

‘Neem de tijd om de juiste koper te vinden.
Niet alleen voor jezelf, maar ook voor jouw mensen.’



Marcel van Hout

Na twee eeuwen over in andere handen

Dat waren wel slikmomentjes

TEKST JEANETTE VAN HAASEN FOTOGRAFIE KEES BENNEMA

‘Ik kan normaal heel goed slapen, maar die nacht niet’, zegt Marcel van Hout (57). ‘Doe ik er wel goed aan? Wat zouden mijn vader en opa ervan vinden? En onze jongens dan? Deze vragen spookten door mijn hoofd. Ik voelde me door emotie overmand.’ Immens Installatietechnik werd vorig jaar door De Groot Installatiegroep overgenomen. Heeft Marcel spijt? Had hij het achteraf anders gewild?

‘Ik doe hetzelfde als ik altijd gedaan heb, de algemene aansturing, maar sommige zaken zoals personeelsbeleid worden nu van bovenaf bestuurd. Hierdoor kan ik me meer bezig houden met het beleid. Ik heb er wél een extra job bij. De Groot nam twee maanden voor deze overname ook nog een bedrijf uit Overloon over. De directeur ging er weg. Ik heb die plaats ingenomen. Nu werk ik drie dagen in Gestel en twee in Overloon. En het bevalt me enorm.’

200-jarig jubileum

Immens Installatietechnik doet alles op gebied van installatietechnik. Van centrale verwarming, airconditioning, luchtbehandeling tot aan loodgieterswerkzaamheden, zowel in de utiliteit als voor grotere villa's. Maar ook het onderhoud voor Mevrouw Jansen om de hoek gaat door. ‘In één keer afscheid nemen van al die klanten die jou mede groter hebben gemaakt, past niet bij me’, zegt de zesde generatie die zijn bedrijf als zijn kindje ziet. ‘Ons kindje welteverstaan, want mijn vrouw Anita werkt ook in de zaak.’ In juni vierde Immens haar 200-jarig jubileum bij conferentiecentrum Ruwenberg in het dorp, de omgeving van waaruit het familiebedrijf groot mocht worden.

De klik

Maar liefst tweehonderd jaar. Toch deed Marcel het familiebedrijf vorig jaar van de hand. Een beslissing waar hij zo'n elf jaar mee bezig is geweest. ‘Mijn vrouw en ik hebben geen kinderen, dus geen opvolging’, verheldert Marcel zijn keuze. ‘Bovendien waren we met vijftig man te groot voor het servet en te klein voor het tafellaken. Maar ook niet onbelangrijk was voor mij dat mijn mensen, ‘onze jongens’ zoals mijn vrouw ze altijd noemt, perspectief hebben. Dat kon ik ze niet altijd geven.’ Er waren meer gegadigden die in Gestel aan tafel schoven, maar Marcel had zo zijn

eisen. De naam, logo en bedrijfscultuur moesten voorlopig blijven bestaan. De jongens moesten niet zomaar overgeplaatst worden naar andere vestigingen. Last but not least: hij en zijn vrouw wilden graag door blijven werken binnen het bedrijf. De klik met De Groot uit Emmen was er vrijwel meteen. ‘Zij zijn ook een familiebedrijf’, glimlacht de ondernemer die zijn technische achtergrond begon aan de LTS en vervolgens doorstudeerde. ‘Daarbij kreeg ik alle ruimte om over een eventuele overname na te denken. Dat De Groot er een elektratak bij heeft, sprak in ons voordeel. En ik zou me kunnen focussen op techniek en beleid. Kortom, wij werden er alleen maar beter van.’

Het hoge woord...

Maar hoe moest hij het zijn jongens vertellen? Voor Marcel een hele opgave. Hij huurde een zaal af op een van de eerste werkdagen na de zomervakantie. Om half vier in de middag, weet hij nog precies. De Groot was ook aanwezig. ‘En dan moet het hoge woord er toch uit’, blikt Marcel terug. ‘Ik keek die zaal in en zag al die vertrouwde gezichten. Sommige kwamen op hun zestiende al bij ons. Vertel dan maar eens dat je bent overgenomen. Dat waren wel slikmomentjes. De reacties? De jongeren zagen nieuwe kansen; de ouderen werden onzeker. Ik heb uitgelegd dat ik hen alleen zo toekomstperspectief kan bieden en zeker nog minimaal drie jaar aan het bedrijf verbonden blijf. En dat ons 200-jarig bestaan gewoon onder onze eigen naam gevierd zou worden.’

En toen de verschuivingen

Toch gingen sommige jongens weg. Op zoek naar een nieuwe uitdaging en nieuwe kansen elders. ‘Dat doet pijn’, zegt Marcel eerlijk. ‘Ik voel me niet verraden, ik begrijp hen wel. Jongeren willen geen veertig jaar meer bij dezelfde werkgever werken. Maar

ik kan daar moeilijk mee omgaan. Aan de andere kant begrijpen ze ook wel dat de overname nieuwe carrièremogelijkheden biedt. Sommige oudere monteurs zouden bijvoorbeeld graag minder fysiek zwaar werk willen doen. In het verleden kon ik ze hierin niet tegemoetkomen, nu wel. Hier ben ik heel blij mee, dat gun ik ze.’ Terugblikkend had Marcel het niet anders gewild. ‘Het is goed zo. Er is meer rust en meer gedeelde verantwoordelijkheid. Misschien blijf ik wel langer dan twee jaar. Maar ik maak ook graag plaats voor een jonger iemand met een andere blik. Het laatste wat ik wil is vastroesten.’

Ik voel me niet verraden en begrijp hen

Het antwoord dat kwam

Het was voor Marcel een boeiend, soms ook emotioneel traject. Zelfs toen de kogel door de kerk was en alle papieren getekend waren, vroeg hij zich soms nog af hij er wel goed aan deed. Marcel: ‘Pas na de overname vernam ik van mijn adviseur dat mijn vader, die vier jaar geleden overleed, tegen hem had gezegd: jij moet voor Marcel maar eens een andere partij gaan zoeken. En toen was het pas echt goed. Dat was het antwoord waarop ik stiekem zat te wachten.’ ■

Immens Installatietechnik
Victoriastraat 7
5271 CK Sint-Michielsgestel
T 073-5512302
E info@immensbv.nl
I www.immensbv.nl

