



# Willy Naessens, een ondernemersdroom

*Indrukwekkende succesverhalen van selfmade men worden niet alleen in de Verenigde Staten geschreven. Willy Naessens kwam op de wereld als boerenzoon in een piepklein Vlaams dorpje en werd de Belgische nummer één in de wereld van industriële gebouwen. Inmiddels zette de gedreven ondernemer een stapje terug en vertrouwde hij het dagelijkse beleid van zijn bedrijvengroep toe aan de nieuwe generatie. Hoe pakte hij dat aan?*

*En was de overdracht alweer een succesverhaal? **Willy Naessens** vertelt.*

## Waar men gaat langs Vlaamse wegen...

...komt men een werv van Willy Naessens tegen. En dat geldt trouwens voor heel België. Sinds Willy Naessens zich in 1975 lanceerde in de industriebouw, komt men geregeld de vertrouwde panelen 'Nog een werv van Willy Naessens Industriebouw' tegen. Dat maakt deel uit van zijn communicatiestrategie: met alle middelen naambekendheid verwerven zodat men automatisch aan zijn bedrijf denkt wanneer men een gebouw voor professionele doeleinden nodig heeft. Willy Naessens is dan ook uitgegroeid tot de absolute nummer één op de markt van industriële bouw. En daar niet alleen. De Groep telt inmiddels 18 vestigingen, zij omvat 32 vennootschappen en stelt meer dan 1200 personeelsleden te werk. Zij is actief in de industriebouw en de bouw van zwembaden, maar ook in de productie van betonplaten en bouwmaterialen. Drie jaar geleden kwam daar ook de 'doe-het-zelf' groothandel bij en onlangs - verrassend maar waar - een meerderheidsparticipatie in een vleeswarenbedrijf. "Op termijn willen wij evenveel omzet genereren in de vleeswarenssector als in de industriebouw. Voorlopig realiseren wij zowat 300 miljoen euro in de bouw en 90 miljoen euro in de

vleeswarenssector, maar wij streven naar een *fiftyfifty verhouding*", klinkt het kordaat. Daar een concrete datum op plakken is niets voor de ondernemer. "Omzet genereren is voor ons geen doel op zich. Waar wij naar streven is *gezonde groei*", aldus Willy Naessens. Want ook nu hij een stapje heeft teruggezet en het dagelijks beleid van de Groep heeft toevertrouwd aan vier bekwame managers, blijft hij als voorzitter een oogje in het zeil houden. En dan ... eens ondernemer, altijd ondernemer. "Dat ben je of dat ben je niet!" verklaart de inmiddels 71-jarige zakenman. En dat hij een geboren ondernemer is blijkt overduidelijk uit zijn opmerkelijke levensverhaal.

## Een natuurtalent

Willy Naessens kwam op de wereld als boerenzoon in Elsegem, een deelgemeente van Wortegem-Petegem, een dorpje met amper 900 inwoners. Hij ging al op 15-jarige leeftijd aan de slag als kippenkweker en verkoper van veevoeder, dat hij aanvankelijk met zijn fiets en later met een 2 pk aan huis bezorgde. Maar het was pas toen hij zich focuste op de bouw van industriële ruimtes dat er definitief schot kwam in de

zaak. In 1975 stampte hij Willy Naessens Industriebouw uit de grond, een bedrijf dat op korte tijd uitgroeide tot de absolute nummer één in België. Dat schrijft hij vooral toe aan zijn strategie van verticale integratie. De ondernemer maakte er een punt van om de winst die zijn bedrijf maakte systematisch te herinvesteren in het bedrijf en zijn kernactiviteit uit te breiden tot alle complementaire bouwberoepen. Zo komt het dat Willy Naessens Industriebouw nu turnkeyprojecten kan leveren die volledig worden ontwikkeld, geproduceerd en gemonteerd door de eigen diensten. "Wij doen alles!" onderstreept de ondernemer. "We hebben ons eigen studie bureau, verschillende fabrieken waarin de betonplaten en bouwmaterialen geproduceerd worden - één specialiteit per fabriek - een uitgebreid machinepark, eigen transport en sinds kort zelfs een eigen garage voor het onderhoud en de herstellingen van al ons rollend materieel! Uiteraard zorgen wij ook voor de montage en de bouw zelf van allerlei gebouwen voor professioneel gebruik, of het nu gaat om industriële gebouwen, kantoren, landbouwruimtes of dergelijke meer."

## De touwtjes uit handen geven ... niet evident!

Hoe slaagt een gedreven ondernemer en een workaholic als Willy Naessens erin om op een gegeven moment toch de klik te maken en een stap terug te zetten - zijn bedrijf, zijn geesteskind, toe te vertrouwen aan een nieuw management? "Ik ben er vijftien jaar geleden mee begonnen!" klinkt het. "De eerste poging mislukte", geeft de huidige voorzitter van Willy Naessens Group toe. "Je vindt niet zomaar de geschikte personen om de leiding over te nemen. Je moet daar trouwens realistisch in zijn en de overdracht regelen in functie van de capaciteiten van elkeen en niet in functie van familiebanden. De continuïteit van het bedrijf is de prioriteit, daaraan is alles ondergeschikt. Trouwens, als je familieleden in je bedrijf aan het werk stelt, moeten zij worden beoordeeld op basis van dezelfde criteria als de andere werknemers: zij zijn bekwaam voor een job of niet." Uiteindelijk kwam hij eruit en regelde hij de overdracht met twee familieleden en twee niet-familieleden.

## De inbreng van een ervaren bankier

Willy Naessens zelf is sinds de overdracht actief als voorzitter van de Groep. De jarenlange, vruchtbare samenwerking met ING overtuigde hem ervan Luc Vandewalle,



Jan Baekeland, Private Banker en vertrouwensman, samen met de Heer en Mevrouw Naessens

voorzitter van de raad van beheer van ING België binnen te halen in de raad van bestuur van zijn groep. Als onafhankelijke medebestuurder zorgt Luc Vandewalle voor financieel advies dat toelaat een aantal bedrijfsbeslissingen te treffen op basis van objectieve criteria. Het is ook zijn ondersteuning die het voor Willy Naessens gemakkelijker maakte om met een gerust hart een stapje terug te zetten. De ondernemer besluit:

*"In het begin was het moeilijk om alles los te laten. Het financiële en juridische aspect was niets, vergeleken met het emotionele! Je moet afstand kunnen nemen en dat was aanvankelijk niet evident. Maar sinds alle papieren ondertekend werden op 1 september heb ik de klik gemaakt. De nieuwe generatie doet het goed. De continuïteit van het bedrijf is gegarandeerd."* Kortom, de opvolgers hebben de ruimte die nodig is om het bedrijf goed te runnen, ook al

controleert de voorzitter van de groep nog graag de balansen en maandstaten. Nu de raad van bestuur versterkt werd met twee financieel experts vertrouwt hij er echter op dat het bedrijf een winstgevendende koers zal blijven varen.

Maar stilzitten is niets voor Willy Naessens. Hij legt zich nu vol overgave toe op de public relations van het bedrijf, samen met zijn dochter Veerle. ■

*Dit artikel verscheen oorspronkelijk in Outline - ING Private Banking Magazine, Augustus 2010.*

## De tien geboden van Willy Naessens

- 1. Gezond en gelukkig zijn:** om goed te ondernemen moet je je goed kunnen concentreren op je werk, en dat is slechts mogelijk als je geen problemen hebt.
- 2. Ambitieuw en gemotiveerd zijn.** Zonder ambities en motivatie kun je niet vooruit. De wil en de goesting hebben om te ondernemen: daar begint het mee.
- 3. Hard werken.** Zonder hard werken gaat het niet - je moet altijd bezig zijn met je werk, van 's morgens vroeg tot 's avonds laat.
- 4. Kansen zien en bestuderen.** Als er opportuniteiten zijn, moet je die op zijn minst aandachtig bestuderen en niet zomaar meteen in de vuilbak smijten.
- 5. Je moet je omringen met bekwame medewerkers** en die ook goed verzorgen. Ik heb daar een specialiteit van gemaakt: alle goede kaderleden krijgen van mij een goed salaris en een mooie auto.
- 6. Goed delegeren,** maar toezicht houden via controle. Als je delegeert mag je niet vergeten dat je hetgeen je delegeert ook controleert!
- 7. De concurrenten volgen** - goed in de gaten houden wat zij doen. Ik ging bijvoorbeeld regelmatig op de werven van collega's kijken wat ze deden om hun evolutie te volgen.
- 8. Geld en tijd besteden aan PR.** Dat is zeer belangrijk voor een Groep als de
- onze omdat wij veel klanten hebben die slechts een keer om de 5 of 10 jaar kopen. Naambekendheid speelt een grote rol: zij zorgt ervoor dat je voorsprong krijgt op je collega's.
- 9. Zorg dragen voor en aandacht schenken aan het bedrijfsimago.** Een goed imago hebben is zéér belangrijk.
- 10. Je moet meegaan met je tijd.** Mijn tip voor deze tijd: implementeer de groene tendens!