

TECHNISCH EN COMMERCIEEL KORT OP DE BAL

‘Ik ben met het lasapparaat in de hand opgegroeid’

Joep Janssen

Vanzelfsprekend was het niet dat Joep Janssen het bedrijf Limex van zijn ouders zou overnemen. Eerst wilde hij *meer van de wereld zien, een andere taal leren en het bedrijfsleven ontdekken*. Toen hij eenmaal de knoop had doorgehakt, zat de Limburger meteen bovenop de markt.

TEKST Babette Margés | FOTOGRAFIE Erik de Brouwer

Het begon allemaal in een garage in Grashoek, ruim dertig jaar geleden. Jan Janssen ontwikkelde en bouwde daar zijn eerste krattenwasmachine. Zijn vrouw Annie deed de administratie op de zolder. *“Mijn vader had al ervaring met het maken van speciaal machines, bijvoorbeeld voor het reinigen van metalen onderdelen bij DAF. Toen hij zag dat tuinders overstapten van houten naar plastic kratten, greep hij zijn kans”,* verhaalt zoon Joep.

Trots op ouders

Aanvankelijk ging Jan Janssen met zijn machines groenteveilingen af in Duitsland. Dan stond hij ergens een week of vier, medewerkers bediende de machine en namen die weer mee naar de volgende veiling. Zo ontstond de dienstverlenende tak van Limex. Tegelijkertijd ontwikkelde zich ook de verkoop en verhuur van apparaten erbij. *“Onze goede naam is destijds gevestigd door mijn pa.*





Hij is een echte werktuigbouwkundige. Hij rekt nog steeds alles met de hand uit op een kladblokje. Daar is hij ver mee gekomen en daar heb ik bewondering voor. Mijn moeder heeft het bedrijf ook mee opgebouwd. Ze deden het echt met z'n tweeën." Inmiddels zijn Jan en Annie met pensioen. In 2015 kwam Joep in de directie en drie jaar later nam hij het bedrijf over van zijn ouders. Als je hem dit pakweg twintig jaar geleden verteld had, had hij verbaasd staan kijken. "Als twintiger was ik daar niet mee bezig. Ik reisde veel door Scandinavië en Zuid-Amerika. Het backpacken combineerde ik met werken in de bosbouw en op boerderijen. Spaans vind ik een mooie taal. Die heb ik toen geleerd en gebruik ik soms nog in mijn werk."

Een weloverwogen besluit

Eenmaal terug in Nederland was het nog geen uitgemaakte zaak dat zijn toekomst bij het familiebedrijf lag. De jonge commercieel technisch ingenieur vroeg zich af of zijn vaders werk ook zijn passie is. "Ik twijfelde omdat ik nog niet genoeg referentiekader had. Daarom ben ik een tijdje bij andere bedrijven gaan werken als internationaal projectleider."

'Als we goeie opleidingen willen, dan moeten we daar niet alleen over praten'

Na een jaar of zes wist hij wat hij wilde. Zijn ouders hadden Limex nog niet aan een ander verkocht en zijn twee zussen en broer hadden geen interesse. De weg voor overname was dus vrij. "Mijn ouders wilden het zo goed mogelijk regelen, ook al speelden de andere kinderen geen rol in de koop."

Een emotionele binding is er natuurlijk wel; zij zijn ook met het bedrijf opgegroeid. Mijn broer en zussen vinden het fijn dat het in de familie is gebleven." Toen Joep instapte, ging hij meteen voortvarend aan de slag. Hij besloot, in overleg met zijn ouders, de dienstverleningstak af te stoten. Dat deel is voortgezet als zelfstandig bedrijf onder de naam LCS. Met zijn achtergrond in de techniek én bedrijfskunde nam de kersverse directeur de markt eens goed onder de loep. Hij kwam tot de conclusie dat nog verder specialiseren de groei ten goede zou komen.

Wereldspeler van formaat

"We richten ons op de tuinbouw. Alles wat groeit met wortels in drong en tegenwoordig ook in water. We maken dus geen wasmachines meer voor de vleesverwerkende industrie of automotiv. *Onze kennis van de tuinbouw is van oudsher groot. We zijn hierin een sterk merk.* West-Europa is onze belangrijkste afzetmarkt, maar we zitten bijvoorbeeld ook in Noord-Amerika en Australië."

Wereldwijd gezien is Limex een van de grootste spelers in de tuinbouw branche. Hun belangrijkste concurrent komt ook uit Nederland en dat is niet toevallig. "Ons land staat bekend als toonaangevend. Bijna alle technologie op het gebied van tuinbouw komt hier vandaan. *De reden dat we voorop lopen ten opzichte van het buitenland is dat onze wet- en regelgeving zo streng is. Daar wordt wel eens over gemopperd in onze branche, maar het is ook juist onze kracht.*" Nederlanders vinden altijd weer een innovatieve oplossing om er mee om te gaan. Binnen de markt staat het Limburgse bedrijf bekend om zijn op maat gemaakte machines. Dat brengt concurrentievoordelen

met zich mee, maar ook een nadeel. De productie kan niet gestandaardiseerd worden en daarom niet in het goedkopere buitenland plaatsvinden. Toch sluit de directeur niet uit dat dit nog een keer gaat gebeuren. "We zijn bezig met het ontwikkelen van machines die achter elkaar gekoppeld kunnen worden, een modulaair systeem. Zo kan het wasproces per klant verschillen, maar zijn de apparaten op zich wel standaard."

'Onze goede naam is destijds gevestigd door mijn pa.'

Fysiek versus mentaal

Het is een klus waar Joep zich graag in vastbijt. "Ik ben een echte technicus. Ik ben met het lasapparaat in de hand opgegroeid. Toen heb ik de lts, mts en lts doorlopen. Die praktijkervaring komt nu goed van pas." Ook thuis laat hij graag zijn handen wapperen. "We hebben een paar jaar geleden een bungalow uit de jaren zeventig gekocht. Die ben ik kamer voor kamer aan het opknappen. Ik heb bijvoorbeeld de badkamer zelf verbouwd. Dat vind ik leuk om te doen. Na een dag tegelzetten zie je meteen resultaat."

Het is een tegenhanger van zijn werkzaamheden met collega's en achter de computer bij Limex. "Machines bouwen doe ik het liefst, maar ik heb natuurlijk ook te maken met financiële zaken, personeelszaken en dergelijke. Het hoort er nu eenmaal bij.. Gelukkig heb ik collega's die mij hierbij ondersteunen." Met zijn team van twintig mensen in Panningen is de ondernemer niet alleen met werk bezig. Er zitten sportievelingen tussen die, net als hij, wel van een uitdaging houden. Daarom nemen ze elk jaar deel aan 'Venlo stormt', een pittige hindernisloop. "Lekker een dagje door de modder rauzen." Met wie de veertiger ook graag door de modder rent, zijn zijn kinderen van drie en anderhalf jaar. De derde is op komst. "We spelen veel buiten. Als ze er vies van worden, dan vinden ze het zelf het mooiste, en ik ook!"

De toekomst is aan de jeugd

Hij zet zich sowieso graag in voor de jeugd. Vroeger als judotrainer, tegenwoordig als ondersteuner van technisch onderwijs. "Als we goeie opleidingen willen, dan moeten



we daar niet alleen over praten, maar ook werkelijk aan bijdragen. We geven stagiaires graag een kans en starten nu een intensieve samenwerking met het vmbo hier in Panningen." Die samenwerking houdt onder andere in dat Limex regelmatig een halve dag vrijmaakt om leerlingen te verwelkomen. Ze krijgen een rondleiding, mogen meekijken en zelf iets maken. "We laten ze ervaren wat ons vak inhoudt. Vaak raken ze hierdoor enthousiast, maar sommige ontdekken dat het toch niet hun ding is." En dat is helemaal prima wat betreft de jonge vader. Hij wil niemand iets opleggen, en zeker zijn eigen kroost niet. "Ze zijn nu nog jong, maar stel dat ze later in het bedrijf willen werken, dan krijgen ze die mogelijkheid. Dan kunnen ze, net als ik, onderaan beginnen." ■