

‘We krijgen een opdracht mee om voor te vechten’

Tekst en foto's:
Marjolein van Woerkom

VIERDE GENERATIE STAPT IN
BIJ GEBR. DIJKHOFF BV

Rémon Dijkhoff, al zeven jaar mede-eigenaar en vier jaar mededirecteur van Gebr. Dijkhoff BV in Heeswijk-Dinther, zit nog midden in het overnameproces. “Zo’n proces duurt lang en kun je moeilijk forceren”, zegt hij. Met Rémon stapt de vierde generatie in het meer dan honderd jaar oude bedrijf. Deze mijlpaal drijft hem: “Ik ben met iets bezigs waar drie andere generaties ook aan hebben gebouwd.”



‘ALS VIERDE GENERATIE
BEN IK VERANTWOORDELIJK
VOOR HET DOORGAAN VAN
HET BEDRIJF’

Rémon Dijkhoff wijst naar het portret van zijn overgrootvader (zie foto bij bedrijfskader). Daaronder hangen twee foto's, van zijn opa en diens broer, en daaronder prijken portretten van zijn vader Leon en achteroom Toine. Zijn eigen portret komt daar ook ooit te hangen, weet de ondernemer. Als onderdeel van de vierde generatie werkt hij nu als mede-eigenaar en mededirecteur mee aan het familiebedrijf Gebr. Dijkhoff BV. “Het bedrijf bestaat ruim honderd jaar, maar ondanks de geschiedenis heb ik nooit druk ervaren om het over te nemen”, vertelt hij. “Ik heb gekozen voor een brede hbo-opleiding Management, Economie en Recht, zodat ik daarna nog alle kanten op kon. Ik was zoekende.” Toch groeide hij er onbewust van jongs af aan in. Zo mocht hij zodra hij bij de pedalen kon rondjes

rijden op de werf. Later ging hij altijd in zijn vrije uren naast school helpen op het bedrijf; eerst buiten en later meer op kantoor.

DRIJFVEER

Het ruim honderdjarig bestaan ziet hij nu als een drijfveer. “Ik ben met iets bezig waar drie andere generaties ook aan bouwden. Daar doe ik het voor. En ik vind dat ik het personeel iets schuldig ben. Als vierde generatie ben ik verantwoordelijk voor het doorgaan van het bedrijf en het behouden van een prettige en veilige werkomgeving. De waardering die ik daarvoor terugkrijg, geeft mij energie.”

Op dit moment zit Rémon nog midden in het overnametraject. “Mijn vader, Toine en ik vormen samen de directie”, vertelt hij. Zij werken nog

fulltime mee. In principe zei alleen Rémon het bedrijf over te willen nemen. Er is een kleine opening voor andere gegadigden. Zo heeft hij nog een broer en een zus die ook meewerken in het bedrijf. “Mijn zus en broer spreken de ambitie uit de kar te willen trekken, maar ze zijn ook nog volop in ontwikkeling. Iedereen moet de ruimte krijgen zich op zijn eigen manier te ontwikkelen en aan te kunnen sluiten, in welke rol dan ook, afhankelijk van zijn of haar competenties”, aldus Rémon. Zijn achteroom heeft ook drie kinderen, maar die hebben nu geen rol binnen het bedrijf.

MANAGEMENTTEAM

Het overnametraject startte zeven jaar geleden, toen Rémon via Cumela in aanraking kwam met een bedrijfsovernameadviesbureau. “Ik had een goede klik met een adviseur daar en samen met hem hebben we het proces in gang gezet”, vertelt hij. Een belangrijke stap was het opzetten van een managementteam. “Samen met mijn broer en zus en bedrijfsleider Stijn, ook een junior, vormen wij het managementteam. Wij sturen het bedrijf aan en de senioren krijgen daardoor meer een adviesrol. Dat werkt goed. In tijd en aanwezigheid laten ze het bedrijf nog niet los. Daar ben ik ook blij mee, alleen ik merk dat, doordat wij als junioren onze krachten bundelen, de overdragers hun verantwoordelijkheden gemakkelijker kunnen loslaten. Het geeft ze vertrouwen in ons kunnen.

STRUCTUREEL OVERLEG

Rémon vindt communicatie ontzettend belangrijk. “Mijn vader en achteroom waren niet gewend om structureel zaken met elkaar te bespreken. Ik wilde dat anders en had dat nodig. Ik heb logischerwijs een andere band met mijn vader dan met mijn achteroom. Ik had een overvloed aan respect voor Toine. Daardoor gaf ik

mezelf niet de volledige vrijheid om me uit te spreken als ik ergens anders over dacht dan hij.” Het heeft uiteindelijk een paar jaar geduurd voordat de drie structureel, lees wekelijks, overleg met elkaar voerden. De communicatie tussen alle betrokkenen is nu, met behulp van de adviseur, goed op gang gekomen. Op één lijn blijven is alleen nog steeds wel eens moeilijk, geeft Rémon toe. “Belangrijk is om er tijdig bij te zijn, om tijdig met elkaar om tafel te gaan. Daarom hebben we ook nog steeds onze adviseur. Het is niet zozeer dat hij het proces versnelt, maar hij zet als buitenstaander wel dingen in gang en zorgt ervoor dat dingen bespreekbaar worden. Dat zijn wij vanuit huis niet zo gewend.”

VERTROUWEN OPBOUWEN

Het valt hem wat tegen hoe lang het proces duurt. “Ik dacht dat het sneller zou gaan, maar blijkbaar kun je het niet forceren. Het vraagt veel aandacht en geduld. Je hebt je dagelijkse werkzaamheden, waardoor ik veel in het bedrijf werk, maar niet altijd tijd heb om aan het bedrijf te werken”, aldus Rémon. Dat was in het begin ook niet erg, geeft hij aan. “Doordat klanten, personeel en relaties zien dat ik me volledig inzet voor het bedrijf, dat ik betrokken ben en intensief meewerk, geeft dat ze vertrouwen, vertrouwen in de nieuwe generatie. Dat vertrouwen krijg je niet van de ene op de andere dag.” Daarnaast krijgt hij als vierde generatie een praktische taak mee, die ook bijdraagt aan het opbouwen van vertrouwen. “Mijn vader en achteroom zijn altijd blijven doorbouwen aan het bedrijf. Zo hebben ze negen jaar geleden al een vergunningstraject in gang gezet om hier te kunnen uitbreiden. Onlangs is die vergunning verleend”, vertelt Rémon. “Nu is het aan de vierde generatie om dit te realiseren. We krijgen een opdracht mee om voor te vechten. Dat geeft extra vuur aan deze bedrijfsverdracht.”



BEDRIJFSOVERNAME GESLAAGD

Het zijn uitdagende tijden, maar toch zijn er gelukkig nog genoeg jonge cumelaondernemers die het familiebedrijf willen én kunnen overnemen. In deze serie blikken we terug met ondernemers die de stap onlangs hebben gezet. Hoe is het bedrijfs-overnameproces gelopen, waar liepen ze tegenaan en wat leerden ze



onderweg? Scan de QR-code en ontdek welke tip Rémon Dijkhoff ons meegeeft.

**‘IK HAD EEN GOEDE KLIK MET
EEN ADVISEUR DAAR EN SAMEN MET
HEM HEBBEN WE HET PROCES
IN GANG GEZET’**

GEBR. DIJKHOFF BV

De overgrootvader van Rémon Dijkhoff begon het bedrijf ruim honderd jaar geleden. Zijn twee zoons bouwden het bedrijf vervolgens uit tot een kleinschalige aannemerij met twee tot drie man personeel. De derde generatie, Leon en Toine, breidde het bedrijf verder uit. Ze namen medewerkers in vaste dienst en gingen werken voor grote opdrachtgevers. Nu werken er zo’n dertig mensen in vaste dienst.

