



L'arc en Ciel te Deventer | Fotografie: Chantal de Bruijne / Shutterstock.com

‘Inzetten op expansie om de klant nog beter van dienst te kunnen zijn’

Zo'n twintig jaar geleden sloeg het bedrijf een nieuwe weg in. Nu doet Mosa Glas BV uit Echt dat opnieuw. Momenteel wordt er gekeken naar de mogelijkheid van nevenvestigingen in de Randstad. Ook België is in beeld. "Als totaalaanbieder met een hoog innovatief karakter zijn er voor ons volop mogelijkheden."



Zo'n twintig jaar geleden besloot Mosa Glas een andere weg in te slaan door de overstap te maken van montagebedrijf naar glasproducent en leverancier. Het bedrijf kreeg daardoor mede een innovatief karakter. Dat kwam en komt onder meer tot uiting in het voortdurend onderzoek doen naar nieuwe glastoepassingen en bijzondere glasproducten. Met als resultaat een zeer uitgebreid aanbod met daarin niet alleen alle standaard glasproducten maar daarnaast ook alle glasspecials waar steeds meer vraag naar is. Tot het assortiment behoren onder andere gehard-, isolatie-, zonwerend-, geprint-, brandwerend-, kogelwerend-, jaloezieënglas, veiligheidsglas, akoestisch-, gebogen- en beloopbaar glas als ook gelaserd glas. Mosa Glas heeft zich daarnaast ontwikkeld tot een meedenkende partner die adviseert en begeleidt.

Met dat omvangrijke pakket en de brede ervaring en deskundigheid liggen er nog volop mogelijkheden in de markt, zag mede-directeur Marcel Tinnemans. Een aantrekkelijke markt waarin groei zonder meer mogelijk is, zegt hij. Zus Nicole Tinnemans en haar partner Wim Hekkens – met wie hij de directie vormde – wilden echter hun aandelenpakket verzilveren, legt hij uit. “Daar hebben we dus de afgelopen tijd op een nette manier invulling aan gegeven, met respect voor elkaars ideeën en wensen. Zo zijn we op een harmonieuze manier uit elkaar gegaan.”

Het aandelenpakket van Nicole Tinnemans en Wim Hekkens werd overgenomen door het Amsterdamse MKB Fonds, een van de acht geïnteresseerde partijen waarmee de voormalige directie in gesprek ging. Marcel Tinnemans: “De structuur die MKB Fonds ons voorlegde sloot het best aan bij wat we alle drie voor ogen hadden.”

Voor Tinnemans betekent dat groei bewerkstelligen. “Vanaf 1 januari is er een nieuwe situatie en is de focus onder meer gericht op expansie om de klant nog beter van dienst te kunnen zijn. Natuurlijk blijft er tevens aandacht voor innovatie en houden we onze dienstverlening op een hoog peil.”

Mosa Glas, zegt hij, heeft momenteel naast de hoofdvestiging in Echt, twee productievestigingen in Duitsland. Daar ziet Tinnemans graag op korte termijn twee servicevestigingen in de Randstad bij komen. Een in de regio Amsterdam, een in de regio Rotterdam. Daarmee zou het huidige personeelsbestand van 35 medewerkers worden uitgebreid met 10 à 12 personen. “Voor ons is het belangrijk dat we ons dicht bij onze klanten vestigen. Zo kunnen we sneller en via korte lijnen in contact komen met bijvoorbeeld opdrachtgevers van bouwprojecten, aannemers en architecten. Daarnaast kunnen we op deze manier ook onze klanten snel beleveren. We zijn nu op zoek naar twee geschikte locaties en vervolgens geschikte medewerkers,



specialisten die zich kunnen vinden in onze filosofie.”

Dat is stap één, stelt Tinnemans tot besluit. Want zoals gezegd, de aantrekkelijke bouwmarkt biedt allerlei mogelijkheden. “We zijn ons ook al voorzichtig aan het oriënteren in België, maar dat is weer een volgende fase.” ■