

In mei 2014 hebben ze het 75-jarig jubileum gevierd: Bart van Osch, Lieke van den Heuvel-van Osch en Bas van den Heuvel. De smederij die opa Van Osch net voor de oorlog in 1939 begon in de Bitswijk, is begin jaren 70 voortgezet door zijn zoon Toon. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een vooraanstaande producent van varkensstalinrichtingen. Gerard Verbossen gaat in gesprek met de derde generatie, die in 2004 het stokje heeft overgenomen.

VERBOSSEN VERSUS VAN OSCH UDEN

# ‘VAN OSCH UDEN IS EEN MERKNAAM GEWORDEN MET INTERNATIONALE BEKENDHEID’



Lieke van den Heuvel-van Osch



Bas van den Heuvel

Bart en Lieke hebben al van kinds af aan in de weekenden en vakanties meegeholpen in het bedrijf, toen nog aan huis. Tijdens zijn opleiding heeft Bart bij een ander metaalbedrijf gewerkt in Deurne, om vervolgens op z'n 21<sup>e</sup> thuis te beginnen. Lieke studeerde bedrijfs-economie en is eerst bij diverse bedrijven in de keuken gaan kijken voordat ze in 2001 instapte. Haar man Bas, destijds nog vriend, deed HTS werktuigbouw en werkte in Duitsland toen hij

door Toon werd gevraagd Growfeeder te gaan runnen, een bedrijf dat hij had overgenomen.

#### IEDER EEN EIGEN TERREIN

“Bij Van Osch Uden zwaait Bart de scepter, en werken ze met verzinkt staal. Ik doe met Growfeeder roestvast staal. Deze twee materialen moeten gescheiden blijven en kun je dus niet in dezelfde werkplaats verwerken, anders gaat het rvs roesten. Lieke beheert voor beide

zusterbedrijven de financiën en regelt de pr en communicatie. Zo hebben we als directieleden ieder ons eigen terrein”, vertelt Bas. “Van Osch Uden is mijn grootste klant. Alleen onderdelen in een stal die snel kunnen roesten, worden van rvs gemaakt en kopen ze bij mij in. Door het vertrouwen dat de afgelopen 20 jaar is opgebouwd, accepteren klanten van Growfeeder en Van Osch Uden deze relatie.” Van Osch Uden levert direct aan de boeren, Growfeeder heeft handelaren als klant.

#### NAAM HOOG HOUDEN

Gerard is benieuwd hoeveel mensen er in dienst zijn. “We hebben hier 26 medewerkers die het vak uitoefenen, een goed team”, antwoordt Lieke. “Een hoogwaardige kwaliteit is voor ons heel belangrijk, dus we verlangen wel wat van mensen. We hebben een naam hoog te houden, zijn een merknaam geworden. China is misschien goedkoop, maar wij zijn flexi-

bel en gaan voor kwaliteit. We leveren wereldwijd en hebben dealers in o.a. Duitsland, Frankrijk, Oostenrijk, Engeland, Ierland, Canada en Japan.”

#### SPECIALIST

Bart: “Onze kracht is een goed advies en een totaalconcept, geheel op maat uitgevoerd. Daarbij zijn we specialist: we maken echt alleen varkensstalinrichtingen. Dat is een keuze waar we vijftien jaar geleden heel bewust op hebben ingezet. Perfectioneren en de productie verhogen, daar zijn wij dagelijks mee bezig. We worden gedwongen innovatief te zijn omdat de boeren in Nederland steeds minder marge kunnen behalen. Daarom kijkt de hele wereld naar Nederland. Het aantal medewerkers is al heel veel jaren stabiel, zelfs minder geworden, terwijl de omzet door de jaren heen is gestegen. Automatisering ligt daaraan ten grondslag: neemt een medewerker afscheid, dan vragen we ons eerst af of we kunnen automatiseren.”

#### VERTROUWEN

“De samenwerking tussen jullie, hoe gaat die eigenlijk?”, informeert Gerard. “Iedereen kent zijn taken. We overleggen structureel en dat gaat gemakkelijk, want de lijntjes zijn heel kort. Vertrouwen in elkaar is belangrijk en dat is heel groot. Strategische beslissingen nemen we altijd met z'n drieën”, reageert Lieke.



Bart van Osch

TOT SLOT EEN LAATSTE REACTIE:

LIEKE: **“De manier waarop ons pa een stapje terug heeft gedaan twaalf jaar geleden, vind ik heel knap.”**

BAS: **“Zelfstandig ondernemer zijn is een mooie uitdaging en geeft veel voldoening.”**

BART: **“Wij zien de toekomst rooskleurig tegemoet.”**