

File: 06-2-scheuten.doc

<fotobijlschrift> Jacques Scheuten en Joan Westendorff voor de gevel van Solar Systems op Trade Port Noord. De traditionele zonnepanelen staan in een hoek van 30° naar de zon gericht. Achter de gevel werkt de afdeling R&D aan een nieuw procédé dat de zonnecellen integreert met dubbelglas.

<rubriek>

Op bedrijfsbezoek

Jalema op bezoek bij Scheuten Solar Systems

“Ik wil de beste zijn”

Glaskoning Jacques Scheuten, net terug uit Hawaii, waar hij wereldwijd opzien baarde met een nieuw procédé om energie te winnen uit zonlicht, is het Venlose en het Limburgse niet ontgroeid. “De concentratie van kennis in deze regio is uniek.” Joan Westendorff, directeur van Jalema, koos Scheuten uit voor een tegenbezoek. Een gesprek tussen twee verschillende persoonlijkheden over groei, persoonlijke ambitie en zonne-energie.

Wat maakt iemand tot een ‘échte’ ondernemer? Het is een intrigerende vraag, maar de ontmoeting tussen Joan Westendorff (54) en Jacques Scheuten (58) laat zien dat één antwoord niet bestaat. Ook al probeert Scheuten met de begrippen ‘ondernemer’ en ‘manager’ het verschil tussen hemzelf en zijn gast te duiden. Feit is dat beiden al heel wat jaartjes meedraaien en een florerend bedrijf overeind weten te houden.

Jalema doet dat in de wat verborgen wereld van archiefsystemen. Met zijn éénpuntophangsysteem en buigzame ‘Jalema-clip’ wist het bedrijf een leidende positie te verwerven in Nederland en de omringende landen. Toen de digitale revolutie het papieren archief van de kaart dreigde te vegen, ging Westendorff met een tweede bedrijf, I-FourC, de concurrentie aan met zichzelf. Een evenwichtige keus, zo is gebleken. Ondanks zijn succes is Jalema in al die jaren sterk zichzelf gebleven. Het aantal werknemers is grosso modo gelijk gebleven. Het merendeel komt nog steeds uit de standplaats Reuver. Op de assemblageafdeling vinden gehandicapten een zinvolle en lucratieve bezigheid. Kortom, wat je noemt een ‘sociale’ werkgever, getuige het zeer geringe personeelsverloop en ziekteverzuim.

Hawaii

Dan Scheuten. In de jaren '60 nam zoon Jacques het glasatelier van zijn vader in de Venlose binnenstad over. Terwijl in de daaropvolgende decennia heel de glaswereld fuseerde tot een handvol multinationals, bleef de naam Scheuten fier overeind. Als om zijn concurrenten te laten zien hoe goed het hem ging, liet de ondernemer op het nieuwe industrieterrein Venlo Trade Port een reusachtige glazen wand plaatsen. “Ik geloofde niet in de voorwaartse integratie van de grote glasproducenten,” vertelt hij zijn gast. “Als ondernemer sta je dan te ver van de markt af. Je moet boven op je klant zitten om op nieuwe ideeën te komen.”

Van eerdere ontmoetingen met Scheuten herinnert Westendorff zich de uitspraak dat zijn gastheer ‘80% van de agenda leeg hield om met nieuwe dingen bezig te zijn’. “Dat is nog steeds zo,” zegt Scheuten. “Ik ben heel selectief met het maken van afspraken. En ik laat steeds meer over aan andere mensen. Voor de operationele leiding van de groep heb ik nog niet zo lang geleden een CEO (Chief Executive Officer) aangetrokken.”

De Scheutengroep bestaat inmiddels uit een vijftiental fabrieken in Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. De bedrijven zijn op alle glasfronten actief: isolatie, veiligheid, decoratie en sinds enkele jaren ook zonne-energie. Aan de Van Heemskerckweg verscheen een gloednieuwe fabriek met een dertigkoppige R&D. In de fabriek worden nog voornamelijk klassieke zonnepanelen gemaakt op basis van silicium. Ze zijn onder meer terug te vinden op het vorige maand geopende nieuwe treinstation in Berlijn. Maar op de R&D-afdeling wordt gewerkt aan een nieuwe revolutionair procédé op basis van 'gewoon' zand en van nanotechnologie. De minuscule, gereinigde zandkorrels worden met een speciale coating geschakeld tot een dunne lichttransformerende film die in gewoon isolatieglas verwerkt kan worden. Dus geen afzonderlijke panelen meer op het dak van een gebouw; meer rendement per m²; en, voor de producent niet onbelangrijk, geen afhankelijkheid van het schaarse silicium. Tijdens een symposium vorige maand in Hawaii, waar producenten tien minuten spreektijd kregen om hun noviteiten te presenteren, kon de R&D van Scheuten ongestoord een half uur zijn gang gaan. Het sterkte de ondernemer in zijn overtuiging dat hij met Solar Systems de wereld gaat veroveren. Want met minder neemt hij geen genoegen. "Ik wil nummer 1 zijn. Ik wil de dingen dusdanig optimaliseren dat ze niet beter kunnen."

Brinkhorst

En zo komt het gesprek op de vraag wat iemand tot ondernemer maakt. Ook Westendorff wil 'nummer 1' zijn, maar niet afgemeten aan groei- en winstcijfers. "Ik wil vooral een leuk bedrijf zijn, waar mensen met hetzelfde plezier werken als ikzelf. Ik heb altijd bewust gekozen voor matige groei. Ik wil mijn personeel bij naam blijven kennen. Ik heb veel bedrijven keihard zien groeien en ook weer keihard zien vallen."

Scheuten daarentegen houdt van het ruime sop. Waar basisproducenten voorwaarts integreerden door fabrieken en handelsbedrijven op te kopen, integreerde hij zelf 'achterwaarts' door in België zelf een floatinstallatie te bouwen. Van 1987 tot 1999 zat in hij als enige Europeaan in de Raad van Bestuur van een Engels-Amerikaanse multinational, met wie hij een joint venture had gesloten. De alliantie werd in goed overleg verbroken toen de Amerikanen besloten zicht toe te leggen op kunststoffen. Momenteel zit Scheuten met alle Haagse kopstukken rond de tafel om te praten over een vereffeningsstelsel voor zonne-energie. Het energiebeleid van minister Brinkhorst verdient in zijn ogen weinig waardering. "Vijf jaar geleden stond Nederland wereldwijd op de derde plaats op het gebied van alternatieve energie. Nu worden we van alle kanten ingehaald." Wat hij wil, is een stelsel zoals in Duitsland, waar gebruikers van zonne-energie geen investeringssubsidie krijgen, maar 20 jaar lang het rendement krijgen uitgekeerd. "Dat werkt perfect, het leidt niet tot oneigenlijke investeringen en het draagt bij tot een sterke groei van de sector." Kennis en mensen met de juiste drive, daar draait het volgens Scheuten om. En die vindt hij gelukkig nog genoeg in zijn gebied van herkomst. Waaronder hij gemakshalve de driehoek Eindhoven-Leuven-Aken verstaat. En dat bindt hem nog steeds met de regio, ook al is de hele aardbol zijn strijdtoneel geworden en brengen zijn omzetcijfers een beursgang naderbij. Ondernemers zijn er nu eenmaal in alle soorten en maten.

<kader>

Op bedrijfsbezoek

In deze serie nemen ondernemers een kijkje in de keuken van een ander bedrijf. Vorig keer ontvingen directieleden Frank Demarteau en Geert Leenen van Jalema directeur Marco Zeekaf van Meldon Plastics. Nu is Jalema-directeur Joan Westendorff te gast bij Jacques Scheuten van Scheuten Glasgroep.