

Sepulchre Chemicals, succesvol trader

Parcours van een pionier

In Hongarije, en overigens in heel Centraal-Europa, verkoopt en verdeelt Sepulchre Chemicals scheikundige producten. Die handelsactiviteit moest volledig hervormd worden om in te spelen op de economische situatie in het land. Het omgooien van de werkmethode en het aangaan van een bondgenootschap met een plaatselijke partner, waren een kwestie van leven of dood. Het plan lukte.



Het team van Sepulchre Hungary KFT in Boedapest is zes man sterk. Logistiek en boekhouding zijn uitbesteed, zodat de zes medewerkers zich voornamelijk toeleggen op klanten en leveranciers. Hierboven de technisch-commerciële ploeg: Laszlo Vahyi, Managing Director, Dr. Jean Bernard Adjaoud, Technical Director Central Europe, Judit Madarassy, Product Manager, en Katalyn Monosty, Account Manager.

Sepulchre NV werd opgericht tussen de twee wereldoorlogen. Het bedrijf groeide uit tot een van de grote, Belgische distributeurs van scheikundige producten in de Benelux en is dat nog op de dag van vandaag. Etienne Sepulchre reisde voor het eerst naar Hongarije in 1964. "Wij zijn er trots op dat we ons tot de oudste Belgische partners van de Hongaarse economie mogen rekenen, zegt **Larry Sepulchre**. Na een moeizame start en een sceptisch, wantrouwend onthaal door Hongaarse gesprekspartners, ontstond een relatie van vertrouwen, respect en vriendschap. De handel bloeide op. Sepulchre fungeerde in die tijd als vertegenwoordiger van bedrijven als Cabot Corp, Fina Oleochemie (later Oleon), MMM (Erachem), Prayon Rupel, UCB, Vielle Montagne, Witco Corp. Bijna de hele omzet in Hongarije kwam voor rekening van zijn opdrachtgevers en leveranciers. De afdeling Centraal-Europa scheidde zich in 1978 af van de moedermaatschappij en is vandaag volledig onafhankelijk.

Hoe is uw activiteit in 40 jaar geëvolueerd?

De eerste jaren van decentralisatie waren bijzonder moeilijk te verwerken voor de Hongaarse industrie. De grote conglomeraten van scheikundige bedrijven hadden tijd nodig om nieuwe afzetmarkten te vinden in West-Europa. Het gevolg

van hun productiedaling was een drastische vermindering van hun ordervolume. Dat verplichtte ons ertoe een nieuwe, zeer primaire werkmethode te gaan toepassen.

Al onze Hongaarse klanten bezoeken en opnieuw bezoeken, ervoor zorgen dat onze productkwaliteit door technici was goedgekeurd, nieuwe behoeften identificeren, contacten onderhouden met leveranciers, niet langer om orders af te halen van 3000 tot 5000 Megatton maar om bestellinkjes van 20 MT op te nemen en te financieren.

Handel drijven in Boedapest volstond niet meer. We moesten investeren in een Hongaarse structuur, een technisch-commercieel team opleiden en hen in staat stellen klanten te bezoeken. De werkingskosten namen toe met een factor die ik liever vergeet, maar gelukkig kwamen we andere mogelijkheden op het spoor om onze groothandel aan te vullen: producten kopen in Roemenië of Polen en verkopen in Hongarije, en omgekeerd.

De handel in communistisch Europa gebeurde uitsluitend via aankoopcentrales. De Poolse producent wist niks af van zijn Hongaarse of Tsjechische klant, en dat gaf ons de gelegenheid om bruggen te slaan tussen beide en een zogenaamde "trading" sector in het leven te roepen.

De aanvullende activiteit bezorgde ons genoeg zuurstof om een solide en pro-

fessionele, plaatselijke structuur te financieren, die klaar was om de sprong naar de distributie te maken. Maar ook deze activiteit was gedoemd om op een dag te verdwijnen. Onze Hongaarse producent zou ooit in contact willen komen met onze Poolse klant en de Roemeense producent met onze Hongaarse klant. Het vak van vertegenwoordiger in Centraal-Europa en in Hongarije in het bijzonder, stond op het punt om te veranderen.

We sloten dus het vertegenwoordigingsbureau en richtten in 1996 Sepulchre Hungary KFT op. De sleutel van onze ontwikkeling als kleinbedrijf was een verbond te sluiten met een Hongaarse partner.

De onderneming haalde een omzet van 6 miljoen euro binnen in 2002, waarvan 90% voor eigen rekening, en dit louter met de distributie van scheikundige producten.

Kreeg u hulp van de AWEX (of andere)?

De AWEX is van groot nut voor iedere onderneming die de "Magyaarse" dynamiek beter wil begrijpen. De AWEX in Boedapest biedt zeer praktisch advies omtrent het maken van afspraken, de eerste contacten, het potentieel voor een bepaalde markt. De AWEX geeft ook inzicht in de wetgeving, de risico's en valstrikken die je moet vermijden.

NM ■