

Haarlemse familiebedrijven

Dick Kol

commercieel directeur Kol Tegels
en Intercodam Tegels

Hij wilde het anders doen dan zijn vader en opa en veranderde niet onverdienstelijk, de tegelgroothandel in een winkel met showroom. Na twintig jaar directeurschap wilde Dick Kol zijn vleugels uitslaan en doorgroeien. Kol Tegels is overgenomen door Intercodam Tegels en daar in goede handen volgens Dick. "Ik blijf het gezicht naar buiten toe, maar de eindverantwoordelijkheid ligt bij een ander."

In 1932 op de Westergracht in Haarlem begon het allemaal. Tegelzetter Jan Kol, de opa van Dick, opende er een opslagloods waar aannemers tegels konden bekijken. Daarna verhuisde Kol's Tegelhandel naar de Kleine Houtweg met de eerste grote toonzaal. In 1988 vertrok de hele onderneming naar de Stephensonstraat, het huidige adres van Kol Tegels.

"Mijn opa stapte uit de zaak toen hij 96 was en overleed gelijk daarna. Mijn vader verkocht op zijn 67^{ste} de zaak aan mij. Van origine was het een groothandel, maar in die tijd stonden de prijzen in de bouw onder druk. De ideeën die ik had om door te groeien, zag mijn vader niet zitten. Het leek mij beter te stoppen met de groothandel en verder te gaan als tegelwinkel. En dan wel de mooiste van Nederland met een grote showroom. Een plek waar niet alleen aannemers komen, maar ook klanten. De naam veranderde ik in Kol Tegels. Gelukkig sloeg de vernieuwing aan en hebben we een behoorlijke groei doorgemaakt."

Toen Dick de zaak overnam in 1997 had hij last van de 'internet bubble'. Mensen bestelden hun tegels via internet, het was lastig om klanten naar de winkel te krijgen. In 2012, tijdens de crisis, sloten ze het jaar af met 70 procent minder omzet dan in 2007. Getallen waar Dick slapeloze nachten van had. "Je moet continu meebewegen met de markt. Het winkellandschap ziet er nu weer anders uit. Mensen naar de winkel krijgen is lastig, maar ze daar houden is ook moeilijker geworden. Vroeger hadden we veel meer vaste klanten."

Dick heeft lang nagedacht over de komende jaren van Kol Tegels. In de regio hebben ze een goede naam, een groot voordeel, maar niet genoeg om alleen op te kunnen varen. In 2017 kwam hij in aanraking met Intercodam Tegels in Amsterdam, ook een familiebedrijf met een vergelijkbare geschiedenis.

"Ik vroeg me af wat de toekomst had; de winkel, de groothandel of juist beide? Zou ik in sanitair gaan of moest ik meer winkels openen? De druk is tegenwoordig hoog, zelfs in goede tijden heb je meer concurrentie. Ik was er aan toe al mijn aandelen te verkopen en mee te gaan in een groot moederbedrijf en daar verder te groeien. Niet meer als eigenaar, maar op loonbasis met uiteraard hetzelfde *commitment* als directeur van Kol Tegels. Na twintig jaar groeide ik uit de winkel en wilde wat anders, ik ben pas 47. Als commercieel directeur kan ik nieuwe uitdagingen aan. Ik blijf het gezicht van Kol Tegels, maar ben heel wat zorgen kwijt. De eindverantwoordelijkheid ligt nu bij een ander."

‘EERST
GOED
LUISTEREN,
DAN PAS
HANDELEN’



‘OPA ZEI: ALS JE HET BIJ KOL NIET VINDT, DAN VIND JE HET NERGENS’



Ben je niet angstig, dat zij het verknamen met jullie familiebedrijf? “Ik ben daar niet echt mee bezig. Het bedrijf is in goede handen. Als zij het verknamen, ben ik daar natuurlijk medeschuldig aan, maar de verkoop voelt goed.”

Wat vond je vader van de overname door Intercodam? “Hij zei gelijk: ‘Dat had je tien jaar geleden moeten doen’. Het voelde een beetje alsof ik de ziel van mijn vader verkocht. Voor het zetten van mijn handtekening heb ik zijn toestemming gevraagd. Bij ‘nee’ had ik het waarschijnlijk toch gedaan, maar dat hij ‘ja’ zei, was fijn. Mijn vader, moeder en broer werkten bij Kol Tegels, bij ieder familiediner of feestje ging het over de zaak. Ik wilde het zo graag eens over andere onderwerpen hebben. Ik worstelde daarmee en dat wisten mijn ouders. Ook zagen ze de stress bij mij na die tweede crisis. Als klein kereltje liep ik al rond in de zaak, dus ik ken elke werknemer. Daar wil je goed voor zorgen en dat neem je mee naar huis. Na de verkoop zei mijn vader: ‘Mooi jongen. Ontspan, goed geregeld en nu verder.’”

Was het een gespreid bedje waar jij in terecht kwam in 1997? “Ik heb de naam Kol niet neergezet, dat hebben mijn opa en vader gedaan. Zij zeggen dat ik

de bedrijfsnaam wel heb voortgezet. Elke generatie Kol heeft zijn eigen steentje bijgedragen. Vroeger zeiden ze in Haarlem: De eerste generatie zet het bedrijf op, de tweede zet het voort en de derde helpt het naar de knoppen. Dat is bij ons dus niet het geval geweest.”

Na de overname door Dick bleef zijn vader werkzaam op de administratie. Pas op 80-jarige leeftijd stopte hij met werken, zijn vrouw stond tot haar 75^{ste} in de winkel. Een echt familiebedrijf. “Mijn opa zei altijd: ‘Als je het bij Kol niet vindt, dan vind je het nergens’. Niet uit arrogantie, maar omdat we zo gek zijn van ons vak.”

Lijk je op je vader qua aanpak? “Ja, maar ik lijk ook op mijn moeder, wij kunnen goed praten. Mijn pa en ik kunnen beter luisteren en dan actie ondernemen. Hij is een echte handelaar, dat ben ik ook en daar heb ik veel profijt van. Ik kan bij Kol binnenkomen, aanhoren wat de problemen zijn en die oplossen voordat ik weer wegga. Een goede mix van mijn ouders dus.”

Had jij als jongeman iets met de tegelbranche? “Voor geen meter, maar ik heb wel iets met kleur en inrichting, het complete plaatje. Klanten zeggen wel eens: ‘U klinkt overtuigend’, als ik opmerk dat ze niet verder hoeven te zoeken. Ik weet

gewoon wanneer het goed is. Vroeger had ik een te grote mond en dachten klanten: ‘Wat een branie’. Nu merken ze dat ik er verstand van heb. In tien minuten is de badkamer geregeld.”

Hoe voelde het om het bedrijf van je ouders over te nemen? “Het is letterlijk onder het juk leven van je ouders behoorlijk benauwend. We kennen allemaal de televisieseries *Dynasty* en *Dallas*. Nou, ik denk dat wij ook een boek vol krijgen met verhalen. Je groeit ermee op, dus ik weet niet beter en soms is het ook juist fijn.”

Wat is daar fijn aan? “Ik hoefde niet naar de bank om geld te lenen, stapte in het bedrijf en kon mijn vader terugbetalen toen het mij uitkwam. Dat heb ik in vier jaar tijd gedaan. Ik wilde snel van het stigma af dat mijn vader alles wel zou regelen. Ik was blij toen ik de zaak afbetaald had en met rechte rug kon zeggen: Kol Tegels is van mij. Mijn moeder, een strenge dame, maakte daarna wel eens de opmerking: ‘Let je op, het is wel mijn eten’. Niet prettig, maar ik snap dat het als ouders lastig is je kind te vertrouwen en los te laten.”

Wilde je het bedrijf van je vader overnemen? “Ik wilde eigenlijk kinderarts worden of bij de marine, maar opeens was het inschrijvingsformulier verdwenen. Dat had

mijn vader natuurlijk gedaan. De zeevaartschool heb ik ook overwogen, van mijn moeder mocht ik naar iedere school, maar niet naar die. De zaak overnemen was een gebaand pad, er was geen discussie mogelijk. Het is zo gelopen voornamelijk door sturing van mijn ouders. Als je mij nu zou vragen of ik hier zelf voor had gekozen, dan denk ik het niet, maar ja dat is achteraf.”

Was het lastig, dat je ouders je toekomst bepaalden? “In de beginjaren vroeg ik mij vaak af of ik het werk wel echt leuk vond. In de loop der tijd ontstond het gevoel: het is goed zo. Bovendien had ik waarschijnlijk nooit arts kunnen worden gezien de zware studie. Je kan wel van alles willen, maar je moet ook je limiet kennen. Daarnaast kreeg ik later privéproblemen, waardoor ik nu alleen maar dankbaar ben dat ik heb gekozen voor het familiebedrijf.”

Wat waren dat voor problemen? “Ik heb mijn jongste op zijn vijfde verloren aan kanker. Hij was vier jaar lang ziek, dat heeft mij gevormd. Ik was altijd een hoogvlieger, maar dit plaatste me wel even met beide benen op de grond. Ik had als marinier of arts niet voor hem kunnen zorgen zoals dat wel kon binnen het familiebedrijf. Als je zo iets heftigs meemaakt, is het een enorm verschil of je eigenaar bent of bij iemand werkt. Hier bij Kol werd ik gedragen. Niemand viel mij lastig en de winkel liep door.”

Heeft dit je veranderd? “Vroeger liep ik rond met een houding van: wat kan mij nou gebeuren? Ik ben die jongen van Kol. Best arrogant, gevoed door wat je meemaakt. Dan gebeuren dit soort nare dingen, de ziekte en het overlijden van mijn zoontje. Ik heb andere normen en waarden ontwikkeld en ken meer empathie.”

Wat zijn je toekomstplannen? “We hebben weinig ruchtbaarheid gegeven aan de verkoop van Kol, want alles blijft zoals het is. Ik ben nog steeds regelmatig aanwezig in de zaak en klanten kunnen mij bellen voor advies. Door de overname kan ik me vrijer bewegen. Eindelijk werk ik niet meer op zaterdag, heel bijzonder. Op zaterdag ben zelfs letterlijk hier in de winkel geboren. Ik wilde en moest met ons bedrijf verder en dat kon ik niet alleen. Door de overdracht kan ik kijken waar onze kansen liggen en wie weet nog een tweede Kol vestiging openen. Missie, visie en strategie bepalen, dat vind ik leuk. Daar had ik eerder geen tijd voor. Allemaal goede redenen om tot de verkoop over te gaan.” *