



# Al vijftig jaar innovatief in watertechniek

**Smits BV uit Veldhoven is in vijftig jaar groot geworden met innovatieve wateroplossingen. Daarbij wist het bedrijf zijn sterke familiekarakter te behouden, waarmee het zich duidelijk onderscheidt van zijn concurrenten. 'Onze filosofie is: luisteren naar wat onze klanten willen, en dat hebben we de afgelopen vijftig jaar ook gedaan,' zegt algemeen directeur Jan P.H. Smits. 'En we zijn de klanten ook altijd gevolgd.'**

Auteur: Sylvia de Witt

Je wordt wat je ziet, luidt een gezegde. Dat gaat zeker op voor Jan P.H. Smits, algemeen directeur en zoon van Henk Smits, en de zonen van Jan Smits senior: Jan A.H. Smits, directeur inkoop, en Bart Smits. Alle drie kwamen ze als kind al vaak 's avonds en in het weekend met hun vaders mee naar het bedrijf. Omdat er drie 'Jannen'

zijn, wordt de oprichter Jan senior genoemd, de algemeen directeur Jan P en zijn neef Jan AH. Laatstgenoemde is na zijn studie in het magazijn begonnen, maar al in zijn school- en studietijd was hij, net als Bart en Jan P, op zaterdag en in de vakanties altijd op het bedrijf te vinden. In 1999 kwam hij in dienst en in 2007 nam hij een gedeelte

van de aandelen van zijn vader over, samen met zijn broer Bart.

Ook Bart begon in 2004 direct na zijn studie bij het bedrijf als fieldservicemonteur in de sport- en golfbranche. Toentertijd gingen de ontwikkelingen in de golfsport op het gebied van automatisering



immers snel. Daarnaast stuurde hij de planning en storingsafhandeling aan. Neef Jan PH had eerder al aandelen van zijn vader Henk overgenomen. Henk en Jan Smits senior hebben ook dochters, en hoewel bij 30 procent van de familiebedrijven de leiding momenteel in handen is van vrouwen, hebben de dames Smits nooit de wens gekoesterd om in de voetsporen van hun vader te treden; wie weet komt hier verandering in bij de volgende generatie.

### Vliegende start

Twee generaties terug was opa Smits melkveehouder. Als oudste van de zonen was Henk Smits bepaald niet geïnteresseerd in het melken van koeien. Hij startte in 1963 aan de Roskam in Veldhoven met de verkoop van landbouwwerktuigen en drie jaar later nam hij het failliete beregeningsbedrijf Dovens uit Lieshout over. Bijna gelijktijdig met de overname van dit bedrijf kwam zijn broer Jan Smits uit militaire dienst en trad hij toe tot het bedrijf van Henk Smits. Hiermee was het ontstaan van Gebr. Smits BV een feit. Veel later werd deze naam veranderd in Smits BV.

Jan Smits senior: 'Ook toen ik in Amersfoort in dienst was, was ik er al mee bezig. Ik kon toen via de burgemeester van Veldhoven zelfs een aantal dagen extra landbouwverlof krijgen om mee te helpen.'

De broers stopten met de verkoop van landbouwwerktuigen om zich te specialiseren in beregening. In die jaren was er in dit deel van Brabant sprake van ruilverkaveling. Alle boeren kregen nieuwe percelen en de beregeningstechniek was in opkomst. Daardoor kon Gebr. Smits BV een vliegende start. Het bedrijf legde zich de eerste jaren volledig toe op de landbouw, maar in 1975 werd ook een nieuwe weg ingeslagen. 'Toen pro-

duceerden onze vaders de eerste installatie voor de Eindhovensche Golf in Valkenswaard', vertelt de huidige algemeen directeur Jan P. Smits. 'Dat is onze oudste golfbaanrelatie en nog steeds een loyale klant, aan wie we inmiddels de derde beregeningsinstallatie hebben geleverd.'

### Brabantse gemoedelijkheid kan veel tijd kosten

Smits is een familiebedrijf pur sang.

Familiebedrijven hebben vaak veel voordelen ten opzichte van andere bedrijven; zo zijn familieleden vaak al jaren in het bedrijf werkzaam, waardoor er een stabiele en sociale bedrijfscultuur heerst. Ook speelt vertrouwen een grote rol, wat betekent dat familiebedrijven vaak opvallend goed bestuurd worden. Daarnaast staan familiebedrijven bekend om hun korte communicatielijnen en worden er vaak snel beslissingen genomen.

Over snelle beslissingen kan oprichter Henk Smits nog wel iets moois vertellen. Tijdens het zaken doen kon je ook vroeger niet om de Brabantse gemoedelijkheid heen. Daardoor kon het echter nogal lang duren voordat de kogel door de kerk was.

'Dan kwam ik 's morgens om negen uur bij een klant en moest ik tussen de middag ook nog blijven om soep mee te eten of een warme maaltijd. Intussen werden er zaken gedaan en als we daar niet uit kwamen liep ik weg terwijl ik zei: "Ik kan hier toch niks verdienen, ge zoekt het maar uit." Maar dan werd ik weer teruggedroepen en begonnen we van voren af aan. Tjonge, jonge. Uiteindelijk werd er dan toch een handtekening gezet en was ik pas om elf uur 's avonds thuis.' Hij lacht. 'Mijn vrouw dacht al dat ik van haar weggelopen was. Het ging om een offerte van 35.000 gulden en de laatste paar honderd gulden bepaalden of het ja werd of nee. Het kwam vaak voor dat je

wel drie keer terug moest komen voor een paar honderd gulden.'

Volgens zijn zoon Jan PH valt of staat een deal nu ook nog weleens om een paar honderd euro en gaat het vaak om de laagste prijs. 'Je ziet dat er steeds meer in bestekken terechtkomt en dat de kwaliteit maar matig wordt beoordeeld. De meest economische, dus de goedkoopste aanbesteding krijgt de klus. En dan wordt er maar beperkt gekeken naar wat er geleverd wordt. Dat is echt een verschil met zo'n vijftig jaar geleden. Dan mocht je een plan maken en werden ook de service en kwaliteit meegenomen in de afweging. Nu gaat het in veel gevallen om de laagste prijs, waardoor de kwaliteit naar de achtergrond verdwijnt.'

### Mondiger

Onze wereld is in vijftig jaar tijd in rap tempo veranderd en dat geldt natuurlijk ook voor Smits BV. Een enorme verandering in al die jaren is toch wel de digitalisering, vindt Jan Smits senior. 'Toen de eerste computer werd aangeschaft, zei onze boekhouder: "Als dat ding hier binnenkomt, houd ik op met werken." Maar ja, hij moest er toch aan geloven en werd op cursus gestuurd. Daarna zei hij: "Had ik dat ding maar tien jaar eerder gehad." Toen wij begonnen, hadden we alleen een telmachientje en een telex.'

'Ja, dat was zo'n rammelkar', valt zijn broer Henk hem bij. 'Die kon je aan de andere kant van het gebouw horen. Ook de fax, die weer veel later kwam, wordt nu nog maar zelden gebruikt.' In de loop der tijd zijn bedrijven en consumenten ook veel mondiger geworden en ze laten zich vaak niet door één specialist adviseren, maar door meerdere. Als je vroeger ergens goed zat, dan bleef je er komen. Je ouders gingen erheen, je broer ging erheen, dus jij ook. Tegenwoordig koopt niemand



meer iets voordat hij eerst ook nog bij anderen een second opinion heeft gevraagd.

Hoewel we een halve eeuw verder zijn, kun je wel stellen dat Smits BV zijn Brabantse roots trouw is gebleven. Het bedrijf heeft nog steeds slechts één – heel mooie – vestiging, in Veldhoven. Er wordt niet specifiek gezocht naar Brabants personeel, maar de uitvalsbasis is altijd Veldhoven geweest en de materialen en de machines komen er vandaan. Daarom is het logisch om zo veel mogelijk met Brabanders te werken.

## Beregeningscapaciteit bijkopen in droge zomer

Was in de jaren 60 de afzetmarkt van Smits BV nog de directe omgeving, inmiddels is dat heel Nederland, België, het Duitse grensgebied en ook Noord-Frankrijk. In Noord-Frankrijk is Smits BV vooral actief in de golfbranche. In Wallonië levert het bedrijf ook aan de tuin- en akkerbouw en in de rest van België zit Smits BV daarnaast ook in de sportbranche.

Welke branche het grootste is, dat wisselt, volgens de algemeen directeur. 'De land- en tuinbouw wordt sterk beïnvloed door het weer. Als er sprake is van een droge zomer, vertaalt zich dat in een toegenomen verkoop. Dan wordt er op het laatste moment nog besloten om een bepaalde investering te doen. Dat is al vijftig jaar zo. Het heeft te maken met de oppervlakte waarop geteeld wordt; niet alle percelen worden beregend. Bij gemiddelde zomers kun je daarmee volstaan. Het lijkt een beetje op een verzekeringspremie: je kunt alles oververzekeren, of je kiest ervoor om een bepaald risico te nemen. Maar als er sprake is van droogte en je ziet een deel van je oogst verloren gaan, dan wordt er toch gekeken of er nog iets te redden valt. Dan wordt er besloten om beregeningscapaciteit bij te kopen. Daar kunnen wij goed in voorzien en dat resulteert in een verschuiving van de omzet. Deze zomer hadden we een aantal grote golfprojecten, waardoor het aandeel golf stijgt.'

## Mestverwerking

Ondernemen is ook risico's durven nemen. Er werd een uitstapje gemaakt naar de mestverwerking, omdat Smits al veel klanten in de land- en tuinbouw had.

Jan PH: 'Een van onze fabrikanten, Bauer, deed veel in mest. Dat was voor ons een logische zijstap; we begonnen een mestdivisie, naast de watertechniek. Maar de Nederlandse en Belgische mestwetgeving is enorm grillig; ieder jaar komt er weer nieuwe wet- en regelgeving. En voor een fabrikant die voor de wereldmarkt produceert, zijn Nederland en België te klein. Daarom zijn we hier na een aantal jaren weer mee gestopt. Water is en blijft ons ding en is nog steeds de rode draad in ons bedrijf.' Van de twee medewerkers van de eerste generatie is Smits BV inmiddels gegroeid naar veertig medewerkers in vaste dienst. Tijdens de pieken werken er ook inleenschrijvers en zzp'ers. De eerste veertig jaar had het bedrijf gemiddeld tien tot vijftien medewerkers; de laatste tien jaar is het team enorm uitgebreid. Jan PH gaat er niet van uit dat er de komende tien jaar weer net zo veel mensen bij komen. 'Maar we focussen wel op groei. De afgelopen tien jaar was er een enorme boost in de aanleg van golfbanen in Nederland en België, maar dat is nu gestagneerd. Een dergelijke groeispurt in de golfbranche verwacht ik dus zeker niet voor de komende tien jaar.'

## Besproeien van sperzieboontjes in Marokko

Het familiebedrijf verwacht niet dat het de komende vijftig jaar vestigingen krijgt in het buitenland, maar ziet zich mettertijd wel als innovatief marktleider in de watertechniek. 'Onze filosofie is: luisteren naar wat onze klanten willen, en dat hebben we de afgelopen vijftig jaar ook gedaan,' zegt Jan PH. 'En we zijn de klanten ook altijd gevolgd. Veel Nederlandse boeren en tuinders hebben productievestigingen over de hele wereld. Hun hoofdbedrijf staat dan in

Nederland, maar hun nevenvestigingen bijvoorbeeld in Ethiopië of Marokko. Dan worden de sperzieboontjes 's zomers in Nederland geteeld en als het hier herfst wordt, wordt die teelt in een ander deel van de wereld voortgezet. Ook dan hebben wij voor hen oplossingen, bijvoorbeeld als ze in Marokko boontjes moeten besproeien. Wij volgen de klanten die graag zaken met ons doen.'

Als Smits zaken doet met een Nederlandse golfbaanarchitect die eveneens betrokken is bij een buitenlands project, komt vaak al gauw de vraag of Smits ook daar wil leveren.

'Ons beleid is er niet actief op gericht om groter te worden in het buitenland, maar als er zich gelegenheden voordoen en het past, dan gaan we mee met de klant. Zolang het zich aandient, groeien onze werkzaamheden in het buitenland langzaam uit.'

Voor de komende vijftig jaar zien alle familieleden de toekomst van het bedrijf zonnig tegemoet en gaan ze er met volle kracht tegenaan.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-6138](http://www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-6138)



Henk Smits



Bart Smits



Jan Smits senior



Jan AH Smits



Jan PH Smits