

Vlaams workwear brand Herock® wil nu ook Spaanse en Portugese markt veroveren

Herock® timmert verder aan Europese groeiverhaal door deal met Spaanse distributeur Fegemu: 'omzet in vijf jaar verdubbelen'

Hamme, 23 mei 2024 - [Herock®](#), specialist in werkkledij en -schoenen, wil nu ook de Iberische markt veroveren. Na een overeenkomst met [Fegemu](#), een Spaanse distributeur van kwalitatieve werktuigen en -gereedschappen, zal hun werkkledij binnenkort in meer dan 2.000 verkooppunten in Spanje en Portugal worden aangeboden. De kleine, Wase speler uit Hamme is de voorbije jaren uitgegroeid tot een stevige, internationale challenger op de markt van werkkledij. "Naast Zuid-Europa richten we onze pijlen ook op Scandinavië en Polen," zegt zaakvoerder Laurent Van Laere.

Herock® groeide de afgelopen 3 jaar met maar liefst 45%, voornamelijk dankzij hun expansie in Frankrijk, Duitsland en Nederland. Maar Van Laere houdt duidelijk van een uitdaging: tegen 2028 wil hij de omzet verdubbeld zien. "Als Belgische speler, hét land van camionetten en bakstenen in de maag, kennen we de bouwmarkt als geen ander. We weten exact wat vakmannen nodig hebben en dat merken klanten in onze producten". Om die ambitie waar te maken, plant Herock® nog 12 bijkomende profielen aan te werven het komende half jaar.

Laurent Van Laere kondigt toch met enige trots de overeenkomst met het Spaanse Fegemu aan. Het geeft dan ook meteen het startschot voor de samenwerking met een indrukwekkend B2B-salsenetwerk via 35 agenten en vertegenwoordigers, die in Zuid-Europa al meer dan 50 jaar kwalitatief werkmateriaal verdelen bij meer dan 2.000 verkooppunten.

"Met meer dan 58 miljoen inwoners hebben we in Spanje en Portugal een gigantische afzetmarkt", zegt Van Laere. "In onze sector valt en staat expansie bij het vinden van een geschikte B2B-partner enerzijds en bij het voorzien van voldoende voorraad en middelen anderzijds. We zijn verheugd die partner nu gevonden te hebben en we zijn onze stock in San Sebastian volop aan het opbouwen. Dat we deze groei met eigen kapitaal kunnen realiseren, maakt ons bijzonder trots!"

Omdat de Zuid-Europese markt verschilt van de Belgische, past Herock® haar aanbod en positionering slim aan aan de lokale context:

"Spanjaarden spenderen doorgaans minder aan werkkledij dan Belgen. Ze zijn minder kwalitatieve kledij van goedkopere, lokale spelers gewoon. Herock® brengt als het ware een kwaliteitsinjectie in de markt, waardoor we ons daar als premium merk kunnen positioneren. Uiteraard verandert dat niets aan ons DNA: Herock® blijft werkkledij voor rebelse lefgozers, doeners en durvers. Niet alleen in België."

Blik op Polen en Scandinavië

Ondertussen verkent de Vlaamse specialist in werkkledij ook volop andere Europese markten, met focus op Oost-Europa en Scandinavië. Sinds 2018 kiezen ze er bewust voor om ervaren sales profielen te plaatsen in de potentiële groeimarkten. Na Frankrijk, Duitsland en Nederland, doen ze dat nu ook in Polen en Scandinavië bijvoorbeeld.

"De Poolse markt groeit zeer snel de afgelopen jaren. Het potentieel is er bijzonder groot, dus werken onze sales collega's dag en nacht om ook daar concreet voet aan wal te krijgen. In Scandinavië is het een ander verhaal. Daar zijn mensen geneigd veel uit te geven aan kwalitatieve werkkledij. Ze zijn immers al jaren vertrouwd met grote Scandinavische merken. Vorig jaar openden we onze eerste, exclusieve Herock® store in Kopavogur, 10km van Reykjavik in IJsland. Een gedurfde zet om als challenger onze grote concurrenten in het hol van de leeuw te gaan uitdagen, maar ik heb er nog geen seconde spijt van gehad. Integendeel. Het is nog maar een begin!", klinkt het ambitieus bij Van Laere.

Buiten Europa blijft de ambitie nog bescheiden. Voorlopig toch.

"Uiteraard dromen we van wereldwijde groei. We planten momenteel zaadjes in Canada, USA, maar ook in Nieuw-Zeeland bijvoorbeeld, maar alles op zijn tijd. In eerste instantie willen we degelijke en modieuze kledij blijven produceren aan een betaalbare prijs en willen we onze bestaande klanten correct blijven bedienen. Daarna gaan we Europa overtuigen van onze troeven en daarna... Tja, dan gaan we zien hé", zegt Laurent.

Omzet verdubbelen in 5 jaar tijd

Herock® realiseerde een omzetgroei van 45% de afgelopen 3 jaar. De Hamse KMO draait 15% van haar omzet in Vlaamstalig België, 25% in Franstalig België en 60% in het buitenland. Tegen 2028 wil Herock® haar totale omzet verdubbeld zien. Er werd een heel sterk actieplan opgezet om die ambitie waar te maken:

"Het hele team zet haar schouders onder dit doel. De groei zal vooral moeten komen van groei in nieuwe Europese markten, maar ook in de bestaande markten is nog veel potentieel. De ambitie is challenging, maar zeker niet onhaalbaar als we kijken naar de mooie evoluties die we afgelopen jaren zagen in Frankrijk, Nederland en Duitsland. Vandaag werken we met een team van 60 mensen, waarvan 16 in die drie landen. Als we de juiste mensen vinden voor onze nieuwe afzetmarkten, ben ik ervan overtuigd dat we ook daar een mooi verhaal zullen schrijven," zegt Laurent.

Op dit moment zoekt Herock® nog 7 profielen, waaronder een finance manager, internal sales support, directie assistent en een vertegenwoordiger in Wallonië. Ook komende maanden plant Herock® nog een 5 tal bijkomende profielen aan te werven. Info over werken bij Herock® kan je [hier](#) vinden. Alles weten over Herock®? Check de [website](#), [facebook](#), [instagram](#) en [linkedin](#).

--- Einde van het persbericht ---

Voor meer informatie, beeldmateriaal of interviewaanvragen, gelieve contact op te nemen met (contactgegevens enkel voor pers, niet voor publicatie) Nele De Klerck, +32 479 59 00 42, nele@wavemakers.eu.

Over Herock®

Sinds 2009 is het merk Herock® onderdeel van het familiebedrijf Van Laere International (VLI) uit Hamme, een bedrijf met meer dan 45 jaar ervaring in de sector van vrijetijdskleding, werkkleding en promotiekleding. Zaakvoerder Laurent Van Laere is de tweede generatie in het bedrijf en wil met Herock® dé referentie zijn voor werkbroeken, -schoenen en -jassen met de beste prijs-kwaliteit verhouding. In Europa zijn er een 1000-tal Herock® verdelers, al dan niet via shop-in-shop concept. Sinds 2014 verovert Herock® ook de internationale markt van de werkkleding, met onder andere verkooppunten in Frankrijk, Nederland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland en Oostenrijk. Herock® stelt een 60-tal mensen te werk, verkoopt meer dan 500.000 werkbroeken per jaar en heeft meer dan 1 miljoen producten op voorraad.