

KENDRION: KLAAR VOOR GROEI EN VOOR DE VOLGENDE CRISIS

Ceo Piet Veenema voorspelde bijna twee jaar geleden dat Kendrion als winnaar uit de crisis zou komen. Hij lijkt nu gelijk te krijgen.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Piet Veenema leidt Kendrion sinds medio 2003. Zijn start was moeilijk, hij moest een winstwaarschuwing geven en drastisch afschrijven op de bezittingen. Kendrion voldeed niet aan de financieringscriteria. Het leek zelfs even of Kendrion toen failliet zou kunnen gaan. Nu gaat het veel beter en promoveert Kendrion van de lokale markt naar de AScX.

Hoe wist u toen zo zeker dat Kendrion goed uit de crisis zou komen?

“Dat weet je nooit 100 procent zeker. Eind 2008 ging de omzet sterk naar beneden en dat zette door in de eerste maanden van

2009. Dat waren voor iedereen dramatische maanden. Wij hadden eind 2008 al een scala van maatregelen getroffen na de eerste tekenen van de crisis. Het derde kwartaal haalde, het vierde was echt slecht, toen gingen we opeens 14 procent naar beneden, dat hadden we nog nooit meegemaakt. Daarna hebben we een pakket maatregelen samengesteld: kosten omlaag, uitzendkrachten eruit, een aantal vaste mensen weg. Maar januari en februari waren nog slechter. In maart hebben we gezegd: jongens, dit gaat veel langer duren. We maakten een plan, ‘Springtime’, brachten het personeelsbestand van zestienhonderd naar ver onder de elfhonderd, sloten bedrijven. De medewerkers die blijven zijn er dan voor 100 procent en zijn de kern voor de toekomst.”

Ging het makkelijk, die maatregelen?

“Achteraf ging het in een verbazingwekkend hoog tempo. In een paar maanden hadden we driehonderd mensen minder. Vanaf dat moment ging het kwartaal na kwartaal beter. Niemand had kunnen voorspellen dat het in 2010 zo sterk zou aantrekken. Ik dacht: dat duurt wel een paar jaar voordat we weer op het oude niveau zijn. Die crisis was zó diep.”

U had het bedrijf eindelijk net omgeturnd toen de crisis kwam.

“Ja, we hadden zo'n mooi gefocust bedrijf, stonden er zo goed voor, hadden grote plannen, en dan komt de crisis. Maar omdat we financieel sterk waren – ook door de verkoop van Vink – konden we doen wat we hebben gedaan. Vandaar ook mijn stelling: wij zullen winnen in de crisis. Onze concurrenten zijn meestal familiebedrijven, die gebruiken vaak geen bank. Maar als je moet

reorganiseren heb je cash nodig, anders gaat het niet. Wij hebben 8 miljoen in de reorganisatie gestopt. We hadden ook rustig kunnen afwachten, maar wij hadden het gevoel: we pakken door. Uiteindelijk zijn we op ruim duizend werknemers geëindigd. We hebben wel gezegd: we komen nooit aan het hart van Kendrion, de ontwikkeling van nieuwe producten. Daarvoor hebben we ook extra mensen aangetrokken. Als je operationele kosten laag zijn, kun je van iedereen winnen.”

Hoe ga je van zestienhonderd naar duizend mensen?

“Eerst zijn we van zestienhonderd naar veertienhonderd gegaan, door de flexibele schil af te bouwen. Bij een aantal bedrijven pakken we verder door. We hebben een bedrijf in Oostenrijk gesloten en overgebracht naar

ID PIET VEENEMA

Geboren:

10 juli 1955 te Hilversum

Functie:ceo

Kendrion NV

Koersrendement:

-43,2% sinds aantreden op 7-5-2003

Basissalaris:

326.200 euro

Externe functies:

commissaris Helvoet Holding BV

Werkervaring:

- tot 1993 Krekel van der Woerd Management-Consultants
- 1993 – heden Schuttersveld/Kendrion

Opleiding:

rechten, VU Amsterdam
bedrijfskunde, TU Delft

Burgerlijke staat:

gehuwd, drie kinderen

Hobby's:

reizen, tennis, voetbal (Ajax)

ID KENDRION

Kendrion ontwikkelt, produceert en verkoopt hoogwaardige elektromagnetische componenten voor industriële en automotieve toepassingen. Kendrion's elektromagneten worden wereldwijd toegepast in bijvoorbeeld liften, deursluitingen, industriële robots, medische apparatuur, elektrische schakelsystemen, dieselmotoren en airco- en motorkoelsystemen.

De activiteiten van Kendrion zijn ondergebracht in vier marktgerichte businessunits: Industrial Magnetic Systems, Industrial Drive Systems, Passenger Car Systems en Commercial Vehicle Systems.

De voornaamste thuismarkt voor Kendrion is Duitsland, maar het belang van andere landen neemt toe.

Belangrijke afnemers van Kendrion zijn onder andere Bosch, Siemens, Daimler, Continental, ZF Lemförder, Evobus, Hyundai en Yutong.