

Tekst en beeld: Interhor

INTERHOR WIL KLANTENBESTAND MET 50% UITBREIDEN RUIJTE VOOR GROEI DANKZIJ EIGEN ERP-SYSTEEM

Zoals vrijwel alle bedrijven in de zonweringbranche heeft ook Interhor in 2021 een stevige groei doorgemaakt. De Limburgse producent van maatwerk insectenwering gaat deze groei in 2022 doorzetten. "We merken de behoefte in de markt en gaan nu zelf actief op zoek naar de juiste dealers", vertelt eigenaar Maud van Neer.



Interhor beschikt over een modern machinepark.

In het artikel in Z&R in het begin van 2021 gaf Interhor al aan in te zetten op groei en duurzaamheid. Die groei is gerealiseerd: van vier medewerkers begin 2021 naar tien aan het einde van het jaar. Een gevolg van de toegenomen vraag in de markt. Volgens Van Neer zijn daar een aantal factoren verantwoordelijk voor. "Dankzij onder meer het thuiswerken zijn mensen bewuster geworden van hun wooncomfort en daarvan heeft de hele branche de vruchten mogen plukken. Daarnaast heeft de krapte op de huizenmarkt

ervoor gezorgd dat mensen extra in hun woning investeren. En er wordt meer geïnvesteerd: waar mensen eerder voor een deelinvestering kozen, pakken ze nu vaak de hele woning aan."

Kennis bundelen

De groei die Interhor meemaakt, zorgt ervoor dat Maud van Neer bewust een andere rol in het bedrijf heeft ingenomen. "In plaats van een actieve rol in de productie heb ik ervoor gekozen om me te richten op het efficiënter maken

van processen en nadruk te leggen op groei in de toekomst", legt ze uit. "Zo werken we samen met een IT-bedrijf, waarmee we een compleet nieuw en zelfgeschreven ERP-systeem aan het ontwikkelen zijn. Daarnaast werk ik samen met een externe salesprofessional om onze toekomstvisie uit te werken."

Het nieuwe systeem is gericht op het automatiseren van de productie, waardoor Interhor vrijwel papierloos kan werken. "Een bijzondere stap in



Vakmanschap door goed opgeleid personeel.



Horren met een afwijkende vorm zijn een specialiteit van Interhor.

ons groeiproces en een mooie stap qua duurzaamheid", vertelt Van Neer. Het nieuwe systeem wordt vanaf januari 2022 geïmplementeerd, waardoor de productie er aan het eind van het eerste kwartaal volledig op kan draaien. "De groei van Interhor, en vooral de mogelijkheden naar de toekomst, vragen om een andere database. Op deze manier bundelen we onze krachten en hebben alle medewerkers toegang tot de juiste informatie."

Gedrevenheid

Een actieve toekomstvisie, kennis en het nieuwe ERP-systeem zijn volgens Maud van Neer belangrijke investeringen dit jaar. Daarnaast gaat ze de naamsbekendheid van Interhor in de branche actief vergroten. "Ons huidige dealernetwerk voorziet ons altijd van genoeg opdrachten en

vragen. Ik weet echter dat we veel meer mensen gelukkig kunnen maken met mooie horren. Ons doel voor 2022 is daarom om ons vaste dealernetwerk met 50% uit te breiden." Om hiervoor te zorgen, is Interhor onder andere op zoek naar een salesmanager. "Deze medewerker wordt de schakel tussen de dealers en onze productielocatie. Op deze manier kunnen wij op een actieve

manier dealers benaderen en laten zien wat Interhor allemaal kan betekenen. Wij zijn vooral op zoek naar gedreven dealers die specifieke wensen en eisen op technisch gebied hebben."

Van haar personeel verwacht Van Neer dezelfde gedrevenheid. "Daarom besteden we veel tijd om onze nieuwe personeelsleden goed op te leiden, zodat ze alles van ons uitgebreide productengamma en het productieproces weten. Omdat we horren op maat produceren, ook voor complexe situaties, die we in een relatief korte tijd van zo'n drie weken maken, hebben onze medewerkers de juiste kennis nodig." ■

'In 2022 willen we ons vaste dealernetwerk met 50% uitbreiden'

Maud van Neer



Door een goede voorraadpositie kunnen levertijden kort blijven.

Interhor®
INSECTENWERING

Interhor Horsystemen
Leppingtonstraat 12, 6067 HZ Linne, Nederland
T +31 0475 485 013
E info@interhor.nl
W interhor.nl