

Teleson over van vader op zoon

'Ondernemen is leuk'

Technische handelsonderneming Teleson is gespecialiseerd in schakelaars en sensoren. Deze componenten worden vooral gebruikt voor industriële en medische toepassingen. Andere activiteit van het bedrijf is Minifotostudio, dat professionele fotoapparatuur levert voor productfotografie.

Met beide handen

André de Hamer trad in 1973 bij Teleson in dienst. In 1987 nam hij de aandelen over van het Belgische moederbedrijf. 'Toen ik 60 werd, ben ik serieus gaan nadenken over de toekomst van het bedrijf. Gelukkig werd al snel duidelijk dat Ralf het stokje over wilde nemen.'

Voor zijn 29-jarige zoon is Teleson meer dan vertrouwd terrein. 'Thuis aan de eettafel ging het vroeger vaak over het bedrijf. En vanaf mijn dertiende werk ik er al, destijds in een bijbaantje als schoonmaker.' Met een studie Technische Bedrijfskunde sorteerde Ralf al min of meer voor op een latere rol bij Teleson waar hij meerdere functies bekleedde. 'Toen de kans zich voordeed om het bedrijf over te nemen, greep ik die met beide handen aan.'

RABOBANK PARTNER VAN FAMILIEBEDRIJVEN

De coöperatieve Rabobank is van oudsher een natuurlijke partner voor familiebedrijven. Ook de focus van de bank ligt op continuïteit over generaties heen in plaats van op kwartaalresultaten. En net als familiebedrijven is Rabo als lokale bank dichtbij en betrokken bij de directe omgeving. Rabobank ondersteunt dan ook veel Utrechtse familiebedrijven, van eerste generatie start-ups tot zesde generatie multinationals. Ook verbindt Rabo deze familiebedrijven onderling, zoals onlangs op een corporate event bij DOMunder. De bank kent bedrijven, branches en bedrijfsovernameprocessen van binnenuit. En schakelt extra expertise uit de Rabobankgroep in, bijvoorbeeld van Rembrandt Fusies en Overnames, als daar behoefte aan is. Ga naar www.rabobank.nl/bedrijven en kijk via de zoekterm 'familiebedrijf' wat Rabobank voor u kan betekenen of bel Victor Kragten op 030-2878000.



Ralf de Hamer, André de Hamer en Victor Kragten

Zorgvuldig

Bij de overdracht had een aantal overwegingen prioriteit. 'Enerzijds wilde ik de financiële drempel voor Ralf zoveel mogelijk beperken,' stelt André de Hamer. 'Daarbij zijn voorraden en inventaris een vaststaand gegeven; de bepaling van goodwill is complexer. De fiscus moet de afgesproken waarde natuurlijk accepteren. Verder stond voorop dat onze dochter eerlijk werd bedeed. Gelukkig verliepen de gesprekken hierover in goede harmonie.' De uiteindelijke overdracht is naar volle tevredenheid van iedereen geregeld. 'Belangrijk is dat we het hele proces zorgvuldig hebben doorlopen en alles goed is vastgelegd. Zo kan ook later nergens discussie over ontstaan.'

Vertrouwd terrein

Bij de overdracht hadden zowel de oude als de nieuwe directeur veel baat bij het advies van accountant ACN Utrecht en Rabobank Utrecht. 'Allebei kennen ze ons bedrijf al jarenlang. Ook familiebedrijven zijn voor hun vertrouwd terrein. Dat was een groot voordeel.' Victor Kragten is namens Rabobank al ruim zes jaar vast aanspreekpunt van Teleson en maakte de overdracht van nabij mee. 'In het begin zat ik regelmatig met André alleen om tafel. Voorafgaand aan de overname schoof Ralf aan bij

Bij veel familiebedrijven is overdracht aan de orde. Opvolging door een ondernemer uit de volgende generatie heeft veelal de voorkeur maar is zeker niet vanzelfsprekend. Het Utrechtse Teleson is een actueel voorbeeld van een succesvolle overdracht binnen de familie. Vader André en zoon Ralf de Hamer en huisbankier Rabobank die de overdracht begeleidde, delen hun ervaringen: 'Nieuw elan is goed voor het bedrijf.'

onze afspraken en de laatste twee jaar is hij mijn gesprekspartner. Rabobank is als coöperatieve bank altijd een natuurlijke partner van familiebedrijven geweest. We zijn ook goed ingevoerd in het overnameproces. Dat is bij Teleson op een natuurlijke manier verlopen, in prima harmonie. Rabobank is altijd alert op de behoefte aan ondersteuning van klanten. Zowel tijdens het overdrachtstraject als nadien, bijvoorbeeld door het leggen van verbindingen via onze netwerken of het inbrengen van kennis op basis van onze jarenlange ervaring met bedrijfsoverdrachten.'

Volle zandbak

De formele bedrijfsoverdracht vond plaats in januari 2012. 'Maar het was een geleidelijk proces,' blikt Ralf de Hamer terug. 'Telkens gingen er een paar scheppen van de ene in de andere zandbak. Die van mijn vader werd steeds leger, die van mij alsmaar voller. Voordeel is dat hij nog vier ochtenden in het bedrijf werkt; ik kan altijd een beroep doen op zijn kennis.'

Bij een overdracht komt het regelmatig voor dat de vertrekkende partij moeite heeft met de nieuwe situatie. 'Het verhaal van een vader die al na twee dagen van vakantie terugkwam omdat hij zijn opvolgende zoon niet vertrouwde, is me altijd bijgebleven,' zegt André de Hamer. 'Dat zal bij ons niet gebeuren. Ik weet dat Ralf het kan en ook bij de medewerkers is zijn draagvlak groot. Hij kent Teleson door en door, de mensen kennen hem en hebben vertrouwen in Ralf als directeur. Datzelfde geldt voor onze klanten. Ook zij reageerden positief op de overdracht.'

Al heeft de oud-directeur geen moeite met loslaten, af en toe is er wel degelijk verschil van inzicht. 'Daar praten we dan over, sparren met elkaar en met de Rabobank. Maar ik merk nu wel dat Ralf zaken al uitvoert voordat ik feedback heb gegeven,' meldt André met een knipoog. 'Ik ken mijn vaders denkwijze en kan zijn oordeel goed inschatten,' countert Ralf. 'Uiteraard zie ik sommige dingen anders. Maar let wel: het gebeurt ook dat ik voor mijn vakantie iets in gang zet en bij terugkomst merk dat hij er toch zijn eigen draai aan heeft gegeven.'

Uitdagend

Hoe bevalt de huidige directeur zijn nieuwe rol, ruim twee jaar na dato? 'Ondernemen is leuk. Creatieve processen, zaken in gang zetten die leiden tot omzetgroei en nieuwe klanten spreken me aan. Het is bijvoorbeeld mooi om te zien dat investeringen in onze website effect hebben. Ik geniet ervan als een aanvraag

EMOTIONEEL MOMENT

De bedrijfsoverdracht bij Teleson verliep geleidelijk. Toch kwam er een dag waarop de oude directeur zijn kamer afstond aan de opvolgende zoon. 'Dat was voor mij zeker een emotioneel moment,' geeft André de Hamer toe. 'Het is toch een ingrijpende stap als je zoals ik 40 jaar in het bedrijf hebt gewerkt. Aan de andere kant ben ik enorm blij en trots dat Ralf het bedrijf voortzet. En dat gevoel overheerst nog altijd.' Ook wat betreft de timing is er geen twijfel. 'Het was een logisch moment. Alles wordt sneller en dynamischer. Een communicatiemiddel als internet is niet meer weg te denken en daar heb ik minder affiniteit mee. Daarom is nieuw elan goed voor het bedrijf.'

via internet uiteindelijk leidt tot een grote order door een goed samenspel van marketing, verkoop en de rest van de organisatie. Verder wijkt de dynamiek van Minifotostudio sterk af van die bij Teleson, met andere producten en klanten. Die variatie is positief en uitdagend.' Dat geldt niet voor regels en administratieve verplichtingen. 'Natuurlijk, die horen erbij. Maar leuk is anders. Ik kan er mijn passie niet in kwijt.'

Onmisbare schakel

Dat kan hij gelukkig wel in Teleson. 'Onze producten lijken misschien eenvoudige componenten, maar vormen letterlijk en figuurlijk een onmisbare schakel in het productieproces van onze klanten. Met onze ervaring zijn wij dan in staat, oplossingen op maat te ontwikkelen. Daar zit onze echte meerwaarde, de kracht van dit bedrijf.'

De Hamer ziet zeker mogelijkheden om de sterke punten van Teleson verder uit te nutten. 'We zijn nu vrijwel uitsluitend actief op de Nederlandse markt. Op termijn is expansie naar het buitenland zeker een mogelijkheid, met Duitsland als logische eerste stap. Ook hier kunnen we gelukkig op de internationale en financiële expertise van de Rabobank rekenen. De hoge kwaliteit van onze componenten zorgt in elk geval voor een prima uitgangspositie.' ■