

Interview Etherma: Bas Spekreijse

Nieuws, Testimonials



ETHERMA Holding oprichters: Thomas Reiter en Bas Spekreijse

Onlangs spraken wij WTC Twente Business Club lid Bas Spekreijse, directeur bij Etherma Benelux B.V., over het ontstaan van Etherma, huidige ontwikkelingen en export, kansen in coronatijd en de waarde van het uitwisselen van kennis en ideeën onder ondernemers.

ETHERMA sinds 1981

ETHERMA viert dit jaar haar 40 jarig jubileum. In Nederland ligt de oorsprong bij Jowitherm, gestart in 1979 en al sinds de jaren 90 partner van ETHERMA voor de Benelux. In 1997 startte Spekreijse bij de onderneming en werd de Nederlandse tak verder opgebouwd. Een succesvolle stap naar de Duitse markt volgde en uiteindelijk werd ETHERMA Benelux een feit. Samen met ETHERMA in Oostenrijk wordt er nu verder uitgebouwd.

Spekreijse vertelt: "Na het succes in Duitsland hebben we ons voorgenomen om ook in andere landen actief te worden. Verspreid over Europa hadden we altijd al wat klanten, maar we wilden dit graag verder uitbouwen. Zo zijn we nu op het gebied van export actief in Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Scandinavië en het zuiden van Europa."

Ook het team van Etherma is meegegroeid. Zo bestaat het internationale team uit ongeveer 85 personen nu, waarvan 19 personen in de Benelux en 12 personen in Duitsland. Momenteel ligt de focus op Europa, maar we hebben ook afnemers in de Verenigde Staten, Canada, Australië en Nieuw-Zeeland. Spekreijse: "Een droom van mijn compagnon is een kantoor in New York."

Productontwikkelingen en de energietransitie

Er is de afgelopen jaren ook veel gebeurd op het gebied van productontwikkeling. De producten van Etherma bieden oplossingen op het gebied van elektrische verwarming. De producten worden vooral ingezet in de woningbouw en utiliteitstoepassingen. Denk hierbij aan gerichte verwarming in een grote hal met werkplekken of verwarmingskabels langs leidingen tegen bevriezing in de winter.

Spekreijse geeft aan: "Met de energietransitie moeten we allemaal van het gas af. Hierdoor wordt de aandacht voor elektrisch verwarmen en daarmee ook onze producten steeds groter. De uitdaging ligt momenteel bij het ontwikkelen van productintegraties en wet- en regelgeving in Europa. Met de brancheverenigingen waar wij deel van uitmaken proberen we op dit gebied als relatief kleine branche toch wat invloed uit te oefenen in Brussel."

Kansen benutten in coronatijd

Vorig jaar in maart en april was er veel onzekerheid. In Nederland bleven bouwplaatsen open geeft Spekreijse aan, maar in landen als België en Oostenrijk gingen deze dicht. De omzet liep daar in eerste instantie terug, maar herstelde snel. Etherma doet in Nederland en Duitsland ook veel op het gebied van terrasheaters en in de daaropvolgende maanden steeg de vraag hierin enorm. Dit zette door door investeringen vanuit de horeca. Vorig jaar was voor ons het beste jaar ooit.

Wissel kennis en ideeën uit met andere ondernemers

"Je kunt heel veel leren van ervaringen van anderen. Op het moment dat je gaat starten, maar ook als je al enige ervaring hebt als ondernemer in verschillende landen, is het uitwisselen van ideeën iets waar je veel aan hebt."- Bas Spekreijse

Spekreijse: "Ook het lid worden van de [WTC Twente Business Club](#) kan helpen bij het uitwisselen van ideeën. Je maakt gebruik van het netwerk om bepaalde contacten te leggen en je kan er terecht voor vragen met betrekking tot juridische zaken. Afgelopen jaar hebben wij gebruik gemaakt van een e-commerce voucher via het GO4Export programma. Zoiets is wel echt een eerste aanzet om te zien wat je op e-commerce vlak richting een bepaald land kunt doen."

