

# Nieuwe strategie HCI werpt vruchten af

by Jiri Hartog on 8 mei 2018 in Nieuws

**De opvouwbare container van Holland Container Innovations (HCI) wordt nog niet door rederijen omarmd. Het Delftse bedrijf heeft daarom besloten zich op shippers te richten.**



Dat de doorbraak van een veelbelovend product in een conservatieve sector een kwestie van geduld is, bewijst het verhaal van HCI. Al in 2007 ontstond het idee een opvouwbare container te ontwerpen, die leeg en opgevouwen veel minder plek inneemt dan een traditionele container. Vier opgevouwen 4Fold-containers van HCI nemen even veel ruimte in als een normale container.

## HCI

Hoewel de 4Fold aan alle eisen voldoet, is de container nog niet breed door rederijen opgenomen. Algemeen directeur Simon Bosschieter geeft in [Link Magazine](#) een aantal redenen voor de trage voortgang. Hij wijst op het conservatisme in de containersector, de lage winstmarges en de hoge concurrentie. "Dat maakt het voor rederijen moeilijk om te investeren in innovaties." Ook het grote verloop van medewerkers bij rederijen speelt HCI parten. "Heb je eindelijk een goed contact bij een reder, gaat die persoon weg en kun je opnieuw beginnen", aldus Bosschieter.

## Principeakkoord Maersk

HCI besloot zich vorig jaar te richten op shippers: grote vervoerders die eigen containers gebruiken. Ikea, bijvoorbeeld. Het gebruik van opvouwbare containers zou de retourkosten van containers volgens Bosschieter tot twintig procent kunnen verminderen. Op drie routes wordt er nu met ongeveer honderd containers getest. Bosschieter erkent dat het geen reusachtige aantallen zijn, maar zegt klaar te zijn om op te schalen. Ook is HCI met Maersk tot een principeakkoord gekomen voor het gebruik van de opvouwbare containers. De details van de deal moeten nog worden ingevuld.

## Voor het eerst winst

Bosschieter vindt zelf ook dat het lang heeft geduurd. "Ik had ook liever gezien dat het sneller was gegaan", zegt hij in [Link Magazine](#). "Maar dat is nu eenmaal niet zo. We zijn nu op het punt dat potentiële klanten ons bellen en benaderen. We zijn er bijna. Ik denk dat we eind volgend jaar voor het eerst zelfstandig winst gaan maken. Dat zou gaaf zijn."