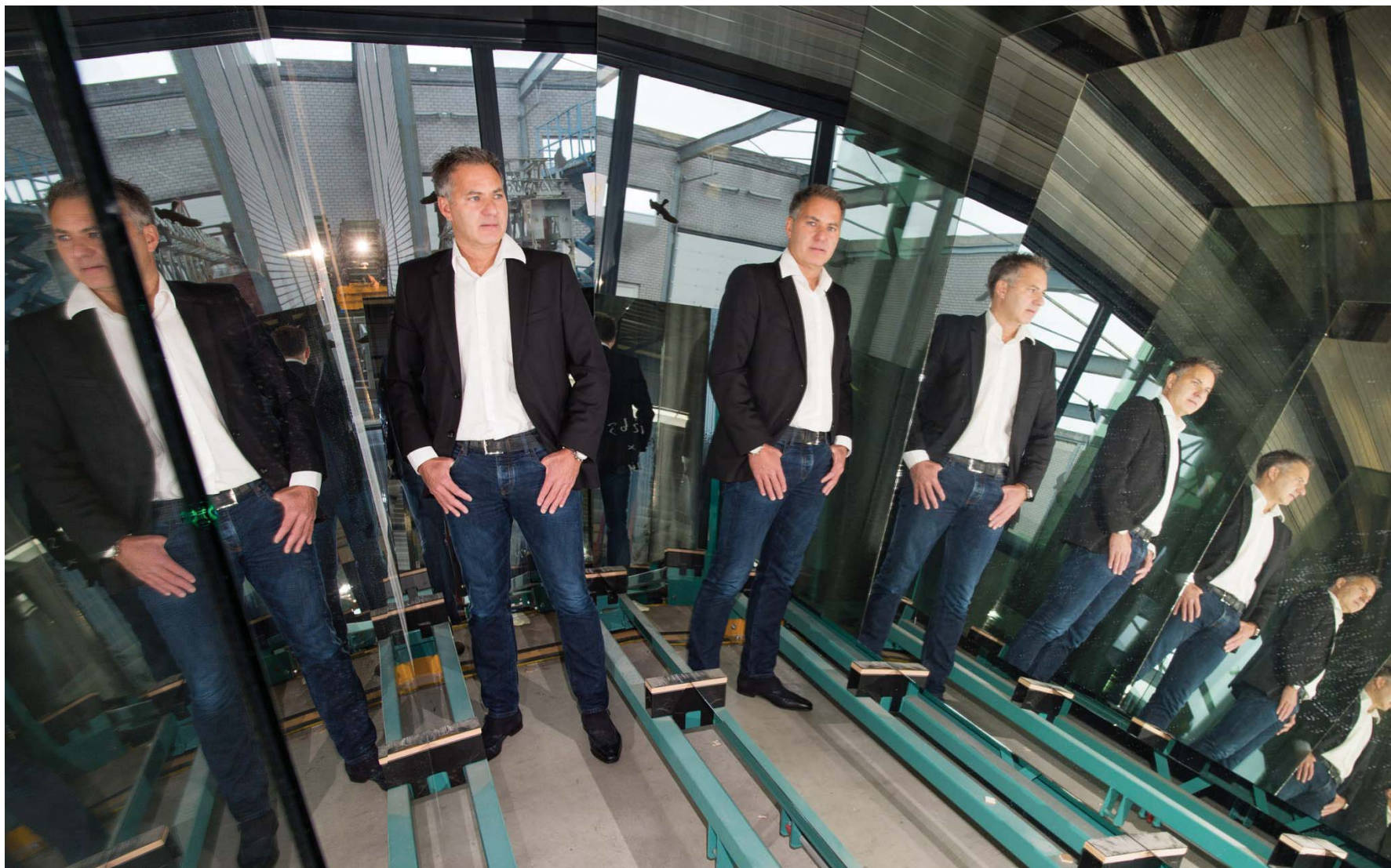


FAMILIEBEDRIJF
MOSA GLAS

Geprint glas, het heeft iets magisch.

Bakstenen muren, deuren, kozijnen. Alles van glas. De 'steen' geworden fantasie van de architect of kunstenaar. Mosa Glasgroothandel uit Echt maakt ook dat mogelijk. Het spiegelt de buitenstaander als het ware een illusie voor. „Glas heeft zo oneindig veel mogelijkheden. Het is het materiaal van de toekomst.”



Directeur Marcel Tinnemans van Mosa Glas. „Dit familiebedrijf heeft een ziel, die wil ik bewaken.” FOTO ERMINDO ARMINO

Betoverd door magie van glas

ECHT
DOOR FRANS DREISSEN

Glas in alle soorten en maten. Isolerend, brandwerend, geluidswerend, gebogen, jaloezieglas, schakelbaar, alarmglas, antibacterieel, gelaserd of met fotoprint. Mosa Glas in Echt profileert zich als totaalleverancier, met een sterke focus op zogeheten 'specials'. „Zie ons als een kledingzaak met alle topmerken”, zegt directeur Marcel Tinnemans. Mosa Glas is een familiebedrijf. De basis werd rond 1860 gelegd door overgrootvader. Hij begon met het repareren van houten karrenwielen in Maasbracht. Al snel daarna volgden timmerwerken: doodskisten, deuren en kozijnen. „Hij had zeven zonen en vijf dochters. Vier zonen richtten Tinnemans Bouwbedrijf op, de drie andere Tinnemans Scheepsverf.” Mosa Glas komt voort uit de aannemerstak. „Alhoku-glas”, aldus Marcel Tinnemans (50). Een samenwerking van aluminium, hout en kunststof. „Opgericht door vader Lei en oom Pierre.” Met de overname van alle aandelen begin jaren negentig groeide het bedrijf eerst uit tot een landelijk opererend glas-

montagebedrijf en daarna tot glasgroothandel Mosa Glas, met nu 40 medewerkers: verkopers, klantenservice, vertegenwoordigers, administratie en productiepersoneel.

Dna

„Het bedrijf zit min of meer in mijn dna”, zegt Marcel Tinnemans. „Ik heb vroeger altijd in het bouwbedrijf meegewerkt. De bouwplaats uitruimen, de timmerplaats uitvegen. Stofmasker op en bezemen. Ik herinner me nog goed een eerste dag van de zomervakantie op de middelbare school. Trommelde mijn vader mij uit bed: werken! Niet dat ik het erg vond. Het is misschien wel iets typisch voor een familiebedrijf. De firma moet een deel van jezelf zijn. Als het alleen maar een baais, dan ben je geen echte ondernemer: Het bedrijf heeft ook een ziel en die wil ik bewaken: de manier van werken, de prettige omgang met de 'collega's, de betrokkenheid.”

Niet conservatief, maar juist vooruitstrevend zijn. „Je moet vooruitzien, bovenop innovaties zitten, scherp en alert zijn.” Reden voor Tinnemans om de glasmontage-activiteiten pakweg vijftien jaar geleden stop te zetten en zich als onafhankelijke speler te specialiseren in groothandelsactiviteiten. Op inter-

ationale schaal: Benelux, Duitsland, Engeland, Afrika en Curaçao. Met Echt en het Duitse Bielefeld en Nordhorn beschikt Mosa Glas over drie eigen productielocaties en een uitgebreid machinepark. „We werken langdurig samen met partners, maar willen in de toekomst wel minder afhankelijk zijn van derden.”

Vorig jaar besloten de zus en zwager van Marcel Tinnemans om zich om privéredenen als aandeelhouders uit Mosa Glas terug te trekken. Tinnemans stond voor de keuze: de beurs trekken of op zoek gaan naar een investeerder. „Met zo'n lage rente, brandt het geld hen in de beurs”, hield een adviseur hem voor.

Zeggenschap

De interesse bleek inderdaad groot, voor het schuldenvrije bedrijf met zijn enorme groeipotentieel. Uiteindelijk werd een deal gesloten met het Amsterdamse MKB Fonds. „Dat bezit nu 60 procent van de aandelen. Maar ik blijf directeur en mede-aandeelhouder en behoud de volledige zeggenschap. Het fijne is dat het MKB Fonds enkel in familiebedrijven investeert en nadrukkelijk ook kijkt naar de *drive* en motivatie van de ondernemer.” Tinnemans zegt wel honderd keer te hebben getwijfeld over de aande-



Met glas-specials gecontroleerd groeien naar een omzet van zo'n dertig tot veertig miljoen euro.

Marcel Tinnemans

lenverkoop. „Het overlijden van mijn vader vorig jaar heeft de doorslag gegeven. Zo hard gewerkt, laatste jaren ziek, geen vakanties. Ik zie de verkoop van een deel van mijn belang als een stuk waardering. Ook ben ik nu financieel onafhankelijk; dat geeft privé althans een zeer geruststellend gevoel.”

Expansie

Aan ambities geen gebrek. Mosa Glas wil gecontroleerd expanderen. Met een servicedienst in Rotterdam en later Amsterdam. Vanwege de kortere lijnen met klanten, aannemers en architecten. Mosa Glas wil ook groeien in België. „We mikken op een omzet van nu ruim 20 miljoen naar straks zo'n 30, 40 miljoen. Maar eerst moeten de eigen organisatie en die van de partners klaar zijn voor zo'n volgende stap.” Glas heeft de toekomst. Zeker in combinatie met allerlei technologische innovaties.

Niet alleen het metselambacht moet opnieuw worden uitgevonden. Ook op de energiemarkt zullen er nog flink wat revoluties volgen. Het is de ambitie van familiebedrijf Mosa Glas om die toekomst mede inhoud en gestalte te geven.

Reageren?
frans.dreissen@mgl.nl