



162

Lourens Poorter
Equiplite Europe

'Zonder export had mijn bedrijf geen bestaansrecht'



OPGERICHT in 2000

AANTAL WERKNEMERS 4 vaste werknemers plus 60 in Sri Lanka en 16 in Australië

IMPORTEERT Onderdelen voor zeilboten

EXPORTEERT NAAR 35 landen, waaronder de VS, Spanje, Frankrijk en Italië



Van professioneel zeiler naar fulltime ondernemer. Het lijkt een gekke sprong, maar voor Lourens Poorter was het een logisch vervolg: "Ik was altijd al ondernemer, verhuurde mezelf als professioneel zeiler aan teams, specialiseerde me aan boord in bepaalde disciplines."

163

Van scepsis naar vol vertrouwen

In 2000 zette hij zijn huidige bedrijf op: Equiplite Europe, een bedrijf in lichte, maar sterke producten voor zeilboten. Een gat in de markt, volgens de ondernemer: "De enorme gewichtsbesparing die onze producten bewerkstelligen, zetten ons op de kaart." De oorspronkelijk stalen producten voor zeilboten, vervaardigt Poorter van touw: "Veel sterker en veel lichter." Touw sterker dan staal? Poorter: "Die scepsis hoorden we in het begin wel vaker. Maar de producten hebben zichzelf bewezen: inmiddels is Equiplite gegroeid tot marktleider."

De beste eigenschap uit zijn zeilperiode heeft Poorter meegenomen naar zijn ondernemerschap: de drang om te allen tijde te presteren op het hoogste niveau. Poorter: "Het uitdagende van ondernemerschap vind ik het nemen van risico's en beslissingen. En dan met name de resultaten hieruit."

Succes

En die resultaten, die zijn niet mis. Zo groeit het bedrijf nog steeds. "Hoe ik dat voor elkaar krijg? Onze producten blijven zichzelf verkopen. Een betere reclame dan dat, kun je niet krijgen. Ook maken we waar wat we beloven, inclusief een snelle en betrouwbare levering."

Concurrenten heeft hij desgevraagd 'uiteraard', maar hij probeert ze altijd een stap voor te zijn. "Dat is mijn unique selling point (USP): Elke seconde van de dag op een innovatieve manier producten ontwikkelen en produceren en zo een voorsprong houden op de concurrentie. Een ander USP is 80 procent gewichtsbesparing ten opzichte van andere bedrijven die onderdelen van zeilboten produceren."

Export naar 35 landen

Equiplite Europe houdt de productie binnen het bedrijf. Het grootste deel daarvan, 80 procent, wordt vervaardigd in de eigen fabriek in Australië. Daarna brengt bezorger TNT Express de producten de hele wereld rond. Een flinke klus, aangezien 85 procent van de producten wordt geëxporteerd, naar 35 verschillende landen. De doelgroep van Equiplite Europe woont verdeeld over deze landen. "We richten ons zowel op de gemiddelde toerzeiler als op teams van de America's Cup, de formule 1 van het wedstrijdzeilen. En natuurlijk op alles wat daartussen ligt."



► **Poorter besluit met een tip, die aansluit op zijn exportaanpak: "Laat je informeren door mensen of bedrijven die zich hebben bewezen."**



Die brede doelgroep bereikt Lourens via suppliers, boatshows en social media, maar de beste manier blijkt toch: mond-op-mond-reclame. De goede naam die Poorter als professioneel zeiler heeft opgebouwd, helpt daarbij.

Exporteren naar alle hoeken van de wereld, dat doet Poorter al sinds het begin van Equiplite Europe. Inmiddels zijn de grootste afnemers van zijn producten Spanje, Frankrijk, Italië en de Verenigde Staten. "Zonder export had mijn bedrijf geen bestaansrecht," zegt hij daarover. Want wat er overblijft zonder export – de verkoop in Nederland – is slechts 15 procent van zijn productie.

Uitbesteden

Dat deze export al vanaf het begin goed ging, is niet zozeer te danken aan perfecte kennis van Poorter. "Exportgerelateerde zaken liggen buiten mijn kennisgebied, dus ik wist meteen: dat ga ik uitbesteden. Wie had een snelle, internationale, betrouwbare service? Ik kwam uit bij TNT Express. Nu kunnen we producten binnen 24 tot 48 uur bij de klant krijgen."