

Fotobijschrift



## **ADNAN HEYBELI: 'SUCCESVOL ZIJN IS KWESTIE VAN KEIHARD WERKEN EN KLANTEN OP DE JUISTE MANIER BEDIENEN.'**

Adnan Heybeli, directeur Erkin BV, verruilde de zeven panden van Inpakhuis Erkin voor één groot nieuw gebouw aan De Finse Golf in Woerden. Een perfecte locatie waar dagelijks duizenden food en non-foodartikelen ingepakt worden. Van chocolade tot kaas en van zonnebrillen tot schoonmaakmiddelen. De ingepakte producten gaan de hele wereld over.

Adnan Heybeli en zijn vrouw Belgin zijn net terug van vakantie. De reis was naar Turkije. Familiebezoek en uitrusten. Dat laatste was hard nodig want Adnan en Belgin hebben een hectische tijd achter de rug. Sinds januari werken ze vanuit hun nieuwe onderkomen aan De Finse Golf in Woerden. Belgin: 'Het werk ging uiteraard gewoon door. Ons sociale leven stond op een heel laag pitje. Maar als we naar het resultaat kijken is dat allemaal niet voor niets geweest.'

## NIJNTJES EN SMEERKAAS

Adnans vader kwam in 1964 als een van de eerste gastarbeiders naar Nederland. In 1980 volgde eindelijk de gezinshereniging en verhuisde Adnan naar Woerden. Belgin volgde in 1988, het jaar dat ze trouwden. Adnan ging aan de slag bij een kunststofspuitgietsbedrijf waar hij veel plastic Nijntjes spoot. Adnans baas werkte veel met thuiswerkers. Adnan: 'Hij was veel tijd kwijt met het instrueren en onderhouden van alle contacten. Toen kwam ik op het idee om dat van hem over te nemen. Eigenlijk als grapje, maar hij nam het serieus en vond het een uitstekend voorstel.' Adnan leegde zijn schuur en na een akkoord met zijn werkgever schreef hij zich in bij de Kamer van Koophandel en startte op 16 juni 1999 zijn eigen bedrijf. Dat beviel prima en Adnan wilde uitbreiden. Belgin: 'Op een zondagochtend zaten we met onze drie kinderen aan het ontbijt. Adnan wilde

een boterham met smeerkaas en pakte het kuipje. Hij ergerde zich aan de sticker die scheef geplakt zat.' De volgende dag schreef hij een brief naar de smeerkaasfabriek. Adnan mocht op gesprek komen en met een doos vol stickers en deksels onder de arm ging hij weer naar huis. Adnan: 'Ik moest laten zien dat wij beter konden plakken, voor een goede prijs en met goede service.' Adnan slaagde glansrijk voor de test en kreeg er een grote nieuwe klant bij.

**'Als je onderneemt moet je lef tonen en uitdagingen aan durven gaan.'**

## GROEIEN VIA GOUDEN GIDS

Adnan is ambitieus en wil groter groeien. Via de Gouden Gids, zoekt hij de juiste bedrijven en belt voor afspraken. Zijn integriteit, vriendelijkheid en doortastendheid bezorgen hem de ene na de andere klant. Assembleren, sorteren, etiketteren en inpakken. Van chocolade tot kaas en van zonnebrillen tot schoonmaakmiddelen. Hij kan het allemaal. Zijn bedrijf groeit gestaag. De schuur wordt verruild voor een pand aan de Golf van Biskaje. Een ruimte van 130 vierkante



meter. Adnan: 'Binnen een maand belde ik de makelaar. Het pand was alweer te klein en we hadden meer ruimte nodig.' Dat zou de komende jaren vaker gebeuren. Uiteindelijk huurt Adnan zeven panden. In zes daarvan zit Inpakhuis Erkin. In het zevende pand huisvest een tegelbedrijf. Adnan: 'Een nieuwe business die ik sinds de verhuizing naar het nieuwe pand afgestoten heb. Tegels en foodproducten zijn niet in een pand te combineren. Het inpakken van foodartikelen is aan strenge regels gebonden.'

## LEF TONEN

Twee jaar geleden durfde Adnan de stap naar een eigen pand te nemen. Adnan: 'De zaken liepen goed. Als je onderneemt moet je lef tonen en uitdagingen aan durven gaan.' Op de achterkant van het magazine Ondernemen las hij een advertentie over een stuk grond op De Finse Golf dat te koop was. Adnan was enthousiast, maar Belgin niet: 'Het terrein lag naast een afvalverwerkingsbedrijf. Ik vond dat geen aantrekkelijke gedachte voor onze business. Maar goed, ik begreep de wens van Adnan en stemde uiteindelijk in.' Adnan: 'De financiering bleek geen probleem. Ik kon de helft zelf investeren en de bank was bereid de andere helft op zich te nemen. Ons





verleden gaf garantie voor de toekomst.' De grond werd gekocht, een bevriende architect maakte een bouwtekening, aannemers werden gevraagd een offerte te maken en de bouw ging van start. Tot groot geluk van Belgin verkocht het afvalverwerkingsbedrijf zijn terrein en niets stond meer in de weg voor een mooie toekomst.

## HANDEN UIT DE MOUWEN

Sinds een paar maanden werken Adnan, Belgin en hun vijftientig medewerkers in het ultramoderne pand aan De Finse Golf. Het gebouw heeft een oppervlakte van 2.000 vierkante meter en oogt ruim en licht. Het is er stofvrij en clean. Adnan: 'We zijn volledig gebouwd volgens de HACCP-normeringen. Een voorwaarde als je foodartikelen inpakt.' De nodige certificeringen, onder andere de IFS-certificering zijn dan ook in het bezit van het bedrijf. Het pand bestaat uit kantoorruimte, een kantine, een hygiënesluis en drie enorme hallen. Eén voor non-foodartikelen, één voor foodartikelen en een expeditieruimte. De eerste twee hallen

**'Ik kan geen dag zonder. Als ik een dag niet geweest ben, voel ik mij niet lekker.'**

staan vol met assemblageapparatuur, sorteertafels en voorraad. Op de vraag waar het succes vandaan komt, volgt een bescheiden antwoord. Adnan: 'Dat zijn een aantal factoren. De eerste is dat je zelf mee moet werken. Ik sta ook dagelijks aan de inpaktafel om te stickeren, doosjes te vouwen of cadeaupakketjes te maken. Als je voor je klant het beste resultaat wilt, moet je niet als een directeur op een stoel gaan zitten, maar zelf de handen uit de mouwen steken.'

## ALLES VOOR DE KLANT

Een tweede element van het succes is volgens Adnan en Belgin goed naar de klant luisteren. Belgin: 'Het gebruik van



een andere kleur plakband of andersoortig folie kan een cadeau een heel andere uitstraling geven. We zien de klant als een van ons. Daar wil je goed voor zorgen en je gunt hem het beste.' Ook als het om budgettering gaat denken Adnan en Belgin graag mee. Adnan: 'We proberen de kosten zo laag mogelijk te houden. Zo blijft het betaalbaar voor de klant en komen ze graag terug.'

## INTERN UITZENDBUREAU

Tijdens een uitgebreide rondleiding stelt Adnan met trots zijn oudste zoon Erkin voor. Naar hem is het inpakhuis vernoemd. Erkin en zijn broer Binal studeren allebei, maar in hun vrije tijd zijn ze vaak in het inpakhuis te vinden. Hun zus Incilay werkt ook af en toe mee. Zij is druk met het afronden van haar studie Modemanagement. Adnan vertelt dat hij ook mensen uitzendt op locatie. Adnan:

### INPAKKERS NODIG? BEL INPAKHUIS ERKIN

Inpakhuis Erkin heeft altijd ruimte voor nieuwe klanten. Of het gaat om assembleren, inpakken, overpakken, sealen, sorteren of etiketteren. Voor food- en non-foodartikelen, maar ook voor kerstpakketten en (actie)displays. Adnan en Belgin denken graag mee en zorgen voor de beste, snelste en goedkoopste oplossing. Interesse? Bel gerust voor een afspraak!

'Er zijn klanten die graag willen dat we op hun bedrijf inpakken en sorteren. Geen enkel probleem! Soms werken er wel tien mensen van ons bij één bedrijf. En omdat die bedrijven niet altijd voldoende parkeerplaatsen hebben, parkeert het personeel de auto's bij ons om vervolgens richting klant te fietsen.' Het is een mooi voorbeeld van meedenken met de klant.

## GEEN DAG ZONDER

Nog een voorbeeld, typerend voor de gedrevenheid van Adnan: 'Afspraken zijn er om je aan te houden. Niet op tijd leveren, is er bij ons niet bij. Ik probeer altijd een of twee dagen van te voren klaar te zijn met de opdrachten. Ook al moeten we ervoor doorwerken in de avonduren. Een afspraak is er om je aan te houden. Zo simpel is het!' Aan het einde van de rondleiding bekend Adnan dat zijn bedrijf zijn lust en zijn leven is: 'Ik kan geen dag zonder. Als ik een dag niet geweest ben, voel ik mij niet lekker.' Lastig als je op vakantie bent, bevestigt Adnan: 'Dan bel ik iedere dag. Ik wil gewoon niets missen!'

## INPAKHUIS ERKIN



### Inpakhuis Erkin

Finse Golf 20  
3446 CK Woerden  
0348-424563 / 06-25250284  
erkin@erkin.nl  
www.erkin.nl