

TENTENBOUWER

De belangrijkste beslissingen neemt de derde generatie van de familie Eilers aan de keukentafel. En met succes. Sinds 2000 wist Neptunus Structures de omzet te verdubbelen. En ook nu de tijden wat minder zijn, lijkt het bedrijf gezond en wel de crisis door te komen, legt Dorrie Eilers uit.



In 1937 loopt de jonge Anton Eilers langs het strand van Groeningen waar hij een aangespoelde kist vindt. Eenmaal thuisgekomen maakt hij de kist open en vindt daarin een oude leger tent. De tent is nog volledig intact en al snel willen buren en vrienden hier gebruik van maken. Anton besluit daarop huur te vragen voor de tent en de eigen onderneming is een feit. Een naam voor het bedrijf is snel gevonden: Neptunus, vernoemd naar de drietand die de deksel van het kistje siert.

Ruim zeventig jaar later is het bedrijf uitgegroeid tot een internationaal bedrijf met tweehonderd medewerkers in zes landen en een omzet van veertig miljoen euro. Het bedrijf is gevestigd in het Limburgse Kessel, een Maasdorp tussen Venlo en Roermond, en is een speler van formaat in Europa op het gebied van tijdelijke accommodaties. Het bedrijf bouwt hele 'dorpen' voor de

paardenraces in het Engelse Ascott, een tijdelijk conferentieoord voor Philips op het Rode Plein in Moskou, de accommodatie voor de Ordina Open en een expositieruimte voor de artfair in Milaan. Maar ook sporthallen, autoshowrooms, winkels en theaters behoren tot het productarsenaal van Neptunus. Het is ook niet voor niets dat het bedrijf de toevoeging 'tentenverhuur' inmiddels heeft laten vallen. Neptunus Structures, zo luidt de huidige naam.

◦ *Wat zijn de specialismen van Neptunus?* "We hebben er drie: tenten en tijdelijke accommodaties voor events, verkoop en productie van – vaak speciaal ontworpen – hallen en semi-permanente toepassingen. De laatste categorie betreft tijdelijke hallen die minimaal zes maanden tot vijf jaar of zelfs langer kunnen blijven staan. Ze kunnen bijvoorbeeld dienst doen als tijdelijke winkelfilialen in een Vinexwijk. Zo heb-

ben we zo'n onderkomen gebouwd voor Blokler nadat het bestaande filiaal was afgebrand. Binnen twee weken staat er dan een nieuwe winkel. Ook bouwen we met regelmaat tijdelijke sporthallen. We zijn op dat gebied de officiële toeleverancier van NOC*NSF. Met name deze categorie – de semipermanente onderkomens – vormt voor ons de grootste groeiemarkt."

◦ *Is het een concurrerende markt?* "Dat valt mee. We hebben weinig concurrenten op het niveau waarop wij opereren. In Europa zijn er eigenlijk maar vijf grote tentenverhuurders. In Nederland zijn dat er twee, in Duitsland twee en in Frankrijk één. Dat is het. Maar dat is niet zonder reden. Het vergt de nodige investeringen om een bedrijf als dit te kunnen laten draaien. We produceren om te beginnen alle tenten en bouwconstructies zelf in ons productiebedrijf in Polen. Maar ook

moeten alle producten na verhuur weer worden schoongemaakt. Op ons terrein hier in Kessel hebben we niet alleen een enorme opslagruimte, ook hebben we 'reuzenwasmachines' en drogers om de tenten en zeilen weer schoon en droog te maken. Dat gebeurt inmiddels allemaal automatisch. Met de hand de zeilen schrobben, zoals ik vroeger als kind vaak heb gedaan, is niet meer nodig. Al die investeringen zijn echter erg kostbaar. Om die reden zullen er niet snel veel nieuwe spelers op de markt komen."

◦ *Uw vader nam het bedrijf in 1970 over van uw opa. Was het van meet af aan duidelijk dat hij de zaak zou leiden?* "Ja. Mijn vader werkte als jongetje van twaalf al druk mee in het bedrijf. Zijn andere broers en zussen, zijn in totaal, wilden het bedrijf niet in. Er is dan ook nooit een strijd geweest over wie de scepter zou gaan zwaaien."

◦ *Welke veranderingen zijn er tot stand gekomen nadat uw vader het bedrijf had overgenomen?* "Het bedrijf werd onder zijn leiding international. Hij opende eerst een vestiging in België, daarna in Duitsland en vervolgens in Engeland. Inmiddels zijn er ook nog vestigingen in Frankrijk, Polen en Oostenrijk. Hij heeft het bedrijf echt naar een hoger plan getild."

◦ *Op welke manier is de familie nu vertegenwoordigd in het bedrijf?* "Mijn vader heeft in 2000 de zaak aan zijn drie kinderen overgedragen en is nog als adviseur betrokken bij de onderneming. Mijn broer Antoine is verantwoordelijk voor R&D, mijn zus Betty ontfermt zich over zelf heb ik marketing en PR in mijn portefeuille. Mijn echtgenoot Tom Ambaum is verkoopdirecteur en eveneens lid van de directie. Tot slot is er nog een vijfde directielid, Ad Crompvoets, die

Dorrie Eilers (59)
Directeur Neptunus
Generatie derde
Opleiding mees, nima-s, nima-b
Loopbaan sinds 1991
werkzaam op diverse functies binnen Neptunus.
Sinds 2000 lid van de directie en verantwoordelijk voor marketing, pr & sales
Hobby's skiën en zeilen
Thuis gehuwd, twee kinderen



Meer over
Dorrie Eilers op
www.managementscope.nl



Neptunus

Neptunus Structures is een internationale specialist in het ontwikkelen, produceren en verhuuren van tenten en tijdelijke accommodaties. Het bedrijf heeft vestigingen in zes landen, waaronder de productie in Polen, en heeft 200 medewerkers op de loonlijst staan. De omzet bedraagt 40 miljoen euro.

weliswaar geen familie is, maar wel al meer dan dertig jaar aan het bedrijf verbonden is."

o **Hoe vond de verdeling van de portefeuille plaats?** "Dat ging eigenlijk vanzelf. Mijn broer, zus en ik zijn qua persoonlijkheid zeer complementair. Hetgeen dat we nu doen, past goed bij een ieder van ons. Zo zou ik het werk van mijn zus en broer niet kunnen doen, en omgekeerd. Ik zeg wel eens tegen mijn vader dat hij boft met ons als kinderen. Alle drie de kinderen zitten in het bedrijf, hebben dezelfde normen en waarden omdat ze uit hetzelfde nest komen, en er is geen enkele machtsstrijd gaande. Dat is voor een ouder, lijkt me, de meest ideale situatie."

o **Wanneer bent u in het bedrijf komen werken?** "In 1991. Ik ben net als mijn broer en zus onderaan begonnen en heb ruim de tijd gehad om alle on-

derdelen van het bedrijf te leren kennen."

o **Heeft uw vader nog een grote vinger in de pap? Of heeft hij zich teruggetrokken?** "Dat laatste. Hij houdt zich sinds zijn aftreden niet langer bezig met de dagelijkse gang van zaken, maar hij neemt nog wel deel aan de commissarissenvergaderingen. Wanneer we hem nodig hebben, kunnen we een beroep op hem doen, en verder laat hij ons volledig vrij."

o **Hoe vindt het overleg tussen u en uw familie plaats?** "Het klinkt misschien wat ouderwets, maar de meeste besluiten en overleggen vinden plaats aan de keukentafel. Meestal aan die van mijn ouders. Mijn moeder kookt graag en we schuiven geregeld in het weekend of tussen de middag even aan. Daar worden eigenlijk de belangrijkste knopen doorgehakt. We zijn een zeer hechte fa-

milie en zoeken elkaar vaak op. Op die manier ontstaat vanzelf het informele overleg. Dat werkt voor ons uitstekend."

o **Hebben jullie geen commissarissen die daar zenuwachtig van worden?** "We hebben er één: Pier Nabuurs, ceo van Kema. Hij is al tien jaar commissaris bij ons en heeft geen probleem met onze werkwijze. We denken er overigens over om nog een tweede commissaris aan te stellen. Eveneens iemand van buiten de familie. Af en toe vers bloed kan geen kwaad. We willen alert en innovatief blijven."

o **Is innovatief zijn een prioriteit voor Neptunus?** "Absoluut. Stilstand is achteruitgang. We zijn voortdurend bezig om onze grenzen te verleggen en nieuwe producten te ontwikkelen. En we gaan die uitdaging ook graag aan met onze klanten. Zo kregen we de opdracht om voor de opening van de Europort-

'WE HOEVEN AAN NIEMAND VERANTWOORDING AF TE LEGGEN'

o **U heeft gelukkig geen last van zijgende aandeelhouders.** "Absoluut niet. We waren volledig onze eigen koers en dat geeft een goed en rustig gevoel."

o **U heeft ook geen bank die zo nu en dan de druk opvoert?** "We lenen weinig. Onze solvabiliteit is veertig procent. Dat is best hoog voor een bedrijf als het onze dat jaarlijks voor enkele miljoenen aan eigen geld investeert. We hebben kortom veel eigen vermogen in het bedrijf zitten en dat maakt ons ook zo krachtig. We hoeven aan niemand verantwoording af te leggen, behalve aan onszelf. We houden het graag overzichtelijk. Intern werken we overigens ook op die manier. We houden alles zoveel mogelijk in eigen hand: ontwerp, productie, logistiek en onderhoud."

o **Blijft het geld in de onderneming of wordt er ook geld uit gehaald?** "Nee. Al het geld wordt opnieuw geïnvesteerd in het bedrijf om het verder te kunnen laten groeien. Die keuze hebben we met elkaar gemaakt en het is tevens de wijze waarop mijn vader met het bedrijf omging. Ook hij heeft het bedrijf nooit leeggeplukt."

o **Heeft u wel eens overwogen het bedrijf te verkopen?** "We hebben daartoe eerder de kans gehad, maar het nooit serieus overwogen. Kort nadat de derde generatie de leiding had overgenomen, diende een kandidaat zich aan. We zaten er echter net en hadden en hebben nog veel plannen met het bedrijf. We hebben dan ook 'nee' gezegd en dat is achteraf een goede beslissing gebleken."

o **Banken zijn de laatste tijd nogal terughoudend met het verstrekken van kredietfinanciering. Wat vindt u van het idee dat familiebedrijven elkaar financiële steun bieden?** "Ik vind dat een goed idee. Ik zou dat zeker overwegen. Banken moeten wat dat betreft oppassen met de terughoudende positie die ze innemen. Als ze te lastig doen, gaan bedrijven vanzelf op zoek naar andere oplossingen en zetten ze banken uiteindelijk wellicht buitenspel."



Maarten Vijverberg is partner bij Boer en Croon