

'SOMMIGE KLANTEN HOUDEN ECHT VAN HUN ELEKTROMOTOR'

Eigenaar-directeur Frank van Bodegraven (1967) is een oud-marinier. 'Daar zie je veel van terug in mijn ondernemerschap. "Niet kunnen" bestaat niet. Er is maar één weg en die is vooruit, naar het doel toe. Ja, daar hebben anderen wel eens moeite mee, maar alles bij elkaar gaat het hier toch wel aardig hoor...'

'Inkopen! Dat vind ik het mooiste. Die spanning van het kopen, terwijl je zelf nog geen koper hebt. Die motoren zijn duur, forse happen uit je *cashflow*. Hier staat er toevallig één. Die had ik nét gekocht, toen kwam er een aanvraag uit Glasgow, voor een booreiland. Ja, dat gevoel dan: heerlijk, feest! En omdat het risico dat je er mee blijft zitten groot is, zijn de marges ook behoorlijk.'

'Want zo is het ook, hè. Er staan hier genoeg machines uit de tijd van m'n vader die we nog niet hebben verkocht. Maar ja, het kan altijd nog gebeuren... Pas hadden we ruimte nodig. Dan doe je er een paar weg. En verdomd, hij staat nog niet bij de sloop of er komt een klant die zo'n motor wil hebben. Dat is meerdere malen gebeurd hoor, dat we naar de sloperij moesten rijden om er één terug te halen.'

'Ik ben de derde generatie in het bedrijf. Mijn opa Kees was meer de handelaar, de koopman, die de dagelijkse gang van zaken in het bedrijf graag aan een ander overliet. Mijn vader Ton heeft dit bedrijf eind jaren 60 van Rotterdam naar Dordrecht verhuisd. Hij was meer een doener, altijd bezig in het bedrijf, alles draaide om hem. Hij komt nog elke week. Kijken, met de mensen praten. En trots zijn!'

'Wij hebben zelf twee zonen van 19 en 17 en een dochter van 12. Ja, dat doe je eigenlijk altijd hè, praten over de opvolging. Dan zegt die middelste: "Ik ga niet in het bedrijf als de oudste het doet." En de oudste zegt: "Ik ben de oudste, dus ik ga het doen." Dan leg ik weer uit dat het zo niet werkt. Het gaat om presteren. Als je het niet kan, dan houdt het op. Daar betrek ik ook m'n managementteam in.'

'Wereldwijd wordt 60 procent van alle energie geconsumeerd door elektromotoren. Kan je nagaan hoe veel van die dingen er zijn. Ook bij je thuis. In je CV, in je ventilator. Er zijn niet veel mensen die zich dat realiseren.'

'Aan de techniek is niet veel veranderd, sinds de introductie in 1890. Bovendien gaan die machines heel lang mee. 30, 40 is jaar is niks hoor, als je ze goed onderhoudt en beveiligd. We zien dan ook vaak dat klanten echt gehecht zijn aan hun elektromotor. Zelfs als hier blijkt dat een nieuwe kopen veel voordeliger is dan repareren, kiezen ze toch vaak voor hun eigen, vertrouwde motor. Dan weten ze zeker dat het goed is.'

'Dat vinden wij mooi om te doen! Daar gaat onze hele ziel en zaligheid in. Niet alleen zorgen dat zo'n motor weer optimaal functioneert, maar ook dat die er weer helemaal als nieuw uitziet. Daar krijgen we vaak complimenten voor van klanten.'

Omdat electromotoren wereldwijd zo veel energie gebruiken, worden de producenten door de overheden enorm gestimuleerd om motoren met een hoger rendement te maken. Dat betekent wél nieuwe techniek. En dus ook scholing. Ja, ik ook. Je kan mij hier ook nog gewoon in de werkplaats neerzetten hoor. Geen probleem! Nou ja, geen probleem... Maar in principe moet ik het kunnen...'

TEKST: FRANK VIJG

FOTOGRAFIE: JEFFREY DE REGT

RICHARD RENEE, BEDRIJFSLEIDER

'Ik ben hier ooit vanuit m'n mts-stage begonnen. Na tien jaar ben ik overgestapt naar een grote, beursgenoteerde firma. Daar kan op een gegeven moment alles alleen nog maar precies volgens de regels. Dat werd alleen maar erger. Dus ik was blij dat Frank me terug vroeg. M'n hart ligt hier. En we doen hier gewoon wat we met ons gezonde verstand het beste vinden!'

ROELF NOMDEN, CHEF WERKPLAATS

'Ik heb voor grote concerns gewerkt. Daar is alles, vind ik, meer gericht op de korte termijn: nú winst maken. In zo'n familiebedrijf als dit kijk je toch meer vooruit, naar het voortbestaan van het bedrijf. Wat kunnen we meer doen? Hoe kan het beter? Mooi vind ik dat!'

