

Nebig evenaart in coronajaar omzet van 2019, groeiambities blijven overeind

# “MISSCHIEN BEN IK STRAKS EEN BETERE EIGENAAR OP DE WAL”



De coronacrisis heeft ervoor gezorgd dat Nebig, leverancier van verpakkingsmateriaal, dit jaar niet de groei kan bewerkstelligen die de directie voor ogen had. “Ik verwacht dezelfde omzet als in 2019”, meent CEO Lucien Scheers. “Wij zitten niet in de branche waar de hardste klappen vallen.”

☰ GWEN VAN LOON @ FRANS STROUS

Scheers maakte zich in het begin van de coronaperiode vooral druk om zijn personeel. “Je merkte dat sommigen zich zorgen maakten over hun baan. Maar die stond nooit op het spel. Mensen en dieren blijven eten, ook in crisistijd. En laten wij nu net de zakken verkopen waarin die producten worden verpakt.”

“Omdat dat voor een deel van onze medewerkers anders voelde, besloot ik dat ik elke week een kort filmpje zou sturen naar het hele bedrijf. Ik nam mijn peptalk op in het Nederlands en daarna nog een keer in het Engels voor de buitenlandse

vestigingen. Vaak duurden die berichten maar 30 seconden.”

## BAAN NIET OP DE TOCHT

“De boodschap was: het gaat goed met Nebig, maak je geen zorgen, je baan staat niet op de tocht. Er is echt geen reden voor paniek. Let vooral goed op elkaar. Mijn kinderen lachten me uit om de knulligheid van mijn videoboodschappen die ik opnam in onze loods. Maar die korte filmpjes brachten echt rust. En daar ging het mij natuurlijk om: ik voel me verantwoordelijk voor alle vijftig gezinnen die afhankelijk zijn van hoe het bedrijf draait.”



“We moesten wel anders werken dan we gewend waren. De helft van de ploeg werkte thuis, de andere helft in ons distributiecentrum in Opmeer. Zo konden we voorkomen dat in het ergste geval iedereen besmet zou raken.” Scheers zag al wel vrij snel onder ogen dat zijn uitgestippelde groeipad wellicht vertraging zou oplopen. “Maar ik ben naast een realistische, ook een optimistische ondernemer.”

#### WATERSNOODRAMP

“Ik heb in 2008 ook de kredietcrisis meegemaakt. Ook die zijn we als Nebig vrij stabiel doorgekomen. Onze branche is eigenlijk vrij voorspelbaar. Het is niet snel hosanna en het is niet snel slecht in onze sector. We hadden alleen een echte uitschieter naar boven toen we ineens heel veel zakken moesten leveren voor een dreigende watersnoodramp in Duitsland. Zo'n onverwachte order hebben we meestal niet. De vrachtwagenchauffeurs die gingen rijden, brachten de zakken graag die kant op: ze werden vanaf de grens begeleid door een escorte van politiemotoren. Dat vonden ze reuze spannend en interessant tegelijk.”

“Dit jaar lopen we wat vertraging op in de constante groei die we tot nu toe lieten zien, maar het resultaat zal vergelijkbaar zijn met 2019. Ik neem me gewoon voor om dan in de komende twee jaar weer wat harder te groeien. Dan zitten we daarna gewoon weer op de lijn die ik voor ogen heb”, meent Scheers.

#### LASTIGSTE PERIODE

Eigenlijk, zo vertelt de directeur-groootaandeelhouder en medeoprichter van Nebig, heeft de lastigste periode sinds de aanvang van de coronacrisis zich pas na een half jaar aangediend. “We hebben als distributeur een loods vol voorraad, in ons geval allerlei soorten verpakkingsmateriaal, vooral zakken. Die materialen halen we voor een deel uit landen als India. Daar stokt de aanvoer nu af en toe.”

“Dat komt omdat onze leveranciers daar het moeilijk vinden om eerlijk te zeggen dat ze niet op tijd kunnen leveren. Terwijl ik tien keer liever heb dat ze daar duidelijk over zijn, want dan heb ik de kans en de tijd om naar een alternatief te zoeken. Ik snap dat het geen onwil is, eerder een cultuurverschil, omdat ze bang zijn voor gezichtsverlies als ze niet kunnen leveren wat ze hebben toegezegd.”

#### VOORRAAD

“Ik hoop dat ik ze kan overtuigen het zonder schroom tegen mij te zeggen als het niet lukt. Want ons belang is dat de kwaliteit en de prijs van ons materiaal zo goed is als onze klanten gewend zijn. Dan blijven ze tevreden, ook als we moeten uitwijken naar een andere producent. Mijn grootste uitdaging op dit moment is dus dat we de voorraad weer snel en goed op orde krijgen.”

Daarbij rekent Scheers ook op het partnership dat hij heeft met zijn cliënten. “Natuurlijk hebben we de afspraak dat we zakken tegen een bepaalde kwaliteit en prijs leveren. Maar als die niet voorhanden zijn, wijken we uit om te zorgen dat de spullen wel kunnen worden verpakt. Ik zoek graag samen naar een oplossing die voor beide partijen aanvaardbaar is. Daar is soms heus wel eens strijd over of een discussie over gevoerd. Maar als de relatie duurzaam is, dan lukt het om daar samen uit te komen zonder dreigement dat wij anders niet op tijd kunnen leveren of dat eventuele extra kosten alleen op ons bord belanden.”

#### VERDRIEVOUDIGEN

In al zijn nuchterheid is Scheers ook ambitieus. “In 2016 heb ik een groeiplan gemaakt voor tien jaar. Daarbij ben ik er van uit gegaan dat de omzet in 2026 zou moeten kunnen verdrievoudigen tot 75 miljoen euro. Tot 2022 wil ik dat zeker autonoom doen en in of vanuit Nederland, dat legt een stevig fundament onder de toekomst van dit bedrijf. Op termijn sluit ik niet uit dat we groei in het buitenland wellicht met overnames realiseren.”

In accountant Erik Schat, partner bij RSM in Alkmaar, ziet hij een goede sparringpartner. “In coronatijd heb ik geen extra beroep op hem hoeven doen, omdat we goed door konden draaien. Maar waar het kan, staat hij vooraan om ons te voorzien van advies. Hij begrijpt ons bedrijf, wijst ons op kansen, ziet het als iets scheefloopt en denkt mee als er eventuele gevaren op de loer liggen. Iedereen kan cijfers controleren, maar de toegevoegde waarde zit 'm erin dat hij ons door en door kent. Ik ben niet voor niets al sinds 2002 klant bij hem.”



“We zijn de organisatie nu nog verder aan het professionaliseren, zodat we er klaar voor zijn om in elk geval elk jaar een paar grote klanten binnen te halen die het prettig vinden te weten dat wij alles regelen als het gaat om zijn verpakkingsmateriaal. Het juiste materiaal, gepersonaliseerd indien gewenst, voorraadbeheer, van goede kwaliteit en op tijd geleverd. Die klant moet zich echt ontzorgd voelen, doordat hij met ons zaken doet.”

#### CEO-PLUCHE

“Dat proces tot 2026 wil ik in elk geval nog graag zelf leiden. Maar tegelijkertijd ben ik niet aan het CEO-pluche geplakt. En ik beseft ook dat je een eventuele geschikte kroonprins niet te lang in de coulissen moet laten staan. Uiteindelijk wil ik doen wat het beste is voor het bedrijf. Er zijn ook nog mooie rollen binnen dit bedrijf te vervullen als je niet meer de baas bent, zeker als we nog groter worden.”



Ik ben de pionier die in een kano begon met varen samen met mijn compagnon. Toen hij zich terugtrok als aandeelhouder, ben ik opener geworden. Ik kon alle hulp die ik kreeg aangeboden goed gebruiken en ik beseft nog meer dat iedereen moet doen waar hij of zij goed in is. Misschien ben ik straks wel een betere eigenaar op de wal als de boot die we moeten besturen stukken groter is. Wie zal het zeggen. Ik wil gewoon graag mijn ei kwijt kunnen binnen de tent.”

“Tegelijkertijd voel ik een grote verantwoordelijkheid. Die neem ik ook serieus. Zoals gezegd eten er vijftig gezinnen mee uit de ruif. Ik moet er dus ook voor waken dat het bedrijf niet te afhankelijk van mij als persoon is. Dus als er iemand opstaat met betere ideeën, dan ben ik bereid daarnaar te luisteren. Ik trap niet op de rem bij Nebig. Sterker nog: ik ben erop gebrand nog een flinke sprong voorwaarts te maken.”

#### OVER NEBIG

Verpakkingsmiddelenleverancier Nebig is in 2000 opgericht door Lucien Scheers en compagnon Bart den Dikkenboer. Ze begonnen hun bedrijf dat vooral verpakkingsmateriaal aan de levensmiddelen-, chemische, bouw- en agrarische sector levert in een bouwkeet, nadat zij van een andere partij een aantal drukmachines hadden overgenomen.

Daarmee konden ze die zakken van logo's en teksten voorzien voor hun klanten. In 2011 gaf Scheers compagnon aan dat hij zijn aandelen aan hem wilde overdoen en is hij uitgekocht als mede-eigenaar. Den Dikkenboer is nog steeds werkzaam bij Nebig.

De onderneming uit Opmeer beschikt inmiddels over een bedrijfspand in West-Friesland met een opslagcapaciteit van 15.000 m2. Scheers is directeur-groootaandeelhouder, twee ambitieuze medewerkers die extra belangrijk zijn voor het bedrijf hebben een aandelenpakket en medezeggenschap.

In 2010 adviseerden de fiscalisten van RSM hem om een deel van de aandelen alvast over te dragen aan zijn kinderen, ook al wist hij toen bij lange na nog niet of een van de drie zich ooit als potentiële opvolger zou aandienen. “De jongste was nog geen jaar.

We moesten naar de rechter om haar directeur van een B.V. te maken. Die vroeg zich vervolgens af of we geen foutje hadden gemaakt bij het doorgeven van de geboortedatum.” Lachend: “Het zou zo maar eens kunnen dat zij daarmee de jongste directeur in Nederland was. Het is natuurlijk een puur administratieve handeling om ervoor te zorgen dat straks niet een te groot deel naar de fiscus gaat. De kans dat een van hen het bedrijf overneemt, acht ik niet groot.”

