

Transporteur Jan Krediet valt drie jaar na bankroet in de prijzen

Op het ruime bedrijfscomplex van Jan Krediet in Steenwijk staat een witte truck van beddenfabrikant Vispring voor een laadstation. De Britse kwaliteitsbedden, die volledig met de hand worden gemaakt, zijn alleen in kleine kring bekend. Dat is geen wonder want ze kosten £10.000 per stuk.

Transportbedrijf Jan Krediet legt zich toe op het bovenste segment van de markt: kwaliteitsbedden, banken en keukens. Jan Krediet levert de goederen af bij woonwinkels en warenhuizen in West-Europa. Andere klanten zijn merken als Siematic, Pronorm, Vitra, Pastoe en Auping. Het bedrijf maakt deel uit van een internationaal netwerk van transporteurs die onderling vracht uitwisselen.

Algemeen directeur Klaas Slim (56) en commercieel directeur Rogier Stoop (48) slaan het lossen van de bedden met tevredenheid gade. Er is voldoende werk in deze piekperiode ('Iedereen die een nieuw bed wil, koopt dat in het najaar.'). Ook op zaterdag moet er soms gewerkt worden.



Rogier Stoop (rechts) en Klaas Slim zijn de directeuren van Jan Krediet. foto Herman Engbers

Zwarte episode

Maar de twee directeuren zijn de zwarte episode van het familiebedrijf niet vergeten, het jaar dat zij zelf ook meemaakten als directieleden. Het is eind 2013, daags voor Kerstmis, als de familie Krediet uitstel van betaling aan moet vragen. Een paar dagen later is het bedrijf al bankroet.

De ruim honderd personeelsleden worden bijeengeroepen in een naburig hotel. De chauffeurs, de magazijnmedewerkers en het kantoorpersoneel, iedereen is perplex. De meeste werknemers weten niet dat het bedrijf er financieel zo beroerd voorstaat.

Jan Krediet gaat onderuit door een combinatie van factoren, blijkt later uit de faillissementsverslagen. De recessie leidt tot een scherpe daling in meubelverkopen. De onderneming rijdt met halfvolle trucks door West-Europa. Tot overmaat van ramp gaat ook een aantal grote klanten bankroet. Stoop: 'We kregen onze facturen niet meer betaald. Er was geen houden aan.'

'Het geld was op'

Het bedrijf, opgericht in 1924, heeft relatief veel personeel in vaste dienst. Het management slaagt er niet in tijdig de bedrijfskosten te verlagen. In 2012 en 2013 wordt een nettoverlies geleden van €0,25 mln respectievelijk ruim €1 mln. De eigenaren vragen zelf het faillissement aan.

Waarom wordt er niet gereorganiseerd om te overleven? Slim: 'Rond de zomer van 2013 werd duidelijk dat het bedrijf er slecht voorstond. De hoop was gevestigd op de traditioneel goede laatste maanden van het jaar, maar die werden nog slechter dan de eerste. Uiteindelijk is het faillissement Jan Krediet gewoon overkomen. Het geld was op, het wagenpark was verouderd, fikse huurkortingen hadden niet geholpen. De liquiditeitsproblemen werden zo groot dat een faillissement onvermijdelijk was.'

Doorstart

De curatoren onderhandelen met het management over een doorstart. Snelheid is geboden want de klanten dreigen weg te lopen. Huisbank ABN Amro gaat akkoord met een doorstart. De familie Krediet treedt terug uit de dagelijkse leiding, maar blijft wel grootaandeelhouder en behoudt het volledige eigendom van het vastgoed. Er komt een raad van advies met daarin een lid van de familie. De curator bedingt dat bij een doorstart minstens zestig van de honderd werknemers meegaan naar het nieuwe bedrijf.

De beide directeuren Stoop en Slim zien nog toekomst in het bedrijf. De directie sluit een achtergestelde lening met de familie, voor de €500.000 die het aan de curator heeft betaald voor de doorstart van het transportbedrijf. De lening is nu al weer bijna afgelost. De directeuren hebben elk een belang van 20% in Jan Krediet, de familie houdt de overige 60%. De twee zijn in gesprek met de familie over de aanpassing van de financiële verhoudingen.

Ricardo Semler

Stoop en Slim richten het bedrijf wel anders in. Als voormalig interim manager zweert Slim bij een organisatievorm waarin het personeel nauw betrokken is bij het hele bedrijfsproces. Openheid, daar draait het om. Geen verrassingen meer, zoals bij het faillissement. Elke maand hoort het personeel wat de omzet en het resultaat is.

De geest van Ricardo Semler waart rond in Steenwijk. De Braziliaanse ondernemer heeft veel aanhangers vanwege zijn pleidooi voor openheid, werknemersdemocratie en een platte organisatie.

'Innovatie van onderop'

Meubeltransporteur Jan Krediet heeft de TLN Ondernemersprijs 2017 gewonnen. De jury roemt de innovatie van onderop en de intensieve begeleiding en opleiding van medewerkers van Jan Krediet. Ook de goed onderbouwde koers van het transportbedrijf zorgt voor een hoge eindscore.

De onderneming uit Steenwijk won de hoofdprijs in de categorie Grote Bedrijven. De prijs werd op 26 november uitgereikt door juryvoorzitter Walther Ploos van Amstel. Vorig jaar werd de hoofdprijs gewonnen door De Winter Logistics in Honselersdijk.

Ook Kattenberg Verhuizingen in Nunspeet en Van der Steen Transport in Schijndel kregen dit jaar de Ondernemersprijs 2017, in de categorie midden respectievelijk klein. Transport & Logistiek Nederland (TLN) is een branchevereniging met 5500 leden. De genomineerde transportbedrijven zijn door een onafhankelijk instituut, Dekra Certification in Arnhem, beoordeeld op een aantal criteria. Het gaat onder meer om leiderschap, beheer van middelen en processen, omgang met personeel en klanten en aandacht voor het verbeteren en vernieuwen van het bedrijf.

