

Topman Piet Veenema van Kendrion zei in 2009 dat hij de financiële crisis wilde aangrijpen om zwakke concurrenten over te nemen. Enkele kleinere overnames volgden, maar de grote klapper kwam dit jaar.

10 VRAGEN AAN PIET VEENEMA

TOPMAN KENDRION LEGT DE KAARTEN OP TAFEL

Na jaren van masseren en wachten greep Kendrion zijn kans en nam de Duitse branchegeenoot Kuhnke over. Kort voor de overname bekend werd, zag Veenema zijn financiële rechterhand Eiko Ris vertrekken. Het was daarmee een roerig jaar voor de topman van de producent van elektromagnetische componenten. Veenema blikt terug op de overname van Kuhnke, vertelt hoe hij en de nieuwe financiële man Frank Sonnemans vanuit Zeist de controle houden over een bedrijf dat vooral opereert in Duitsland en wat de plannen voor de toekomst zijn.

1 Uiteindelijk heeft het toch nog bijna vier jaar geduurd voor u de overname van Kuhnke kon aankondigen. Het was een proces van de lange adem?

“Bij familiebedrijven kost het veel tijd. De eerste keer dat ik bij Kuhnke over de vloer kwam, was in 2005.

Tijdens de crisis van 2008 en 2009 hebben we het proces in de ijskast gezet. Begin vorig jaar zijn we met de managementteams van beide bedrijven om tafel gegaan om plannen te maken en te kijken of we wat voor elkaar konden betekenen.”

2 U heeft eerder gezegd dat een familiebedrijf als Kuhnke minder efficiënt werkt dan Kendrion. Heeft u al stappen gezet om daar wat aan te doen?

“Bij Kuhnke was men naar onze smaak te snel gegroeid op het gebied van ondersteunende activiteiten. Kendrion is een heel decentraal bedrijf. We hebben hier in Zeist een kleine holding die al jarenlang uit tien man bestaat en ook niet meegroeit met de omzet. We geloven er heilig in dat onze businessunits vrij ondernemend moeten kunnen zijn. De eerste stap die we hebben gezet bij Kuhnke was om al die mensen die in een apart, centraal onderdeel zaten over te bren-

gen naar de werkmaatschappijen. Daarbij hebben we gelijk veertig mensen ontslagen.”

3 Hoe is dat gevallen? Hoe heeft u voorkomen dat de verhoudingen al op dag 1 zouden verzuren?

“Als je zoiets gelijk na een overname doet, staan mensen natuurlijk niet te juichen. Maar ik denk dat we het wel heel goed hebben uitgelegd. Zowel Frank Sonnemans als ik zijn daar heel regelmatig om ons gezicht te laten zien en met de mensen en de ondernemingsraden te praten. Dit was een kostenverhaal en dat is altijd een hobbel, maar mensen hebben het ook heel snel begrepen. Daarnaast hebben wij ze ook vrij snel opgenomen in onze activiteiten. Wij bieden werknemers van Kuhnke ook duidelijk nieuwe mogelijkheden. Bij Kuhnke spraken ze altijd lokaal met klanten over techniek, nu kunnen ze samen met ons voor een klant wereldwijd een strategie uitdenken.”

‘IK DURF DE UITSPRAAK WEL AAN DAT ALS ER OIT IETS FOET GAAT BIJ KENDRION, DAT HET DAN BESCHIEDEN IN OMVANG ZAL ZIJN’