

## 'Ondernemen is niet op een knopje duwen en cashen'

**DE TIJD** De Tijd - 15 Feb. 2014  
Pagina 19

*De Vlaming vergaapt zich in het Vier-programma 'The Sky is the Limit' aan zijn villa, Porsches en zwembad. Maar achter de schermen vecht Jan Kriekels, de CEO van de radiatorenmaker Jaga, voor zijn familiebedrijf. 'Want we hebben al wat kletsen gekregen.'*

'Je wil niet weten hoeveel winst ik zou maken als deze fabriek in Tsjechië zou staan. Ze zwaaien er met gratis gebouwen, infrastructuur en spotgoedkope uurlonen. Elke bank, elke durfkapitalist raadt het me aan. Maar ik blijf hier vechten.' We spreken een erg strijdvaardige Jan Kriekels (55) in Diepenbeek, de hoofdzetel van zijn bedrijf Jaga dat designradiatoren fabriceert. Toen de excentrieke Limburger in het Vier-programma 'The Sky is the Limit' over steenrijke Belgen goede sier maakte met zijn Porsches, zijn vreemde villa en zijn zwembad in de vorm van een vagina, kreeg hij de wind van voren. Een externe vakbondsman foeterde dat zijn personeel al maanden twee dagen per week economisch werkloos thuis zit. En uitgerekend deze week kondigde Kriekels extra investeringen aan in Jaga's Tsjechische dochterbedrijf. Opvallend: het gros van zijn medewerkers in Diepenbeek vond de kritiek van de vakbondsman van de pot gerukt. Ze zijn niet vergeten dat hij het zieltogende familiebedrijf 25 jaar geleden van de ondergang redde. 'Die Tsjechische investering is de enige manier om opnieuw grote buitenlandse werven binnen te halen', fulmineert Kriekels. 'Maar niemand ziet dat gevecht, ze kijken alleen naar Vlaanderen. De afgelopen jaren moesten we grote buitenlandse werven met verlies aannemen omdat we anders genadeloos uit de wereldmarkt geduwd werden. In Rusland haalden we op offertes van 10 miljoen euro maar 300.000 euro binnen. Onze klanten willen nog steeds onze radiatoren, maar we moesten in Rusland zakken naar één zesde van onze vroegere prijs. De lokale concurrentie is moordend.' Meteen vervliegt de televisiekarikatuur van de megarijke excentriekeling die zijn miljoenen telt en niks uitsteekt. 'Ach, de Vlaming ziet graag het cliché, maar mijn zwembad op zonnetechnologie is zelfvoorzienend. Het zuivert zichzelf zonder chemicaliën. Ik doe dat zelf omdat ik heel geïnteresseerd ben in schone technologie. Ik doe alleen mee aan dat programma om Jaga onder de aandacht te brengen. Om te bewijzen dat een ondernemer niet zomaar op een knopje duwt en casht, maar er keihard voor moet werken.' War room Kriekels vecht voor zijn familiebedrijf, opgericht door vader Jan Kriekels senior en zijn oom Gaston in 1962 (vandaar de naam Jaga, red.). De geboren en getogen Diepenbekaar heeft met zijn cowboybotten, gescheurde jeansbroek en blauw hawaiihemd - de knoppen staan open tot aan z'n navel - de allure van een hippie. Aan zijn polsen bengelen zilverkleurige kettingen. Zijn 'war room' - zo noemt hij zijn chaotische bureau - lijkt een kunstenaarsatelier. De ondernemer kreeg niets cadeau bij Jaga. Hij begon er onderaan de ladder, als lasser. De crisis in de bouw had de installateur van verwarmingsinstallaties op de rand van de afgrond gebracht. 'We zaten met een negatieve cashflow van 5 miljoen euro.' Jan Kriekels junior ontpopte zich van non-conformist tot redder in nood. Hij koppelde ongebreidelde creativiteit aan een obsessie voor technologie. Die passie voor techniek erfde hij van zijn vader. 'Ik mocht nooit met hem meegaan. Maar ik kroop al op mijn vijfde 's nachts in zijn camionette. Zo ben ik een dag mee op pad geweest in Brussel. Als tiener laste ik voortdurend, in het atelier achter ons huis.' Kriekels, die er eigenlijk van droomde zeppelins te maken, fabriceerde eerst energiezuinige warmtepompen. 'Maar omdat de energieprijis plots flink daalde, geraakten we die nergens kwijt.' Hij bricoleert nog altijd dat het een lieve lust is. Hij plukt een fotokader van de vensterbank. 'Deze motorfiets maakte ik zelf, met m'n medewerkers. We reden er al rally's mee.' Van moeders kant - 'een nest vol muzikanten en filosofen' - erfde Kriekels zijn creativiteit, zijn hang naar het spirituele. 'De drang om altijd te creëren, om nooit tevreden te blijven. Ik had altijd een enorme drang naar escapisme.' Na zijn humaniora schuimde hij alleen maandenlang de wereld af, als backpacker. 'Als je veel in de natuur leeft, zie je dingen die wij niet meer zien omdat wij in een gedomesticeerde kooi leven. Vandaag zijn de vervuilendste producten de goedkoopste. Het economische maakt het humane kapot.' Achter Kriekels staat een groot schilderij van een indiaan tegen een bureaust. Geschilderd door zijn boezemvriend, de enigmatische kunstenaar Geronimo. 'Hij heeft nog bij de Stones gespeeld. Met hem maakte ik vorig jaar 50 verwarmende kunstwerken van gerecycleerde colablikjes, zoals de tongradiator ter ere van het 50-jarige bestaan van de Stones. Ik droom ervan dat ze er een paar in hun kastelen zetten, dat zou pas gouden marketing zijn.' Op Kriekels bureau valt een goudkleurige doodskop op. 'Die herinnert me eraan dat wij ondanks al onze verschillen allemaal dezelfde zijn.' Radiatoren met een ziel Kriekels transformeerde het zieltogende Jaga radicaal toen hij eind jaren tachtig het roer overnam van zijn vader en zijn oom. Om zich te onderscheiden van de eenheidsworst koos de Diepenbekaar voor designradiatoren, kleine series en maatwerk. 'Klanten kiezen in ons 'experience lab' de vorm.' Radiatoren met een ziel, noemt hij ze. 'In massaproductie zit geen scheppingsverhaal. We hebben meer dan 1 miljoen verschillende radiatoren, sommige zelfs in de vorm van een dier.' Kriekels zet een gele designbril op en bladert door een catalogus. 'We maken de meest energiezuinige radiatoren ter wereld. Superlicht ook. 10 procent van het gewicht van een klassieke radiator. (wijst) Deze weegt maar acht kilo, bijvoorbeeld.' Hij wil met schone technologie de wereld redden. 'Het draait mij niet om de getallen, maar om de zuinigste en mooiste radiatoren ter wereld. Onze radiatoren hangen bij Greenpeace Duitsland. Dat maakt me gelukkig. We behalen al de hoogste graad van grondstoffenrecyclage in de sector. Alle onderdelen kan je hergebruiken in andere technologie. We maken al visionaire, hybride radiatoren. Ze werken op slimme software, geven energie af, maar halen die ook op uit je huis als de zon erop schijnt.' Die switch naar duurdere designradiatoren heeft Jaga geen windeieren gelegd. Onder Kriekels bewind is Jaga de voorbije 25 jaar doorgestoomd van een omzet van 2 miljoen naar 100 miljoen euro. Export was goed voor 85 procent van die omzet, de radiatoren hangen in meer dan 35 landen in privéwoningen, commerciële centra, ziekenhuizen, gevangenissen, en zelfs in de residentie van de Russische president Poetin. The sky leek the limit. Tot de crisis in 2008 losbarstte. Energiezuinigheid en design konden de klanten in de opkomende markten als Litouwen, Estland, Hongarije of Rusland plots gestolen worden. 'We kregen serieuze kletsen. Bouwwerven met tienduizenden radiatoren lagen gewoon stil. Sommige tot op vandaag. We hadden het geluk dat andere landen, zoals België, beter bestand bleken tegen de crisis. Ik heb gelukkig altijd geprobeerd om naar zo veel mogelijk landen uit te voeren, om het risico te spreiden.' Zwarte sneeuw Maar Jaga zag de afgelopen jaren zwarte sneeuw, geeft Kriekels toe. De omzet in België kromp tussen 2011 en 2013 van 55,7 miljoen euro naar 51,9 miljoen. In 2011 leed de vestiging in Diepenbeek 1,5 miljoen euro verlies, in 2012 nog 240.000 euro. Kriekels moest voor ettelijke miljoenen aan dure kortlopende kredieten aangaan. En hij heeft nog een pak

schulden bij leveranciers. 'Dat komt omdat onze klanten zo slecht betalen, op termijnen van 120 dagen. Stilaan klaarde de hemel op. Vorig boekjaar boekte Jaga opnieuw ruim een half miljoen euro winst in ons land. Kriekels leerde zeker één les. Hij moet voortaan ook harder knokken op de thuismarkt. 'We gingen daar onderuit. Omdat we kleine bestellingen van Vlaamse installateurs samen met grotere buitenlandse orders verwerkten. Daardoor moesten onze Vlaamse klanten soms lang wachten en kozen ze voor de concurrentie. We moeten klanten in een straal van 300 kilometer rond Diepenbeek voortaan sneller bedienen.' De angst voor banenverlies als gevolg van de extra investering in Tsjechië is onterecht, besluit Kriekels. 'Als we er via onze goedkopere Tsjechische dochteronderneming in slagen opnieuw meer miljoenenwerven binnen te halen, vloeit op termijn ook meer kapitaal naar Diepenbeek. Geld waarmee we zullen kunnen innoveren en rekruteren, omdat die Tsjechische frames hier gelakt en verwerkt worden.' **Profiel JagaActiviteit:** Installateur van verwarmingsinstallaties. **Opgericht:** In 1962 in Diepenbeek, door vader Jan Kriekels senior en zijn broer Gaston. Vandaar de naam Jaga. **Omzet:** 52 miljoen euro (België), 100 miljoen euro (wereldwijd). **Export:** Naar een 50-tal landen. **Werknemers:** 400 in Diepenbeek, 250 in productie- en verkoopvestigingen in onder meer Tsjechië, Duitsland en het VK. **CEO:** Jan Kriekels junior (55). Begon er op zijn 25ste als lasser en nam het roer eind jaren 80 over. Hij redde het bedrijf door te switchen naar hoogtechnologische, energiezuinige designradiatoren.

## NICO SCHOOFS

Copyright © 2012 Mediafin. Alle rechten voorbehouden