

Jan Stinkens maakte van Limoco een rendabel familiebedrijf



“Het is een voorrecht om elke dag je kinderen bij je te hebben”

Jan: “Eigenlijk mocht ik niet vertrekken in de mijn, maar ik besliste om toch te gaan, ook al kostte me dat geld doordat mijn vertrekpremie een stuk lager was dan wanneer ik tot het einde van de termijn zou blijven. Ik ging bij mijn schoonvader werken die houtbewerkingsmachines verkocht. Echter, niet lang daarna, in 1988, gebruikte ik mijn premie van de mijn om de firma JADI op te richten en tweedehandsmachines voor houtbewerking te herstellen en weer te verkopen. Tot Jean Van Belle, verdeler van Weinig houtbewerkingsmachines, kwam aankloppen. Hij kwam bij veel grote bedrijven en het was hem opgevallen dat daar overal veel problemen waren met de stofafzuiging. Hij stelde voor dat ik me daarin zou specialiseren en zo is de samenwerking met

Jan Stinkens was amper 20 jaar oud toen Limoco in 1975 opgericht werd. In de 50 jaar die tussen de oprichting en vandaag liggen, heeft Jan heel wat waters doorzwommen. Hij startte zijn loopbaan in de steenkoolmijn van Eisden, waar hij een functie had bij de elektrische dienst. Alhoewel de mijn van Eisden in 1986 dicht ging, had Jan de zekerheid dat hij er nog 9 jaar mocht blijven werken. Maar Jan keek vooruit en koos ervoor om zijn eigen weg te gaan.

de firma Van Belle begonnen. Vandaag heeft Limoco nog altijd een goeie band met het bedrijf, dat ondertussen geleid wordt door Rudi Van Belle, de zoon van Jean.”

“Een raad die Jean Van Belle me gaf, was dat ik op zoek moest naar het beste filtermateriaal in de markt. Zo is JKF in beeld gekomen en ook met hen werken we vandaag nog steeds samen. De eerste klant bij wie we samen het totale plaatje 'machine + stofafzuiging' aanboden, was de firma Lemahieu. Toen geleid door Tony Lemahieu, vandaag doen we nog steeds zaken met zijn zoon Mike.”

“Zoals veel bedrijven ben ik als zelfstandige begonnen in mijn bureau thuis. Rudi Geerits was mijn eerste medewerker. We zijn een aantal keer verhuisd, omdat het thuis te klein werd. Eerst zaten we in een kippenstal en daarna huurden we een grotere hangar voor ons materiaal en containergebouwen als kantoor. In die periode is ook Marc Cuppens erbij gekomen. We hielden ons vooral bezig met engineering opdrachten. Voor de productie van de materialen werkten we o.a. samen met Limoco.”

“Ondertussen spreken we van het jaar 1995, toen de gebroeders Leenders Limoco overgenomen hadden van oprichter Rik Klerkx. Zij vroegen mij om hulp, aangezien de zaken niet liepen zoals ze verwacht hadden. Samengevat, het was een puinhoop. Enkel omdat ze bleven aandringen en onder mijn voorwaarden heb ik toegezegd om een deal te sluiten en met JADI aandeelhouder van Limoco te worden. Rudi, Marc en de monteurs zijn mee overgestapt naar Limoco. Maar het bleef rommelen en ik voelde dat de zaken financieel niet klopten.”





“Met de hulp van de financiële experts van Deloitte (ook zij zijn vandaag nog onze vertrouwenspartner) is een Italiaanse zakenpartner mee aan boord gekomen en zijn

de broers Leenders eruit gestapt. Maar nog waren de problemen niet van de baan, integendeel. De cijfers waren allesbehalve rooskleurig. Enkel de afdelingen stofafzuiging en ventilatie bleken rendabel te zijn.”

“In die tijd werkten we mee aan een groot project met heel wat andere aannemers en onderaannemers. Eén van die partners ging failliet en toen zag het er ook voor Limoco heel erg benard uit. Opnieuw met de hulp van Deloitte en na lang onderhandelen kon ik een deal sluiten waarbij ik meerderheidsaandeelhouder zou worden. In 2004 kon ik ook de overige aandelen overnemen zodat ik in mijn eentje eigenaar werd van Limoco. Dat was dus eigenlijk de start van Limoco als familiebedrijf zoals we het vandaag kennen. Ondernemen is een mix van risico's, opportuniteiten, geluk en vertrouwen.”

“In 2010 is zoon Tim ook bij Limoco komen werken. Oorspronkelijk hield hij zich bezig met de afdeling interieur (constructie van trappen), maar na de opening van ons nieuw kantoorgebouw hebben we beslist om die afdeling van de hand te doen. De ruimte die eigenlijk bedoeld was als showroom voor de trappen, hebben we dan ingericht voor onze nieuwe afdeling Woningventilatie, die vandaag geleid wordt door Jeffrey Lemmens en onze zoon Pieter. Voor mij als vader is het een voorrecht om elke dag mijn twee kinderen bij me te hebben!”

Berekende risico's en omringd door slimme mensen

“Ik heb inderdaad in de periode vanaf het instappen in Limoco met JADI tot de overname van Limoco in 2004 heel wat zware en risicovolle beslissingen genomen. Toch waren het altijd berekende risico's. Op elk moment, ook nadien en nu nog steeds, hebben we alle investeringen met eigen middelen betaald. Ondertussen hebben we een reserve opgebouwd. Ik heb me altijd volledig kunnen focussen op mijn werk. Mijn vrouw Lisette wist dat ik van maandagmorgen tot zaterdagmiddag geen tijd had en dat ze me niks moest

vragen, tenzij er iets was met haar of met de kinderen. Zij heeft altijd voor het huishouden en voor de kinderen gezorgd.”

“Een motto dat ik altijd gehanteerd heb en dat vandaag nog steeds gevolgd wordt bij Limoco, is dat we ons laten omringen door slimme mensen. Mensen die ons helpen met de 'rompslomp' waar we zelf minder vanaf weten, zoals de boekhouding, de verzekeringen, enz.”

Altijd voor alles een oplossing

“Tim is eerst in het bedrijf gekomen en heeft het in 2019 ook officieel overgenomen. Maar voor mij blijft het toch zo iets als een tweede thuis. Dat familiaal gevoel willen we ook creëren én behouden voor onze medewerkers. Net zoals in een familie is er altijd voor alles een oplossing te vinden. We kennen een gemiddelde groei van 5% per jaar. Die groei verplicht ons wel om op een andere manier naar de markt én naar ons eigen bedrijf te kijken. Dankzij onze expertise worden we steeds vaker gevraagd om als hoofdcoördinator te fungeren in projecten bij grote bedrijven. Dat is een andere rol dan pakweg 20 of 30 jaar geleden, toen wij met onze stofafzuiging slechts een beperkt aandeel hadden in grotere, veel omvattende projecten. We zien ook verschuivingen in de markten van onze toepassingen. Zo zien we nog veel potentieel in bijvoorbeeld de voedingsindustrie, ook weer dankzij onze zeer specifieke expertise. Goede mensen blijven vinden voor o.a. het atelier en in de montage, is een andere, grote uitdaging voor de toekomst.”

Het geheim achter zoveel jarenlange samenwerkingen met klanten, leveranciers maar ook met medewerkers?

“Er zijn een aantal principes waar ik veel belang aan hecht. Wat je zegt moet je ook doen, is er zo één van. Dat is ook de reden waarom wij niet met verkopers werken. Wees rechttoe rechtaan met de klant. De klant moet weten wat je denkt en je moet niks zeggen wat niet klopt.”

70 geworden dit jaar en tijd voor andere dingen?

“Ja, ik spendeer nog redelijk veel tijd bij Limoco. Op dit moment heb ik nog teveel aan mijn hoofd, maar dat zal wel minderen. Ik laat al veel los. Samen met Lisette spendeer ik veel tijd aan zee. We fietsen, met de hond in de hondenkar, we wandelen, doen een terrasje en genieten van kleine dingen. We kunnen doen waar we zin in hebben. Ik heb geprobeerd om te zorgen dat voor mijn kinderen het leven 'goed geregeld' is en daarin ben ik geslaagd. Ik zou het niet anders gewild hebben.”