

# “We maken ons op voor een nieuwe fase”

Hager Nederland heeft een nieuwe algemeen directeur in de persoon van Rianne van Lieshout. Zij volgt Theo Mickers op. De fabrikant van elektrotechnische installaties en kabelmanagementsystemen maakt zich op voor een nieuwe fase in het bestaan.

Theo Mickers heeft net de twintig jaar niet gehaald als directeur van Hager Nederland. Niet dat hij nu afscheid neemt, geen denken aan. Hij gaat het internationale team Corporate Business Development versterken. Mickers: “Het is een voortborduren op wat we in Nederland al deden met Hager Nederland.” Mickers is geen onbekende in de wereld van de elektrotechniek. Van jong af aan loopt hij al in deze branche rond. “Ik ben installateur geweest, ik heb achter de tekentafel gestaan, ik heb projecten gecalculleerd. Ik ben paneelbouwer geweest en ik heb vijf jaar bij de groothandel gewerkt. Door

in al die disciplines werkzaam te zijn geweest, herken ik de dagelijkse problemen van de installateur.”

## Richting

Mickers is trots dat hij de afgelopen negentien jaar richting heeft mogen geven aan Hager, met inmiddels meer dan 140 collega's, maar hij is ook de bescheidenheid zelve.

Mickers: “Alles wat we doen, is op de lange termijn focussen. Al onze producten zijn aan elkaar gelieerd, het is één systeem. Daarom is een goede band met de klant noodzakelijk. Wij doen alles vanuit het oogpunt van de eindgebruiker. Dat vinden we heel

belangrijk.” Over de vraag waar hij het meest trots op is, hoeft Mickers niet lang na te denken. “Er is maar een ding waar ik meteen aan denk: de warmte van klanten en medewerkers. Iedereen is van binnenuit gedreven om het beste voor de klant te realiseren. Je kunt het als speerpunt op de agenda zetten, maar als je het niet hebt dan is het er gewoon niet. Mensen voelen zich hier thuis.”

## Vers bloed

Vorig jaar zomer heeft een generatiewisseling bij Hager in Frankrijk plaatsgevonden. Daniël Hager (42) nam toen het roer over. Hij was ook degene die Mickers vroeg om de afdeling Corporate Business Development te komen versterken en gelijktijdig vroeg hij Rianne van Lieshout om het roer in Nederland over te nemen. Het aantreden van Rianne van Lieshout als algemeen directeur is een logische stap in de doorontwikkeling van Hager Nederland. De afgelopen zeven jaar vormde Van Lieshout het directieteam met Theo Mickers. De nieuwe algemeen directeur heeft klanttevredenheid hoog in het vaandel staan. Mickers is enthousiast dat Van Lieshout bereid is om deze functie op zich te nemen. Hoe kijkt ze terug op de geschiedenis van Hager Nederland?

“Hager heeft zich de afgelopen twintig jaar sterk gepositioneerd als aanbieder van systemen in woningbouw en kleine utiliteit. Hager kon deze positie innemen door goed te luisteren naar de problematiek in onze markt en heel specifiek Nederlandse oplossingen en services aan te bieden. Voorbeelden van specifiek Nederlandse oplossingen zijn de ontwikkeling van voorbedrade groepenkasten, het aanbieden van een modulair systeem van bouwgroepen voor verdeeltechniek en tenslotte vernieuwende oplossingen voor de gehele bouwkolom met home solutions, waarvan Kiss de meest bekende is.



Het KNX-opleidingscentrum van Hager.

Hager zette met al deze oplossingen trends in de Nederlandse markt.”

Van Lieshout heeft helder voor ogen van wat de markt de komende jaren mag verwachten van Hager. “We hebben een uitgebreid aanbod van systemen en oplossingen, dat steeds uitgebreider wordt om een totaaloplossing voor alle vraagstukken van installatiebedrijven en opdrachtgevers te bieden. We willen graag voor onze relaties in de elektrobranche één aanspreekpunt zijn, waar je alle vraagstukken beantwoord en geleverd kunt krijgen. De komende jaren zal Hager daarom vooral uitbreiden in woningbouw en utiliteit. Binnen woningbouw ligt de nadruk op schakelmateriaal en gebouwautomatisering enerzijds. En anderzijds op de marktdoorbraak en standaardisatie van flexibele infrastructures. Binnen utiliteit hebben we aantal overnames gedaan die het pakket verder compleet maken. Voorbeelden hiervan zijn de overname van de activiteiten van de Weber Group en Electraplan Solutions. Alleen met de juiste kennis en het juiste karakter kunnen we een volwaardig gesprekspartner voor onze klanten zijn.” Een goed voorbeeld vindt Van Lieshout het Tebis gebouwautomatiseringsprogramma dat op KNX gebaseerd is. “We gaan nu de markt in met een intensief supportpakket om relaties professioneel projecten te kunnen laten engineeren,

installeren én te servicen. Een van de stappen die we hierin dit voorjaar gerealiseerd hebben is het behalen van de status KNX-gecertificeerd trainingsinstituut, waardoor we een KNX-opleidingsprogramma aan de markt kunnen aanbieden. We zijn de eerste in Nederland die dat hebben gerealiseerd.”

## Weber by Hager

De overnames van de Weber Group en Electraplan Solutions bieden Hager nieuwe mogelijkheden om het aanbod in oplossingen en services uit te breiden. Beide bedrijven worden ingebed in de organisatie, legt Van Lieshout uit. “Bij het definiëren van het vernieuwde aanbod naar onze klanten, is het van het grootste belang dat de specifieke voordelen van de beide organisaties en systemen behouden blijven. Het heeft dan ook even geduurd voordat de samenwerking tussen Weber en Hager merkbaar was. We willen het vooral goed doen”, lacht Van Lieshout. “Onder vermelding van het logo Weber by Hager gaan we nieuwe productontwikkelingen introduceren. Deze worden ondersteund met onder andere een compleet nieuw calculatiepakket. Ook voor de dienstverlening aan onze klanten wordt het ‘best of both’ gecombineerd. Het leverconcept van Hager om materialen per verdeler verpakt, gegarandeerd compleet binnen 48 uur te leveren zal ook

voor het Weber-programma worden geïntroduceerd.” “Het complete modulaire vloersysteem van Electraplan Solutions wordt sinds juni door Hager in Nederland aangeboden. Het kenmerkt zich door een compleet systeem waarmee iedere elektrotechnische uitdaging professioneel ingevuld kan worden bij nieuwbouw of verbouw van gebouwen of moderniseringsmaatregelen. Behalve een groot aantal standaardoplossingen kunnen er ook individuele maatwerkoplossingen op klantbehoefte gemaakt worden. Het zijn twee grote toevoegingen aan onze activiteiten”, vertelt Van Lieshout.

## Volwassenheid

Wat gaat er veranderen met de aanstelling van Van Lieshout? “Gelukkig blijft er heel veel hetzelfde. We hebben een hecht team opgebouwd. Mijn uitdaging is om onze relaties, ondanks de snelle groei die we hebben doorgemaakt, onze aanpak te blijven garanderen voor de toekomst. Hierbij denk ik aan het stimuleren van creativiteit, continu focus houden op verbeteringen, en het in stand houden en uitbouwen van een close contact met onze relaties, ondanks dat je zoveel groter bent geworden. We zijn als bedrijf langzaam volwassen aan het worden. We maken nu een doorstart van een pioniersfase naar een volwassen onderneming en daarbij hoort een ander soort aansturing.”

## Kredietcrisis

Van Lieshout denkt niet dat de kredietcrisis invloed heeft op de plannen van Hager. “We zijn een onafhankelijk familiebedrijf. Dat betekent dat we niet afhankelijk van externe financiers zijn. We kunnen ons daardoor focussen op lange termijn resultaten. Belangrijkst voor ons is hoe we onze relaties kunnen ondersteunen om door deze moeilijke marktomstandigheden te komen. Wij willen laten zien dat het een tijd is om vast te houden aan de kernwaarden van onze organisatie en er echt voor onze klanten te zijn. We merken wel dat onze klanten zich breder in de markt willen ontwikkelen dan voorheen. Er is vraag naar extra begeleiding en advies en als fabrikant spelen we daar graag een ondersteunende rol in.”

Voor meer informatie:  
www.Hager.nl  
www.homesolutions.nl

