplossing. Bij masking is de tape veel langduriger bestand tegen invloed van uv-straling, waardoor de tape een langere tijd zonder lijmresten verwijderd kan worden. En ook bij luchtdicht bouwen wordt tegenwoordig veel gebruik gemaakt van tapes.”

Uitsluitend via de groothandel

De tapes van HPX zijn uitsluitend verkrijgbaar bij de groothandel, voor de professionele gebruikers. Post: “We zijn niet aanwezig in de grootschalige bouwmarkten. In Nederland bieden we een uitgekristalliseerd concept aan. We hebben ook veel ervaring in andere landen, maar we focussen ons momenteel sterk op de Nederlandse markt.”

Dealerondersteuning

Met twee mensen in de buitendienst geeft het merk ondersteuning aan de dealers. “We verkopen alleen via onze dealers, zelf verkopen we niet aan de eindgebruiker.” Post is stellig wanneer hij zegt dat ze dat in de toekomst ook niet gaan doen. “Dealers helpen we met verkopen door onze verpakkingen zo professioneel en aantrekkelijk mogelijk te maken. Een professionele kwaliteitsuitstraling dus. We bieden ook verschillende winkelconcepten aan die gericht zijn op verschillende soorten klantgroepen en zijn gekoppeld aan EZ-base. Daarnaast ondersteunen we onze klanten met promotionele acties. En om doorverkoop te stimuleren bieden we displays en give-aways aan.”

Verdubbeling van omzet

Met een verdubbeling van de omzet in de laatste vijf jaar is het Belgische bedrijf stevig gegroeid. Inmiddels wordt HPX dan ook bij 3.000 verkooppunten in meer dan 20 landen verkocht. Post: “Alles gebeurt in Temse, net onder Antwerpen met een team van 38 medewerkers die de verkoop, ontwikkeling en de productie doen.” Om de groei van het bedrijf op te vangen groeide het bedrijfsoppervlak afgelopen jaar met 4.000 m², waardoor nu 10.000 m² beschikbaar is voor de productie en opslag.

“We hebben een eigen R&D-afdeling, die ook kijkt naar de vragen uit markt. In vergelijking met onze concurrenten zijn we daardoor veel flexibeler. We kunnen dus snel inspelen op de vragen van een eindgebruiker waardoor we snel met het juiste product kunnen komen. Dat ontwikkelen we volledig in eigen huis. Kwaliteitstape tegen een scherpe prijs, waar de gebruiker om vraagt.”

Redactie Mixpress