

Bedrijf: Hogenkamp Klompen en Souvenirs, Doetinchem  
Ondernemer: Rob Hogenkamp  
Sinds: 2004 (het bedrijf sinds 1877)  
Lid van De Zaak: 2004  
Aantal werknemers: 4 (en 3 bij mijnneersteklompjes.nl)  
Website: [www.nederlandseklompen.nl](http://www.nederlandseklompen.nl)

Soms krijgen we op de redactie berichten die onze wenkbrauwen even doen optrekken (fronsen?). Zoals de mail van familiebedrijf Hogenkamp Klompen en Souvenirs over de introductie van hun USB-klomp. De wat? Een USB-stick in de vorm van een klomp, bedoeld als relatiegeschenk. Hoe kóm je erop?

Rob Hogenkamp: "Ons hoofdproduct is sinds jaar en dag de klomp. We verkopen ze in souvenirwinkels en als relatiegeschenken. Na 130 jaar in de handel weten we inmiddels dat we niet op één paard moeten wedden. Ik was op mijn computer aan het werk en zag die stick liggen. Ik wist gelijk dat dit iets zou worden."

Hij is de vijfde generatie in het bedrijf en leidt het bedrijf sinds een paar jaar. Ook zijn vader werkt nog enthousiast mee in het bedrijf en aan de nieuwe producten. Ze hebben het niet van een vreemd. "Mijn opa ging al met zijn tijd mee. Het was vlak na de oorlog en mensen wilden weer sparen. Toen bedacht hij het spaarpotklompje. Ook nu nog willen mensen graag een product waar je echt iets aan hebt. De klomp is een vrij traditioneel product. Daarom kijken we voortdurend verder en ontwikkelen we veel nieuwe producten om onze markt te verbreden."

Slippers met tulpenmotief, een plakbandhouder in klompvorm, een klompje voor aan je telefoon, manieren om efficiënter te drukken: de map van Hogenkamp puilt uit van de nieuwe ideeën. "Je moet een enorm goed team om je heen hebben, wil je die ideeën ten uitvoer brengen. Mensen die creatief zijn en net zo graag willen als jij. Maar dat is niet het enige. Ik heb eerst rust in het bedrijf gebracht. De producten die het goed deden, hebben we gehouden, alles wat het minder deed niet. Nu doen de producten zelf het werk en blijft er tijd en ruimte over om te proberen."

De enthousiaste Hogenkamp vertelt verder: "Een goed netwerk is voor ons erg belangrijk. Leveranciers die met een voorstel komen bijvoorbeeld, maar ook contacten in China die daar zelf actief op zoek gaan naar producten of fabrikanten. Als een idee is uitgewerkt en de prototypes door ons zijn goedgekeurd, testen we de nieuwe producten uit op onze belangrijkste klanten. Afhankelijk van hun mening nemen we ze in productie. Als dan de eerste 1000 usb-stick worden besteld, is dat een kick. Maar uiteindelijk houd ik erg van de continuïteit."

De ingeslagen weg van Hogenkamp loont. Vorig jaar vlogen er, alleen al van de kleine sleutelhangerklompjes, een half miljoen over de toonbank. "Miljonair zullen we nooit worden, maar deze handel is zo leuk!". En opa? "Die zou ape-trots op ons zou geweest zijn".

(zie voor de usb-klomp ook blz... in de rubriek Uitgelicht).