

HOW IT'S MADE HENGELS

Sportex is een begrip op het gebied van hengels. Maar hoe wordt een hengel eigenlijk precies gemaakt? En hoe slaagt de Duitse hengelbouwer er altijd weer in om te verrassen met vernieuwende producten? Leonard Sports is al acht jaar de distributeur van Sportex in de Benelux. Eigenaar Ard Westenbrink en vertegenwoordiger Gijs Wijnholts vertellen over de nooit aflatende zoektocht naar een betere hengel.

TEKST: STEVEN VAN DER GAAG > FOTOGRAFIE: SPORTEX GERMANY

Ard en Gijs zitten aan tafel in de showroom van Leonard Sports in Hoogeveen – sinds 1995 producent, groothandel en distributeur van hengelsport- en outdoor producten. Ze zijn omgeven door hengels, heel veel verschillende hengels. Ard: “Tien jaar geleden kwam Sportex vrij voor de Benelux-markt. Ik ben toen met ze in gesprek gegaan om te kijken of we qua filosofie een beetje bij elkaar passen. Sportex is een product dat met extra aandacht aan de winkeliers moet worden verkocht. Zodat de winkelier dezelfde aandacht en kennis aan de consument kan overbrengen. Dus niet even snel een hengel verkopen.”

GLASFIBER

De letters ‘ex’ in Sportex verwijzen naar de oorspronkelijke rol van exporteur voor de Duitse hengelbouwer Graf Hagenberg, vlak na de Tweede Wereldoorlog. In 1951 neemt Paul Klinkisch Sportex over en gaat onder deze naam ook produceren. De hengelsport is op dat moment in de ban van glasfiber. Daarin weet Sportex zich direct te onderscheiden. De wat oudere vissers zullen zich de okergele holglashengels kunnen herinneren waarmee het bedrijf voor het eerst zijn naam in de we-

reld vestigt. Jim Thorpe werpt in 1961 met een Sportex-hengel 78 meter ver: een nieuw wereldrecord.

CARBON REVOLUTIE

De ware revolutie in de hengelbouw voltrekt zich in de jaren zeventig. Carbon komt als bouw materiaal op de markt. In 1977 rolt Sportex de eerste blank van carbon. Maar de kracht van het bedrijf schuilt de jaren daarna in het vermogen om carbon te combineren met andere materialen zoals Kevlar, Aramid en Zylon. De carbon blank is het hart van de hengel en bepaalt de actie: van fast via medium fast tot slow. Natuurlijk spelen ook >>

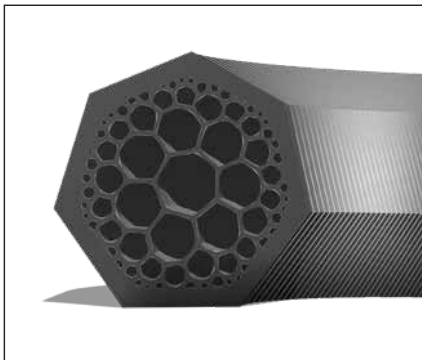
DE CARBON BLANK IS HET HART VAN DE HENGEL EN BEPAALT DE ACTIE: VAN FAST VIA MEDIUM FAST TOT SLOW





Armin Brunner:
“Automerken
komen met carbon-
vragen ook naar
óns toe.”

Ieder nieuw
model (zoals
de 7-kantige
Beyond-serie)
wordt met spe-
ciale machines
uitvoerig getest.



de andere onderdelen een rol. Waar plaats je de geleide-ogen? Van welk materiaal zijn de reelhouder en de handgreep gemaakt? En heel belangrijk: de prijsklasse, want carbon en andere materialen zijn er in allerlei kwaliteitsgradaties met een bijbehorend prijskaartje. Gijs: “T1100 carbon is onder 11 ton samengeperst, waardoor het veel dunner is maar niet aan sterkte inboet.”

TESTPROCES

Uiteraard wordt elk nieuw model uitvoerig getest. Eerst in de fabriek. Ard: “Ze hebben daar speciale machines om te kijken of de actie naar verwachting en de buiging van de blank optimaal is, zodra de hengel onder spanning komt. De positie van de geleide-ogen is daarbij erg belangrijk. Dat is allemaal via computermodellen berekend en vastgelegd. Daarna krijgen wij een monster opgestuurd. Die sturen we vervolgens terug met onze bevindingen. Pas dan gaat het model in productie.” Gijs heeft ondertussen uit een van de schappen een hengel gepakt. “Ze verrassen ons ook wel eens, zoals met dit paarltje uit de nieuwe Beyond-serie.”

‘T1100 CARBON IS ONDER 11 TON SAMENGEPERST, ZODAT HET VEEL DUNNER IS MAAR NIET AAN STERKTE INBOET’

ZEVENKANTIG

Hij wijst op de achterkant van de hengel. “Kijk, de blank is niet rond, maar zevenkantig. Dat was er nog niet. Deze hengels zijn echt super stabiel. Volgens de statistieken kan de blank twintig procent meer energie ‘laden’. Als je werpt, gaat hij sneller door de lucht en trilt hij minder na. Dan kun je beter richten en kom je ver- >>

»» HOOFD PRODUCTONTWIKKELING ARMIN BRUNNER

Met Armin Brunner, Hoofd Productontwikkeling bij Sportex, gaan we wat dieper in op de techniek achter de hengels van dit toonaangevende hengelmerk uit Puchheim, net buiten München.

Hoe krijgt Sportex input voor innovatie?

“Innovatie ontstaat vooral uit veel praten met de markt”, zegt Brunner. “Bijvoorbeeld met onderzoeksinstituten en toeleveranciers, zoals carbonproducenten als Toray in Japan – onze hoofdleverancier – en SGL in Duitsland (geen leverancier van ons). Maar ook met spelers uit de auto-industrie zoals Hankook en Mitsubishi. Automerken met carbonvragen komen ook naar óns toe”, zegt de man die negen jaar geleden BMW verruilde voor Sportex. “We zijn zelf immers ook een carbon kenniscentrum.”

Maar carbon is toch carbon?

“Afhankelijk van de bijmenging van andere stoffen zijn de verschillen groot. We zijn recentelijk begonnen met grafeen, de fijnste koolstof die er bestaat. Die wordt opgelost in hars in de carbonmatten gespoten. Grafeen is minstens 150 keer sterker dan staal, zorgt voor meer trekvastheid en betere bescherming tegen slagimpact. Harrison uit Engeland kwam hier als eerste mee, in een karperhengel, maar wij hebben ons eigen mengsel. Het Zylonvezel verwerken we niet meer. In plaats daarvan zijn we met een nieuw ontwikkeld aramidevezel (Kevlar is een beschermd naam van DuPont, red.) begonnen in bepaalde hengels. Het maakt de hengel lichter en meer scheurbestendig. We gaan dit vezel verder in ons assortiment uitrollen.”

Mengt Sportex al die supplementen zelf bij?

“Nee, we krijgen het carbon productie-klaar volgens onze specificaties aangeleverd, als matten op rollen van 1,5 meter breed. Ook de aramidevezels zijn al in deze prepreg carbonmatten verwerkt. Het bijmengen van de vloeibare supplementen gebeurt door ze onder hoge druk in de carbonmatten te persen, allemaal in hun eigen specifieke chemische hars. De partikels van het feitelijke supplement (bijvoorbeeld grafeen) blijven in het carbon achter en vullen daar alle ruimte tussen de vezels op. Dat is de bedoeling, en die pers je er niet uit. Hoe hoger de druk, hoe meer hars je uit de carbonmatten perst. Dat maakt de hengel kwetsbaarder en minder bestand tegen slagimpact, maar ook sneller en lichter. We maken die afweging per model, maar het blijft kiezen tussen twee kwaden.”

Zijn er andere ontwikkelingen gaande?

“Zéker. We brengen sinds kort een zevenkantige hengel op de markt in plaats van de traditionele ronde. Dezelfde vorm als de Tonkin hengel van ruim een halve eeuw geleden (splitcane, waarbij bamboevezels in kunsthars lagen opgesloten, red.). Door de zevenkantige vorm kantelt de

blank niet, wat vooral een grote verbetering is bij het werpen – nog het meest voor de minder begenadigde werper. De blank wordt iets dikker, maar niet veel zwaarder. Ze zijn niet goedkoop, want de productie duurt tweemaal zo lang als die van ronde blanks. Verder zijn we bezig met carbon-ogen. Die heeft Daiwa ook, maar wij maken ze uit één stuk. Dit wordt waarschijnlijk de trend voor alle blanks, omdat deze ogen niet roesten. Titanium wel, wanneer de coating beschadigd raakt. Om ook de carbon-ogen te beschermen, zoals tegen gevlochten lijn, krijgen ze aan de binnenkant siliciumcarbide ingelegd. Dat, of torzite (een keramiek van de Japanse producent Kyocera, red.), gebruiken onze leveranciers Fuji en Sea Guide ook in hun titanium-ogen.”

Hoe ziet het productieproces eruit?

“We snijden het carbon in repen van 9 tot 60 millimeter breed en wikkelen die om een stalen mal van het bewuste hengeldeel. *Cross winding* – oftewel kruislings wikkelen – vergroot de sterkte. De overlap van de repen carbon fixeren we met hitte, waarbij we ervoor zorgen dat dit over de gehele lengte van de hengel samenvalt. Het vormt dus één linie met de overlap op het volgende hengeldeel.”

Is 10 jaar garantie niet ietwat gedurfd?

“We weten wat de blanks kunnen: de foutmarge in de productie is kleiner dan één procent (99% van de breuk komt door eigen schuld), dus tien jaar fabrieksgarantie op onze hengels – de garantie geldt niet voor de ogen et cetera – is niet zo vreemd. Daarbij zijn zowel ons procesmanagement als de kwaliteitscontrole heel streng. Uit elke serie blanks van 500 stuks nemen we eerst elke twintigste blank voor uitgebreide buigtests, en vervolgens elke veertigste of vijftigste blank. Voordat een model in productie komt, hebben we hem eerst door professionele teams in de praktijk laten testen. Uiteraard óók op alle gebruikskennmerken, zoals de actie van de hengel, het doorgeven van de aanbeet en het contact houden met de bodem als je met shads vist.”

Hoe houdt Sportex zich staande in het hengelgeweld uit de VS en Azië?

“We zijn een Duits bedrijf, dus de slogan *Made in Germany* geldt ook voor ons. Sportex staat voor kwaliteit én service”, zegt Brunner er haast verontschuldigend bij. “Net als Porsche hebben we decennia aan know-how in huis en zijn we een sterk merk. Daarbij blijven we continu innoveren voor wat betreft materialen en productiemethoden, want een hengel is in essentie een blank met wat ogen. Of de hengel moet in de toekomst conceptueel nog veranderen dankzij de voortschrijdende techniek”, besluit Brunner.





'Je wilt op grote afstand direct contact en de haak kunnen zetten, maar daarna een hengel die mee-buigt'

der." Gijs laat de hengel op zijn handen rusten. "Zo licht. Dit is de Ferrari onder de hengels. De ogen zijn van titanium – daar betaal je ook voor. Deze karpershengel heeft een prijskaartje van 999 euro." Ard lachend: "Sportex heeft al menig huwelijk gekost."

STRAK DOCH DEMPEND

Dan serieus: "Het zegt iets over de basiswaarden van het bedrijf. Alleen het allerbeste is goed genoeg. En net zoals de kennis in de Formule 1 doorsijpelt naar de auto-industrie, zal deze ontwikkeling mettertijd ook beschikbaar komen voor de meer betaalbare modellen." Nieuwe materialen én nieuwe vistechnieken zorgen ervoor dat de ontwikkeling in de hengelbouw nooit stilstaat. Ard: "Hengels worden steeds strakker. Zodat je de haak kunt zetten als je hem wilt zetten. Ook op grote afstand wil je zo direct mogelijk contact bij een aanbeet. Maar daarna wil je wél ook dat de hengel meebuigt en dempt, om de vis niet te verspelen. Die combinatie was vroeger technisch gezien niet mogelijk."

NIEUWE WENSEN

"Elk jaar komen we met alle distributeurs samen bij Sportex in Duitsland om onze bevindingen en de nieuwe wensen in de markt te delen", zegt Ard. "Wij voeden ze met wat voor typen hengels voor welke disciplines we eigenlijk zouden willen hebben. Gijs geeft een voorbeeld: "Wij zien dat het methodfeederen op karpertjes sterk in opkomst is. Dat vereist kortere hengels die soepeler zijn, dan gebruikelijk is in de karpervisserij. Met die input kunnen ze in de fabriek weer aan de slag."

DOORONTWIKKELING

Tot slot legt Gijs vier delen van een hengel op tafel. Het is de Tournon, de trotse prijswinnaar op de Hengelsport en Botenbeurs in Utrecht in 2019. Gijs zet de hengel in elkaar. "Kijk, de visjes op de wikkeling geven aan welke delen in elkaar passen. Deze is 3.60 meter. Maar dat is lastig met een klein autootje, of als je gaat reizen. In vier delen kun je de hengel veel gemakkelijker meenemen dan een tweedelige hengel (die dan bij transport nog altijd 1.80 meter lang is). Bovendien wil je in het buitenland misschien ook vanaf een boot vissen. Dan is 2.70 meter weer beter. Nou, dan maak je er gewoon een driedelige hengel van." Zo zal Sportex steeds op zoek gaan naar nieuwe vindingen en de grens opzoeken. En als die is bereikt, doemt er aan de horizon weer een nieuwe op.