

# Gefailleerde metaalondernemer wil zwakke broeders leren groeien

## Bankroet Venrooy Cable Equipment

Hans de Jongh

Schijndel.....

Vier weken nadat hij het faillissement van zijn bedrijf aangevraagd heeft, is Will Robben de burn-out alweer voorbij. De Brabantse ondernemer gaat de komende maanden metaalbedrijven die in de problemen zijn, helpen hun organisatie beter op poten te zetten. Dat klinkt, geeft Robben (51) toe, een beetje vreemd: alsof iemand die net kopje-onder is gegaan een ander leert zwemmen. 'Er zit inderdaad wel ironie in', zegt de man die tot begin deze maand nog directeur-eigenaar was van Venrooy Cable Equipment. 'Tegelijkertijd is het doormaken van een jaar als 2010 — met alle liquiditeitsdruk en crisismanagement — zo'n waardevolle leerschool dat ik daar wel iets mee moet doen.'

Robben is met zijn voorheen snelgroeende bedrijf slachtoffer geworden van de diepe crisis in de bouw. Na het faillissement van drie binnen- en buitenlandse rivalen, wist ook Venrooy niet te ontkomen aan een bankroet. 'Een marktuitval in de buurt van de 80% tot 90% houd je niet tegen', stelt Robben vast. Deze schets van de gang van zaken wordt bevestigd door curator Ward Welage. 'Binnen de bouw worden alle investeringen uitgesteld. Dat raakt ook bedrijven als Venrooy, die het eigenlijk goed deden, erg hard.'

Venrooy maakte onder meer haspelwagens waarop grote rollen telecomkabels worden geplaatst. Daarnaast produceerde het bedrijf lieren en machines om kabels op haspels te wikkelen. De belangrijkste afnemers zaten behalve in de bouw ook in de elektro.

Tot en met 2009, toen de markt begon te krimpen, ging het cres-

cendo met het Schijndelse bedrijf. Afgaand op cijfers uit een vakblad, stelt Robben dat zijn onderneming destijds een stuk harder groeide dan de markt. Sterker nog: terwijl er in de Benelux 21% minder 'bouwgerelateerd materieel' werd verkocht, steeg de omzet van Venrooy met 42%.

Daarom is het voor Robben des te wranger dat Venrooy het niet heeft weten te redden. Zes jaar geleden vertrok hij als Europees marketingmanager van een bedrijf dat crèmes en andere producten voor de persoonlijke verzorging maakte. Robben wilde ondernemer worden en zocht een bedrijf om over te nemen. Een bemiddelingsbureau ging kijken wat bij hem paste. Gelet op Robbens creatieve kant moest het iets worden binnen de maakindustrie. Ook moest het een kleine onderneming zijn, want Robben zocht 'liefde en geborgenheid'. Het werd Venrooy; een bedrijf dat weliswaar winst maakte, maar alleen dankzij 'kostenminimalisatie', aldus Robben.

Hijzelf mikte op winst dankzij een groeiende omzet. De kersverse ondernemer nam zijn bedrijf meteen op de schop. De verkoper van Venrooy, die vooral als manusje-van-alles door het bedrijf liep, werd fulltime op pad gestuurd. De productiehal veranderde in een assemblagehal. Toeleveranciers kwamen niet meer langs met losse onderdelen, maar zetten kant-en-klare modules bij de poort af. Er kwam ook een bedrijfsinformatiesysteem waardoor de tijd tussen aanvraag en offerte afnam van twee dagen tot tien minuten.

Het aantal werknemers daalde licht, van zestien naar veertien,

maar de personeelssamenstelling veranderde drastisch. Meer dan tien leden van de oude garde zagen het niet zitten onder de nieuwe eigenaar en zochten een baan elders.

Al die veranderingen pakten goed uit. De omzet liep in ieder geval binnen vier jaar tijd op met 60% tot € 2,4 mln. Het bedrijfsresultaat schommelde tussen de € 148.000 in 2007 en € 365.000 twee jaar later. In 2009 kreeg Robben met zijn bedrijf officieel het stempel opgedrukt van groeidiamant. Hij werd uitverkoren om deel te nemen aan Groeiversneller. Dit door de overheid betaalde programma bestaat uit cursussen en bijeenkomsten die verzorgd worden door accountants, organisatieadviseurs en juristen van grote bedrijven. Robben overlegde zijn resultaten en plannen en mocht meedoen. 'Het was net alsof je examen moest doen.'

De bedoeling van Groeiversneller is om kleine ondernemingen op een groeipad te krijgen en te houden. De omzet bij de deelnemers moet in vijf jaar tijd omhoog schieten van een paar miljoen euro tot circa € 20 mln.

Het heeft niet zo mogen zijn. Maar het faillissement van Venrooy betekent, volgens Robben zelf, allerminst dat hij gediskwalificeerd is als 'verandermanager'. Integendeel, het feit dat acht partijen meteen interesse toonden in een doorstart, bewijst dat hij met Venrooy op het goede pad zat. Curator Welage bevestigt dat Venrooy een goede naam in de markt heeft. 'Het kende een sterke omzetgroei en sleepte prijzen in de wacht. Dat is niet onopgemerkt gebleven.'

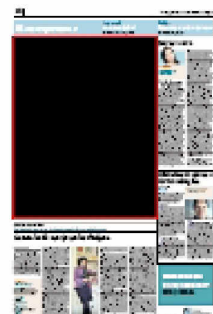
Dat is het succes waar Robben



alsnog aan wil verdienen. Via de Koninklijke Metaalunie gaat hij zich opwerpen als bedrijvendokter. De werkgeversorganisatie binnen de metaalbranche zal hem in contact brengen met leden die coaching kunnen gebruiken.

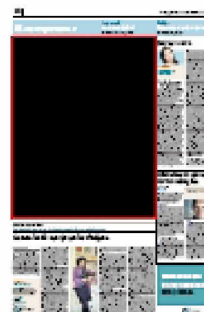
Toch is dat werk niet meer dan een tussenstap op weg naar weer een nieuw bedrijf. 'De droom blijft. Alleen de weg ernaartoe loopt anders.' Volgend jaar moet Robbens tweede onderneming van start gaan. Ondertussen zoekt

hij financiers en medewerkers. Wat voor bedrijf hij voor ogen heeft, wil Robbens niet kwijt. 'Dan gaan anderen ermee aan de haal. Maar het heeft meer te maken met de nieuwe dan de oude economie.'



## Venrooy Alweer doorgestart

Venrooy Cable Equipment is gisteren **doorverkocht**. De nieuwe eigenaar is Kepser Pro-Metaal uit Cuijk, een voormalige toeleverancier van Venrooy. Directeur Chris Kepser (52) gaat de productie van **haspelwagens** verplaatsen van Schijndel naar zijn eigen fabriek. Vier werknemers van Venrooy krijgen de kans om in Cuijk te werken. Kepser neemt geen machines over.





Will Robben, voormalig directeur van het failliete Venrooy Cable Equipment, in 'zijn' leeggehalde showroom.

Erik van der Burgt/Verbeeld

