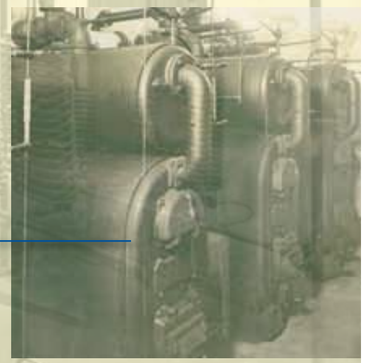
Elektrotechniek

+

ICT

+

Werktuigbouw



150 jaar Technologie & Ondernemerschap

1860 - 2010

De rijke geschiedenis van

de Europese technische dienstverlener

Imtech N.V.

JAN JACOB VAN RIETSCHOTEN: DE STAMVADER VAN IMTECH

150 jaar technologie & ondernemerschap

2010 is een gedenkwaardig jaar voor Imtech. In dat jaar viert Imtech officieel zijn 150 jarig bestaan. Imtechers staan er om bekend dat ze altijd ver vooruit kijken. In dit boekje kijken we na 150 jaar eens achterom. Want het is niet alleen de fascinatie voor technologie die ons Imtechers bindt, onze geschiedenis doet dat ook. De rij van stamouders van Imtech is indrukwekkend, er valt nauwelijks een stamboom van te tekenen. Toch doen we in dit boek, dat uit twee delen bestaat, een ons inziens geslaagde poging. In het eerste deel treft u onze stamvaders aan, respectabele technische ondernemingen die elk hun eigen indrukwekkende geschiedenis kennen. In het tweede deel treft u een korte geschiedenis aan van het 'moderne' Imtech vanaf 1993. Het geheel is opgeluisterd door schitterende illustraties van de Nederlandse schilder Paul Kerrebijn. Kortom, met gepaste trots presenteren we u in dit Imtech-kroonjaar onze 'roots'!

Drie van onze stamvaders steken er met kop en schouders bovenuit, met als belangrijkste Van Rietschoten & Houwens, een innovatieve technische onderneming die in 1860 werd opgericht door Jan Jacob van Rietschoten. Al in 1885 combineert Van Rietschoten & Houwens elektrotechnische en werktuigbouwkundige kennis tot totaaloplossingen: de multidisciplinaire aanpak die tot op de dag van vandaag de basis vormt van onze strategie. Deze activiteiten zijn in de loop der jaren aangevuld met ICT-technologie. Het startpunt ligt in de elektronische revolutie in de jaren zestig, waarbij Van Rietschoten & Houwens in de voorste gelederen meeliep en zich als pionier en 'innovator' opwierp. Een paar voorbeelden? De eerste automatisering aan boord van schepen, de eerste volautomatisch generatoren, de eerste (levensgrote) schoolcomputers.

De twee andere belangrijke stamvaders, Internatio en Wm. H. Müller & Co., waren oer-ondernemingen die ontstonden in de 19e eeuw en die meer dan honderd jaar later (in 1970) fuseerden tot Internatio-Müller. In onze huidige naam vinden we nog altijd de initialen I en M terug. Internatio en Müller waren succesvolle handels- en havenbedrijven, die in de loop der jaren uitgroeiden tot conglomeraten met de meest uiteenlopende activiteiten. In de twintigste eeuw kwamen daar steeds meer technische ondernemingen bij, elk met hun eigen rijke historie, zoals het Nederlandse Van Buuren uit 1808 of het Duitse Rudolph Otto Meyer (ROM) waarvan de geschiedenis teruggaat tot 1858. Internatio-Müller is het moederbedrijf waaruit in 1993 Imtech 'geboren' werd. Een moeder die vervolgens door haar dochter in het jaar 2001 naar een eenduidige kernactiviteit werd geleid: technologie.

In Imtech zit 150 jaar ondernemerschap samengebald: visionaire ondernemers die, gedreven door het bewustzijn van de toegevoegde waarde van technologie, zich onderscheidden en technische oplossingen bedachten voor mens en samenleving. Net als onze 'stamvader' Jan Jacob van Rietschoten. In dit boek schetsen we onze fascinerende geschiedenis. We hopen dat het een goede indruk geeft van onze 'roots' en dat het voor iedereen die in ons geïnteresseerd is een 'must have' wordt: klanten, aandeelhouders, partners en natuurlijk onze duizenden medewerkers. Zonder hun technische kennis, 'drive' en ultieme betrokkenheid had Imtech immers niet daar gestaan waar we nu staan. Imtech: zes letters, duizenden medewerkers, actief in tientallen Europese landen en op de mondiale maritieme markt, bijna 20.000 tevreden klanten. Imtech: zes letters waarachter een uniek spectrum van technologische oplossingen schuilgaat: Technology that improves society and business, technology that works. Onze 'roots': 150 jaar technologie en ondernemerschap in een notendop.

Ik wens u veel leesplezier!

Dr. Ir. René van der Bruggen
Voorzitter Raad van Bestuur Imtech N.V.

Inhoud

5 150 JAAR TECHNOLOGIE & ONDERNEMERSCHAP
7 ONZE ‘ROOTS’
8 VAN RIETSCHOTEN & HOUWENS: FIJNE NEUS VOOR DE NIEUWSTE TECHNOLOGIE
28 ROM (RUDOLPH OTTO MEYER): HET INNOVATIEVE ROM BEZORGDE DE PAUS WARME VOETEN
38 INTERNATIO: RIJKE HANDELSTRADITIE IN NEDERLANDS INDIË
46 WM. H. MÜLLER & CO.: ONDERNEMER PUR SANG, AAN WIEG VAN IM, KLM EN KRÖLLER-MÜLLER MUSEUM
52 VAN BUUREN CENTRALE VERWARMING VOOR IEDEREEN
56 NETTENBOUW: VERLICHTTE NEDERLAND
66 RADIO HOLLAND: VAN MORSE (...) TOT SATELLIET
72 VAN SWAAY BRACHT VERKOELING
78 VONK: MET SHELL DE WERELD ROND
84 TUMMERS-CREMERS ZETTE LIMBURG ONDER SPANNING
90 ABI EN IDÉAL CHAUFFAGE: TWEE ‘MENEREN’ LEGGEN BASIS VOOR IMTECH IN BELGIË
92 SPANJE: KLEIN GESTART IN BARCELONA
94 TURNKIEK: DE EERSTE ICT-OVERNAME!
96 MEICA: PERSONABLE AND PROFESSIONAL, DRIE IEREN BESTORMEN DE ENGELSE MARKT
98 NVS: EEN LANGE TRADITIE IN OVERNAMES
102 OVERZICHT BELANGRIJKSTE OVERNAMES VAN INTERNATIO, INTERNATIO-MÜLLER, IMTECH
104 DE GESCHIEDENIS VAN IMTECH: GELOOF IN EIGEN KRACHT!

Imtech

Onze ‘roots’

Succes kent vele vaders, zo luidt een bekende Nederlandse uitdrukking. In het geval van Imtech is dat ook daadwerkelijk zo. Imtech kent vele, vele vaders, die stuk voor stuk aanspraak mogen maken op een deel van ons succes. Wat nationaliteit betreft zijn we een veelkleurige onderneming. Onze stamouders komen uit vele landen, veelal Europese. Om één stamvader aan te wijzen is lastig. Maar het is een onomstotelijk feit dat in 1860 de Nederlander Jan Jacob van Rietschoten een technische onderneming begint die zou uitgroeien tot de ‘fine fleur’ van de toenmalige technologie. De ondernemer pur sang met een fijne neus voor de nieuwste technologie zou via het later ontstane Van Rietschoten & Houwens uitgroeien tot ‘haantje de voorste’ als het gaat om innovatie. Stoom, elektriciteit, elektronica: bij alle industriële revoluties is Van Rietschoten & Houwens in de voorhoede te vinden. Een paar voorbeelden? De eerste stoommachines in Nederland voor het laden en lossen van schepen, de eerste openbare verlichting in Rotterdam, de eerste elektrische spoorbaan in Nederland, de eerste halfgeleiders toegepast in beveiligingssystemen aan boord van schepen, de eerste (levensgrote) computer in het Nederlandse onderwijs.
De basis van technologische innovatie en integratie van technologieën van Van Rietschouten & Houwens leeft tot op de dag vandaag voort binnen Imtech. Sterker, het vormt de basis van het Imtech-succes. Formeel - nu dus 150 jaar terug - markeert Jan Jacob van Rietschoten, onze ‘stamvader’, de start van Imtech.

Min of meer gelijktijdig – in 1858 – is het de Duitse Rudolph Otto Meyer die in Hamburg een bedrijfje opricht dat zich specialiseert in glastuinbouw. Dit bedrijf vormt de basis voor de sterke technologische positie van Imtech in Duitsland. Vijf jaar later sticht een groep Rotterdamse ondernemers een onderneming die kortweg zou worden aangeduid als Internatio. Nog weer dertien jaar later kiest Wilhelm Heinrich Müller voor het zelfstandig ondernemerschap. Het zijn deze ondernemingen die in de lange lijst van onze stamvaders een ereplaats innemen. De initialen I (Internatio) en M (Müller) zijn nog altijd naamgevend voor Imtech.

In dit boek geven we een overzicht van de vele vaders van Imtech. Natuurlijk is er ruimte voor onze ‘stamvader’ Jan Jacob van Rietschoten en ondernemers als Rudolph Otto Meyer, Wilhelm Heinrich Müller, de broers Henricus en Gustaaf van Swaay, Hendrik Keyser (Nettenbouw), Hendrik van Buuren (die zelfs al in 1808 met zijn eenmanszaak begon), Frans Tummers en Arjen Vonk. Maar u vindt ook een profiel van Turnkiek, omdat dit de eerste ICT-onderneming was die Imtech overnam. U treft ABI aan en Idéal Chauffage, de eerste twee ondernemingen die Imtech in België overnam. Uit elk land waar Imtech actief is, hebben we de basis voor het Imtech van nu uitgelicht. INTESA bijvoorbeeld voor Spanje, Meica voor Imtech UK en NVS voor Imtech Nordic. Natuurlijk kunnen we geen uitputtende beschrijving van al deze ondernemingen geven, maar volstaan we met een korte historische omschrijving op hoofdlijnen. Samen geven die een goed beeld van onze ‘roots’, van 150 jaar technologie en ondernemerschap, van 150 jaar Imtech.

Als de drie initiatiefnemers van deze historische Imtech-uitgave wensen we u veel leesplezier!

Pieter Koenders
Cees van de Kreeke
Mark Salomons

150 JAAR Imtech = E + ICT + W

Eerste elektrische openbare verlichting in 'De Glasstraat'

De Passage in Rotterdam, lokaal destijds beter bekend als 'De Glasstraat', was een overdekt winkelgebied voor voetgangers. Honderd meter lang, in het midden acht meter breed en aan de in- en uitgangen zes meter breed. 's Avonds wordt de rij van dertig winkels door duizend gasvlammen verlicht, een verlichting, die door de glazen koepel duizendvoudig weerspiegeld wordt. In 1888 verzorgt Van Rietschoten & Houwens de elektrische verlichting van dit pronkstuk van Rotterdam; één van de eerste installaties voor openbare verlichting in Nederland. Bij het bombardement van Rotterdam in 1940 blijft er helaas niets over van het winkelgebied.

Van Rietschoten & Houwens

Fijne neus voor de nieuwste technologie

Van Rietschoten & Houwens, ook wel R&H genoemd, was 'haantje de voorste' als het gaat om innovatie. Stoom, elektriciteit, elektronica: bij alle industriële revoluties was Van Rietschoten en Houwens in de voorhoede te vinden. Met onderzoek en ontwikkeling, maar ook in de implementatie ervan. Zo realiseert R&H de eerste openbare verlichting in Rotterdam, de eerste elektrische spoorbaan in Nederland, de eerste halfgeleiders toepast in beveiligingssystemen aan boord van schepen, de eerste (levensgrote) computer in het Nederlandse onderwijs.

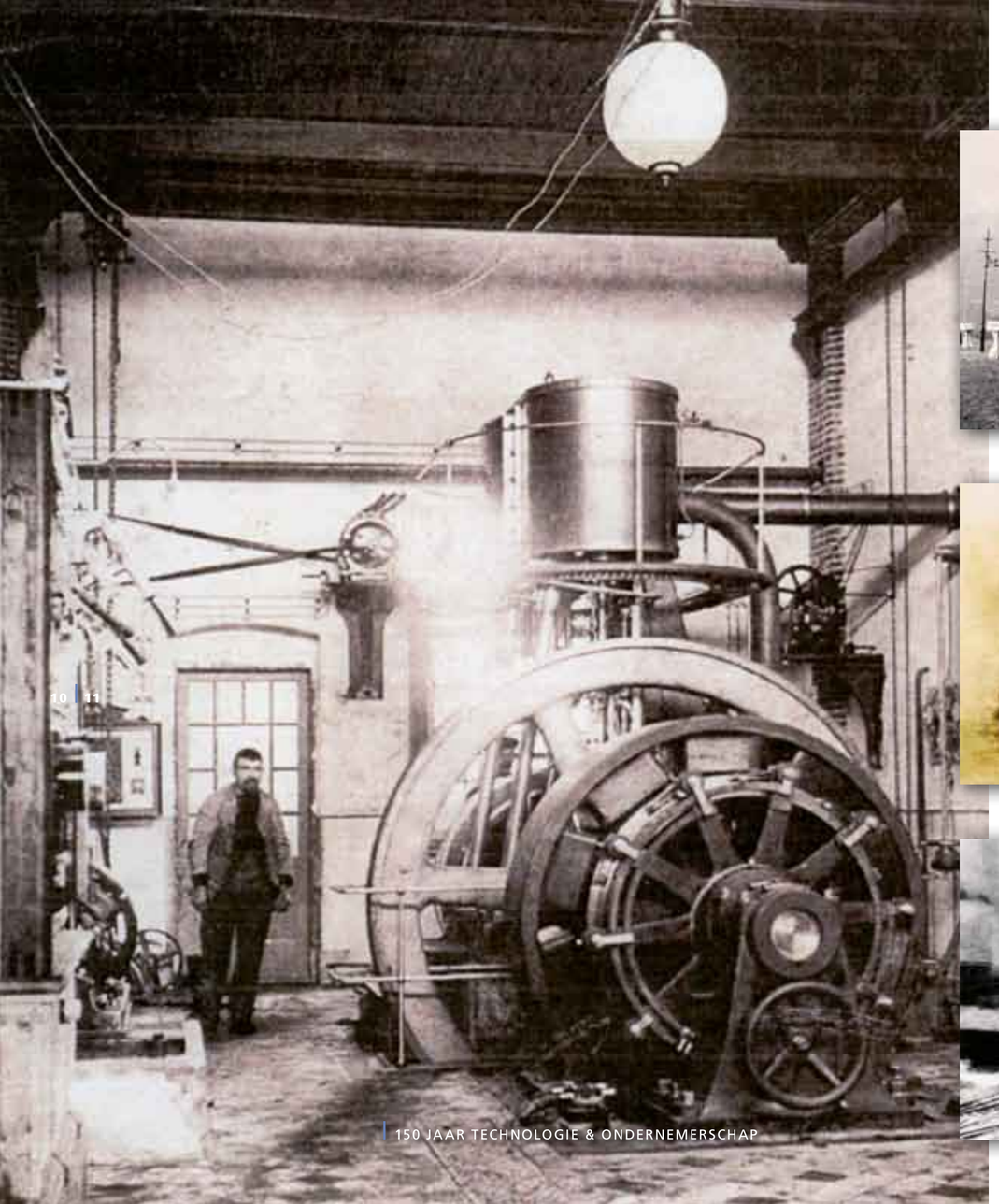
JAN JACOB VAN RIETSCHOTEN

Het is 1860 als zeekapitein Jan Jacob van Rietschoten zijn carrière op de grote vaart beëindigt en in Rotterdam begint als zelfstandige takelaar en scheepstoetuigersbaas. Hij voorziet schepen, in die tijd voornamelijk zeilschepen, van noodzakelijke benodigdheden als touw, staaldraad, lampenkatoen, petroleum en smeermiddelen. In 1863 gaat Van Rietschoten samenwerken met de Deense zeeman Peter Thomsen. >

1860

ZEEKAPITEIN JAN JACOB VAN RIETSCHOTEN BEËINDIGT ZIJN CARRIÈRE OP DE GROTE VAART >

Jan Jacob voorziet zeilschepen, van noodzakelijke benodigdheden als touw, staaldraad, lampenkatoen, petroleum en smeermiddelen.



> Van Rietschotens interesse voor de geweldige technologische ontwikkelingen van zijn tijd worden in dit bedrijf, Van Rietschoten en Thomsen, voor het eerst duidelijk zichtbaar. Als een van de eersten in Nederland zet hij stoomgedreven apparaten in om efficiënter te kunnen laden en lossen. Tot ongenoegen van de havenarbeiders, die voor hun banen vreesden.

Veelzijdige werktuigkundigen

Maar terwijl Van Rietschoten de (stoom)technische kant op wil, ziet Thomsen meer in stuwadoorsactiviteiten (zie kader). Als Van Rietschoten de 19 jaar jongere ingenieur Willem Houwens ontmoet, richt hij in 1872 dan ook samen met hem Van Rietschoten & Houwens op en komt er in 1873 een einde aan het bedrijf Van Rietschoten en Thomsen. In Nederland wordt intussen in snel tempo de achterstand op het gebied van de industrialisatie ingehaald en Van Rietschoten en Houwens zijn er als de kippen bij om zich zo veel mogelijk nieuwe technieken eigen te maken, waardoor zij zich ontwikkelen tot veelzijdige werktuigkundigen. Rond 1875 start R&H met de verhuur van stoomgedreven apparaten en omdat het hier om nieuwe, onbekende technieken gaat, levert ze er desgewenst ook monteurs en bedieningspersoneel bij. >

< *Eén van de eerste combinaties van stoom en elektriciteit.*

Thomsen en Van Rietschoten herenigd in Internatio-Müller

In 1870 start mijningenieur Burchard Derk van Rietschoten een firma met Peter Thomsen, de compagnon van zijn dertien jaar oudere broer Jan Jacob. In 1872 krijgen zij versterking van een Duitse kassier en gedrieën leiden zij de firma B.D. van Rietschoten, P. Thomsen en Compagnie. In 1873 trekt Burchard Derk zich terug, de twee andere firmanten gaan verder onder de naam P. Thomsen & Co. Dit bedrijf groeit uit tot Thomsen's havenbedrijf, een van de grootste stuwadoorsbedrijven van Rotterdam. In 1968 wordt Thomsen's havenbedrijf gekocht door Wm. H. Müller & Co. en zo komen in 1970 na bijna 100 jaar Van Rietschoten en Thomsen weer bij elkaar.

1860

> VAN RIETSCHOTEN BEGINT IN ROTTERDAM ALS ZELFSTANDIGE TAKELAAR EN SCHEEPSTOETUIGERSBAAS >

■ *Interesse bij Van Rietschoten voor de geweldige technologische ontwikkelingen van zijn tijd.*

1863

> VAN RIETSCHOTEN GAAT SAMENWERKEN MET DE DEENSE ZEEMAN PETER THOMSEN (VAN RIETSCHOTEN EN THOMSEN) >

■ *Als een van de eersten in Nederland zet Van Rietschoten stoomgedreven apparaten in om efficiënter te kunnen laden en lossen.*

Brug van schip in 1900.

Een fregat van de Koninklijke Marine werd in 1920 ingezet in Indonesië.

Schip uit de twintiger jaren van de vorige eeuw.

Werkplaats van Van Rietschoten & Houwens uit 1923 met de techniek voor de schepen 'Damsterdijk' (voor), de 'Kota Pinang' (midden) en 'Baloera' (achter).

Hoofdschakelbord aan boord van de 'Sibagak' in 1927.

De werkplaats van Van Rietschoten & Houwens rond 1930.

Het hoofdschakelbord van de 'ss Nieuw Amsterdam' in 1936.

Genodigden bij de tewaterlating van de 'ss Nieuw Amsterdam' in 1937.

Een van de eerste telefooncentrales in Nederland, gemaakt door Van Rietschoten & Houwens in 1901.

1872

> VAN RIETSCHOTEN ONTMOET WILLEM HOUWENS EN RICHT SAMEN MET HEM VAN RIETSCHOTEN & HOUWENS (R&H) OP >

- Van Rietschoten & Houwens ontwikkelen zich tot veelzijdige werktuigkundigen.

1873

> ER KOMT EEN EINDE AAN DE SAMENWERKING VAN VAN RIETSCHOTEN EN THOMSEN >

- Thomsen ziet meer in stuwadoorsactiviteiten.
- Van Rietschoten wil meer de (stoom)technische kant op.

< Werkplaats van Van Rietschoten & Houwens rondom de jaren twintig van de vorige eeuw.

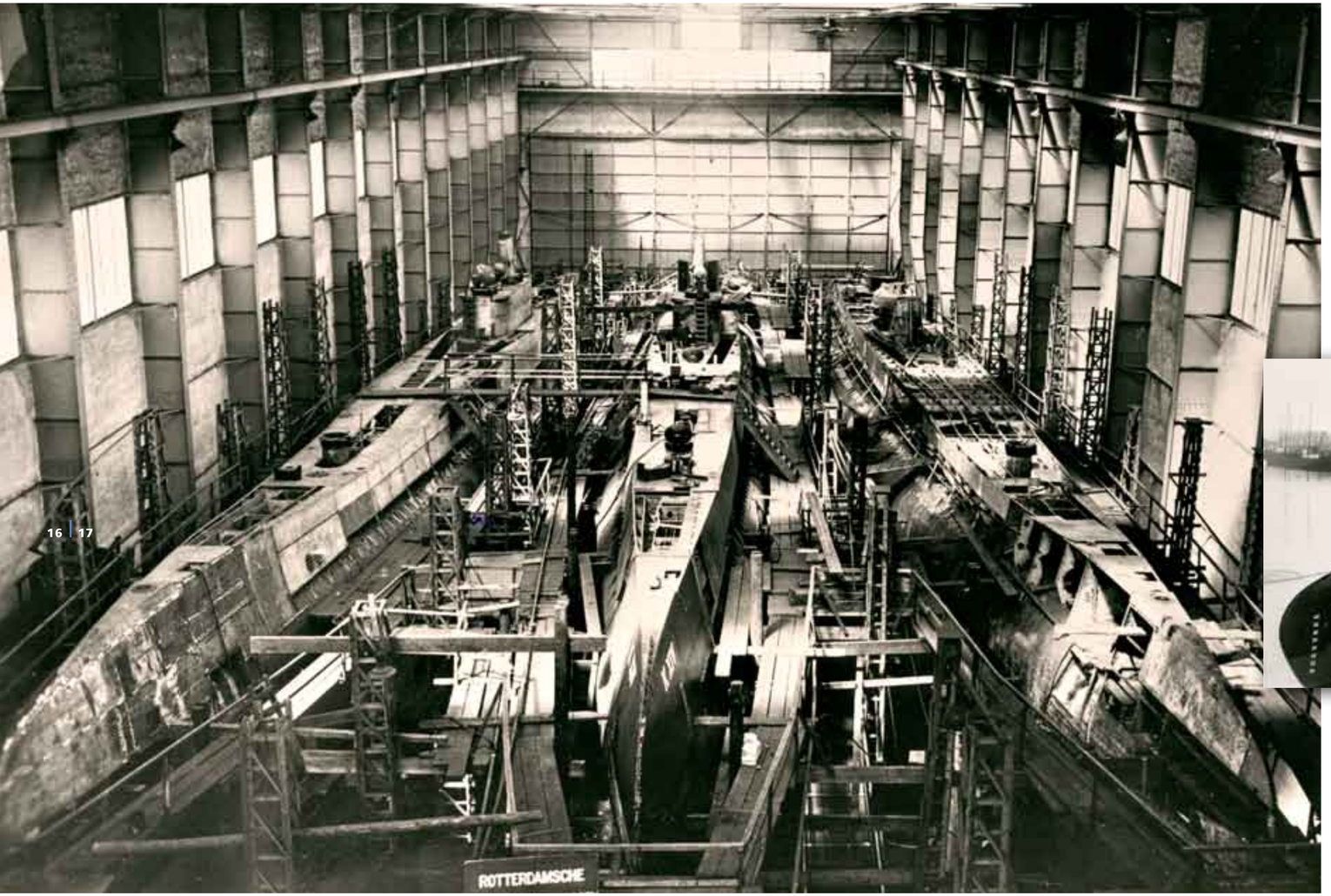
Een telegraaf-stempel uit 1897.

De voor die tijd zeer modern ogende bedrijfsbrochure van het elektrotechnisch installatiebedrijf Sterel & Wechgelaar, ook wel SterWech genoemd.

Westinghouse; even bekend als Edison

George Westinghouse was een typische man uit de tijd van de industriële revolutie. De Amerikaan, geboren in 1846 in New York, deed net als Edison de ene uitvinding na de andere, die hij vervolgens ook in productie bracht. Het begon met een remsysteem voor treinen, dat tot op de dag van vandaag nog gebruikt wordt. In 1886 richtte hij Westinghouse Electric Company op en begaf hij zich in de wereld van de elektrotechniek, bijvoorbeeld met een nieuw elektronisch treinbeveiligingssysteem. Vanaf 1900 begint de internationale expansie. Zo wordt Van Rietschoten & Houwens na de Tweede Wereldoorlog vertegenwoordiger van het radarsysteem van Westinghouse en installeert dat bijvoorbeeld op de Prins Willem II. Het Amerikaanse bedrijf neemt in die tijd in Nederland het elektrotechnisch installatiebedrijf Sterel & Wechgelaar (ook wel SterWech genoemd) over, dat kort daarna gaat opereren onder de naam Westinghouse Elektrotechniek en Instrumentatie BV. Grote klanten zijn industriële ondernemingen die nauw verbonden zijn met de bedrijvigheid aan de oevers van de rivier de Zaan, bijvoorbeeld de voedingsmiddelenindustrie. De onderneming wordt in de jaren tachtig ingelijfd bij Internatio-Müller en maakt, net als het onderdeel Analyser Systems (actief in de olie- en gasindustrie) nog altijd deel uit van Imtech.

Het passagiersschip Kungsholm.



Eerste Nederlandse elektrische spoorbaan voorkomt zure melk

In Noord-Holland rijst rond 1885 het plan om stoomlocomotieven te gebruiken als tractor voor kiepwagens die aarde verplaatsten. De boeren van Noord-Holland zijn fel tegen. Ze zijn bang dat hun koeien door de nieuwerwetse zaken - stoom en fluiten - minder melk geven. Van Rietschoten & Houwens adviseert de bouwer om een elektrische spoorbaan te construeren. De stoommotor en dynamo worden geplaatst op een geruststellende afstand van de koeien en een stille elektrische locomotief verplaatst de kiepwagens. De eerste Nederlandse elektrische spoorbaan is een feit!

< Van Rietschoten & Houwens werkte ook aan onderzeeboten van de Amerikaanse Marine.

Drie onderzeeboten van de Koninklijke Marine gebouwd op de werf RDM (Rotterdamse Droogdok Maatschappij), boordevol met techniek van Van Rietschoten & Houwens.

1875

> R&H START MET DE VERHUUR VAN STOOMGEDREVEN APPARATEN >

- *Omdat het om nieuwe, onbekende technieken gaat, levert Van Rietschoten & Houwens er desgewenst ook monteurs en bedieningspersoneel bij.*

1885

> JAN JACOB VAN RIETSCHOTEN II KOMT HET BEDRIJF VERSTERKEN >

- *Hij voegt een afdeling elektrotechniek aan het bedrijf toe.*

> *Tweede generatie Van Rietschoten: bloei dankzij elektrotechniek*

In 1885 komt de zoon van Van Rietschoten het bedrijf versterken. Junior heeft een deel van zijn opleiding in Engeland genoten en daar veel opgestoken over elektrotechniek, onder andere bij Siemens Brothers, leverancier van elektrische machines en apparaten. Na het pionierswerk van zijn vader en diens compagnon Houwens brengt Jan Jacob van Rietschoten II de zaak tot grote bloei. Hij voegt al snel een afdeling elektrotechniek aan het bedrijf toe, een nieuwe technologie waar R&H zich, net als bij stoomkracht, al vanaf het prille begin in specialiseert. En niet zonder succes: in 1888 brengt Van Rietschoten & Houwens een van de eerste verlichtingsinstallaties in Nederland aan: die van De Passage in Rotterdam. Ook realiseert zij in Noord-Holland de eerste elektrische spoorlijn van Nederland.

'ss Rotterdam': eerste multidisciplinaire samenwerking avant la lettre

De haven van Rotterdam groeit en dat zorgt voor uitbreiding van de scheepsbouw in de Maasstad. Van Rietschoten & Houwens krijgt een opdracht voor de elektrotechniek aan boord van marineschepen: de eerste order in een lange rij voor de Nederlandse marine. Ook wordt Van Rietschoten & Houwens ingeschakeld als partner voor alle elektrotechnische oplossingen aan boord van de ss Amsterdam van de Holland Amerika Lijn. En dat zal niet de laatste keer zijn. >

1888

> R&H REALISEERT VERLICHTINGSINSTALLATIES IN ROTTERDAM EN DE EERSTE ELEKTRISCHE SPOORLIJN VAN NEDERLAND >

- *R&H brengt een van de eerste verlichtingsinstallaties in Nederland aan: die van De Passage in Rotterdam.*
- *R&H realiseert in Noord-Holland de eerste elektrische spoorlijn van Nederland.*

< Het cruiseschip 'ss Rotterdam' wordt in 1957 onder grote belangstelling te water gelaten. Van Rietschoten & Houwens (elektrotechniek) en Van Buuren en ook Van Swaay (lucht- en klimaattechniek) werken hierbij intensief samen.

> In 1935 krijgt R&H de order voor de elektrotechniek aan boord van de grote zus: de 'ss Nieuw Amsterdam', de trots van de Nederlandse koopvaardij. En eind jaren vijftig volgde de order voor de 'ss Rotterdam', een opdracht waarbij overigens Van Buuren en ook Van Swaay een groot deel van de lucht- en klimaattechnologie verzorgden. Misschien is dit wel de eerste multidisciplinaire technische samenwerking avant la lettre binnen wat later Imtech werd.

Kleine maritieme revolutie

De beurskrach in New York in 1929 doet er even over om de Atlantische oceaan over te steken, maar uiteindelijk ondervindt ook Van Rietschoten & Houwens de gevolgen van deze crisis. Met man en macht worden manieren bedacht om zoveel mogelijk mensen aan het werk te houden. Reparatiewerk wordt in huis gedaan in plaats van uitbesteed, de acquisitie-inspanningen worden verhoogd en R&H start met de reparatie van koelkasten en onderdelen. Toch, of misschien juist, worden in deze crisisjaren nog belangrijke innovaties ontwikkeld. Zo brengt R&H een kleine revolutie teweeg in de maritieme industrie. Bij de opdracht voor de elektrische installatie van drie onderzeeboten van de Nederlandse marine, weegt de bekabeling in de praktijk twee keer zoveel als een derde partij had berekend. Om het totale gewicht van de installatie omlaag te brengen, gebruikt R&H plaatstaal voor de schakel-, las- en verdeelkasten in plaats van brons – de jarenlange standaard. Na deze opdracht is er niemand meer in de sector die nog gebruik maakt van brons. >

1929 - 1935

> R&H KRIJGT OPDRACHTEN VOOR DE ELEKTROTECHNIEK AAN BOORD VAN MARINE- EN PASSAGIERSSCHEPEN >

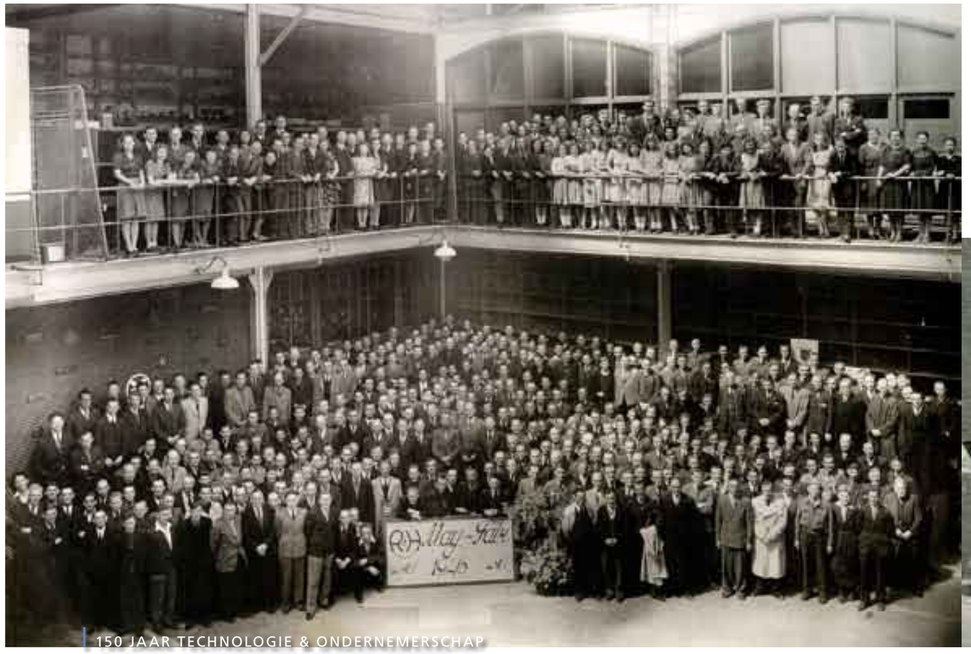
- *R&H krijgt opdracht voor de elektrotechniek aan boord van marineschepen: de eerste order in een lange rij voor de Nederlandse marine.*
- *R&H wordt ingeschakeld als partner voor alle elektrotechnische oplossingen aan boord van de 'ss Amsterdam' van de Holland Amerika Lijn.*
- *R&H krijgt de order voor de elektrotechniek aan boord de 'ss Nieuw Amsterdam', de trots van de Nederlandse koopvaardij.*

> R&H START MET DE REPARATIE VAN KOELKASTEN EN ONDERDELEN >

- *R&H krijgt opdracht voor de elektrische installatie van drie onderzeeboten van de Nederlandse marine.*
- *Om het totale gewicht van de installatie omlaag te brengen, gebruikt R&H plaatstaal voor de schakel-, las- en verdeelkasten in plaats van brons, een doorbraak in de maritieme markt.*

Het managementteam van Van Rietschoten & Houwens in 1944. De eerste generatie Nagelkerke kreeg een plek in 'de board'.

Van Rietschoten & Houwens verzorgde in de jaren vijftig het technisch onderhoud aan het Koninklijke Schip 'De Piet Hein' op scheepswerf Boele in Bolnes.



Grootschalige viering van de MayFair op 4 mei 1946 in de werkplaats van Van Rietschoten & Houwens. De oorlog is voorbij en nieuwe kansen dienen zich aan.

> 'Rad van Avontuur'

In 1936 gaat het met Van Rietschoten & Houwens weer de goede kant op en heeft het bedrijf opnieuw een goedgevulde orderportefeuille. Vooral in de maritieme hoek komen de opdrachten volop binnen. Om de koppositie op het gebied van innovatie te behouden, begint R&H een eigen R&D-laboratorium. De eerste opdracht: ontwikkel een nieuw, spanningsonafhankelijk terugstroomrelais voor generatoren aan boord van schepen. Betrouwbare relais bestonden namelijk nog niet. Als in 1939 de oorlog begint, doet het lab onderzoek naar scheepsbeveiliging tegen magnetische mijnen. In 1940 vindt R&H een apparaat uit voor het samenvoegen van antimijnkabels: het 'Rad van Avontuur'.

Groei

Bij de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog krabbelen alle R&H-bedrijven er weer snel bovenop. De researchafdeling - het lab - houdt de nieuwste ontwikkelingen in de gaten op het gebied van automatisering, elektronica en computers. Als drie Amerikaanse wetenschappers de transistor uitvinden, een halfgeleider om elektronische signalen te

Het Imtech-gebouw (toenmalig hoofdkantoor van Van Rietschoten & Houwens) aan de Sluisjesdijk in Rotterdam in de jaren vijftig.

Gelijkspanning aan boord van de 'ms Antwerpen' rond 1950.

versterken of te schakelen, zorgt dat voor een nieuwe wereldwijde industriële revolutie. Van Rietschoten & Houwens is de eerste in Nederland die halfgeleiders toepast in beveiligingssystemen aan boord van schepen. Het personeelsbestand groeit van 350 man in 1945 tot meer dan 1.000 werknemers in 1950. Om ruimte te creëren voor mensen, apparatuur, onderdelen én onderzoek, wordt in 1953 de eerste paal geslagen voor een nieuw gebouw aan de Sluisjesdijk in Rotterdam.

Nieuwe markten

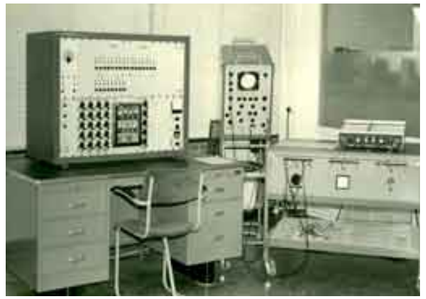
Tussen 1950 en 1955 start R&H bedrijven in Curaçao en Afrika, maar bijvoorbeeld ook in België. Complete fabriekstechnologie wordt geleverd voor de houtbewerkingsindustrie in Venezuela en Mexico. Er wordt gewerkt in de VS, Indonesië, Australië en Iran. >

1936 - 1953

> R&H BEGINT EEN EIGEN R&D-LABORATORIUM. HET PERSONEELSBESTAND GROEIT NAAR MEER DAN 1.000 WERKNEMERS >

- *Om de koppositie op het gebied van innovatie te behouden, begint R&H een eigen R&D-laboratorium.*
- *In 1940 vindt R&H een apparaat uit voor het samenvoegen van antimijnkabels: het 'Rad van Avontuur'.*
- *Van Rietschoten & Houwens is de eerste in Nederland die halfgeleiders toepast in beveiligingssystemen aan boord van schepen.*
- *Het personeelsbestand groeit van 350 man in 1945 tot meer dan 1.000 werknemers in 1950.*
- *In 1953 wordt de eerste paal geslagen voor een nieuw gebouw aan de Sluisjesdijk in Rotterdam.*

De eerste automatische 'wasmachine' voor trams in Nederland, rond 1960.



Testopstelling van medische apparatuur in de jaren zestig. Ook in deze markt was Van Rietschoten & Houwens met succes actief.

Van Rietschoten & Houwens was als één van de eerste bedrijven actief met radarbegeleiding van de scheepvaart.

De 'Flyer II'.

Conny van Rietschoten wint twee keer de Whitbread Race

Cornelis (Conny) van Rietschoten, de laatste actieve nazaat binnen Van Rietschoten & Houwens, werd na de verkoop van R&H aan Internatio-Müller een wereldberoemde zeezeiler. Met zijn schip 'Flyer' won hij in 1977 - 1978 de Whitbread Race om de wereld, de zwaarste zeilwedstrijd ter wereld, die thans bekend staat als Volvo Ocean Race. De route gaat over zo'n 45.000 kilometer over open zee. De race begon traditioneel in het najaar in Engeland om via de Atlantische Oceaan naar het zuidelijkste puntje van Afrika te gaan en vandaar naar Australië over de Zuidelijke IJszee. Op deze oceaan kwamen de deelnemers doorgaans in confrontatie met de slechtst denkbare weerscondities, met golven hoger dan 30 meter en windsnelheden die konden oplopen tot 110 kilometer per uur. In 1981 - 1982 herhaalde Conny van Rietschoten met de 'Flyer II' deze prestatie. Hiermee werd hij wereldberoemd: niemand had of heeft deze race ooit twee keer gewonnen. Hij verbeterde toen ook het snelheidsrecord rond de wereld en bracht het terug tot 120 dagen.

> De groei is niet alleen geografisch, Van Rietschoten & Houwens betreedt ook compleet nieuwe markten met de NV Polypharm, voor de verkoop van medicijnen.

Besturingselektronica

Vanaf 1960 begint de permanente elektronicarevolutie en het eigen researchlab speelt weer een grote rol. R&H doorloopt het hele traject van de moderne halfgeleidertechniek: van de eerste diode en transistor via logische bouwstenen, prints en integrated circuits, tot en met microprocessors en microcomputers. Er wordt een automatiseringsafdeling opgericht en parallel daaraan een afdeling elektronica. Uitgebreid onderzoek en proeven luiden het begin in van de besturingselektronica. Als eerste Nederlandse onderneming bouwt R&H een systeem voor een volautomatische generator, inclusief een innovatieve automatische start-stop. Niet alleen aan boord van schepen, maar ook in de industrie implementeert R&H dit systeem.

Wetenschappelijke computers

In 1963 installeert R&H een analoge computer van Applied Dynamics Incorporated (ADI) op de Hogeschool Delft (tegenwoordig de TU Delft), de eerste (mega grote) computer in het Nederlandse onderwijs. De analoge computer wordt gecombineerd met een digitale computer en dit hybride apparaat is uitermate geschikt voor wetenschappelijke >

1960 - 1963

> R&H GAAT MEE IN DE PERMANENTE ELEKTRONICAREVOLUTIE. BEGIN VAN AUTOMATISERINGS- EN ELEKTRONICA-AFDELING >

- *Vanaf 1960 begint de permanente elektronicarevolutie en het eigen researchlab speelt weer een grote rol.*
- *Als eerste Nederlandse onderneming bouwt R&H een systeem voor een volautomatische generator, inclusief een innovatieve automatische start-stop.*
- *In 1963 installeert R&H een analoge computer van Applied Dynamics Incorporated (ADI) in de Hogeschool Delft (tegenwoordig de TU Delft), de eerste (mega grote) computer in het Nederlandse onderwijs.*

In de jaren zestig exporteerde Van Rietschoten & Houwens zijn kennis en kunde naar Australië: 'Electrifying Australia'. Tientallen medewerkers verhuisden voor jaren naar de andere kant van de aarde.

Ingenieuze logistieke processen werden gevolgd bij de bouw van het Ministerie voor Maatschappelijk Werk in Rijswijk in 1965. Via het fameuze 'Jack Block' bouwsysteem werd begonnen met de bouw van de bovenste etage, waarna per verdieping het gebouw 'omhoog werd geduwd'. R&H verzorgde de elektrotechniek.

Kunst voor iedereen

Ingenieur Willem Nagelkerke, directeur van Van Rietschoten & Houwens in de jaren zestig, was een verwoed kunstverzamelaar. Bij gebrek aan ruimte om zijn collectie thuis op te hangen, besloot hij zijn verzameling etsen, schilderijen en overige kunstwerken aan R&H over te dragen en op het werk te etaleren. Niet alleen in de kantoorvertrekken, maar ook in de werkplaatsen. Zo kon hij er niet alleen zelf van blijven genieten, maar kregen ook de medewerkers de kans om kennis te maken met het fenomeen kunst. In die tijd een vooruitstrevende gedachte. Inmiddels is de Imtech kunstcollectie een indrukwekkende verzameling met in totaal zo'n 1.250 werken. In de geest van oprichter en inspirator Nagelkerke staan of hangen alle kunstwerken nog steeds in onze kantoren en werkplaatsen, hoewel ze soms worden uitgeleend voor exposities. In 1989 werd Nagelkerke onderscheiden met de Rotterdamse Laurenspenning wegens zijn verdiensten op het gebied van 'het onder de mensen brengen' van beeldende kunst.

> *Een schilderij uit de kunstcollectie van Imtech: 'Le Professeur' van Horacio Cordero.*

Van Rietschoten & Houwens verzorgde in 1968 alle elektrotechnische oplossingen in het toenmalig nieuw te bouwen Erasmus Ziekenhuis in Rotterdam.

van rietschoten & houwens

Het succes van Imtech: E + ICT + W

Het was een directeur van Van Rietschoten & Houwens, Wil Maas, die de kiem legde voor het succes van het huidige Imtech. In 1991 startte binnen Internatio-Müller de eerste samenwerking tussen de elektrotechnische (E) en werktuigbouwkundige (W) competenties. In 1993 voegde Internatio-Müller drie van haar technische bedrijven samen: Van Rietschoten & Houwens, Van Buuren - Van Swaay en Nettenbouw. E + W was geboren! Intern binnen Internatio-Müller werd de naam 'Internatio-Müller Techniek' bedacht, later afgekort tot het meer internationale en beter uitspreekbare Imtech. De directeuren van deze bedrijven, Wil Maas (Van Rietschoten & Houwens), René van der Bruggen (Van Buuren - Van Swaay) en Jan Mussche (Nettenbouw) vormden in 1993 met elkaar het managementteam van het nieuwgevormde multidisciplinaire Imtech. Samen ontwikkelden zij de eerste blauwdruk voor de strategie van Imtech, waarvoor Wil Maas al de basis had gelegd. Hij is min of meer de geestelijk vader van het idee om elektrotechniek en werktuigbouw te combineren. In 1995 kwam René van der Bruggen met het eerste strategische groeiplan van Imtech met hierin verwoord ambitieuze groeiambities, de basis van het succes van Imtech. Naast elektrotechniek (E) en werktuigbouw (W) wordt dan ook de derde strategische peiler (ICT) geïntroduceerd. Het Imtech-principe van technische totaaloplossingen (E + ICT + W) is dus in Rotterdam geboren. Het is het fundament onder het succes van Imtech.

René van der Bruggen in zijn jonge jaren.

150 JAAR Imtech = E + ICT + W

> calculatie en simulatie. R&H wordt eigenaar van ADI en vervult in veel West-Europese landen de vraag naar voor die tijd hightech computers van universiteiten, technologisch geavanceerde industrieën en laboratoria. Van Rietschoten & Houwens ontwerpt zelf de software voor de digitale computers, om de analoge computers te besturen.

Hoe gaat het verder?

Economische ontwikkelingen in Europa vragen om grotere en machtige conglomeraten en eind 1967 wordt Van Rietschoten & Houwens overgenomen door Internatio. Een aantal R&H-bedrijven krijgt een nieuwe naam en wordt op andere plekken opgenomen binnen Internatio. Sommige ondernemingen, in het bijzonder die met activiteiten in het buitenland, worden afgestoten. Alleen de Elektrotechnische Maatschappij en de afdeling hydraulica behouden onder Internatio hun identiteit. Jan Jacob van Rietschoten III neemt zitting in de Raad van Commissarissen van Internatio, zijn zoon Conny, de vierde generatie inmiddels, treedt toe tot de hoofddirectie. De basis van technologische innovatie en integratie van technologieën van Van Rietschouten & Houwens leeft tot op de dag vandaag nog voort binnen Imtech. Sterker, waarschijnlijk vormt het de basis van het Imtech-succes. Uit R&H zijn grote delen van het huidige Imtech Nederland voortgekomen. De maritieme tak ging succesvol verder als Imtech Marine & Offshore, dat thans weer deel uit maakt van de Imtech Marine Group. ■

1967

> R&H WORDT OVERGENOMEN DOOR INTERNATIO

■ *Economische ontwikkelingen in Europa vragen om grotere en machtige conglomeraten en eind 1967 wordt Van Rietschoten & Houwens overgenomen door Internatio.*

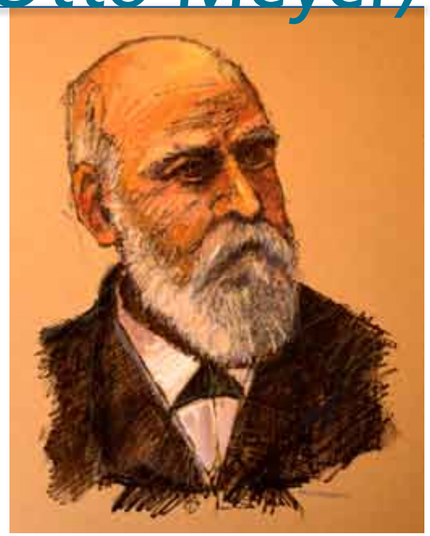
Paus Pius XI verricht in 1932 de officiële openingshandeling voor het innovatieve verwarmingssysteem in Vaticaanstad.

ROM (Rudolph Otto Meyer)

Het innovatieve ROM bezorgde de Paus warme voeten

Lang voordat het woord 'globalisatie' bestond, had ROM (Rudolph Otto Meyer) al voet aan de grond in vele uithoeken van de wereld. Reeds in 1910 wordt een filiaal geopend in Tokio en in de decennia die volgen, voorziet ROM klanten in alle continenten van hoogwaardige klimaat-technologie. Zo krijgt Vaticaanstad dankzij ROM in 1932 een innovatieve stadsverwarming en worden de inwoners van de Libische hoofdstad Tripoli in 1975 van schoon drinkwater voorzien.

Het is 1858 als de Duitser Rudolph Otto Meyer in Hamburg een bedrijfje opricht dat zich specialiseert in glastuinbouw. Hij geeft de firma zijn eigen naam - Rudolph Otto Meyer - maar het bedrijf is al snel bekend als ROM. Hoewel ROM zich in eerste instantie specialiseert in verwarmingsinstallaties voor de glastuinbouw, verschuift de focus in korte tijd naar de utiliteit. Een goede keus: enkele decennia na de oprichting is ROM uitgegroeid tot één van de grootste Duitse aanbieders op het gebied van 'Gebäudetechnik'. Innovatie is daarbij het sleutelwoord. In eigen huis worden ingenieuze uitvindingen gedaan. Zo wordt al in 1893 de 'Strebel-kessel' ontwikkeld: de voorloper van het huidige centrale boilersysteem.

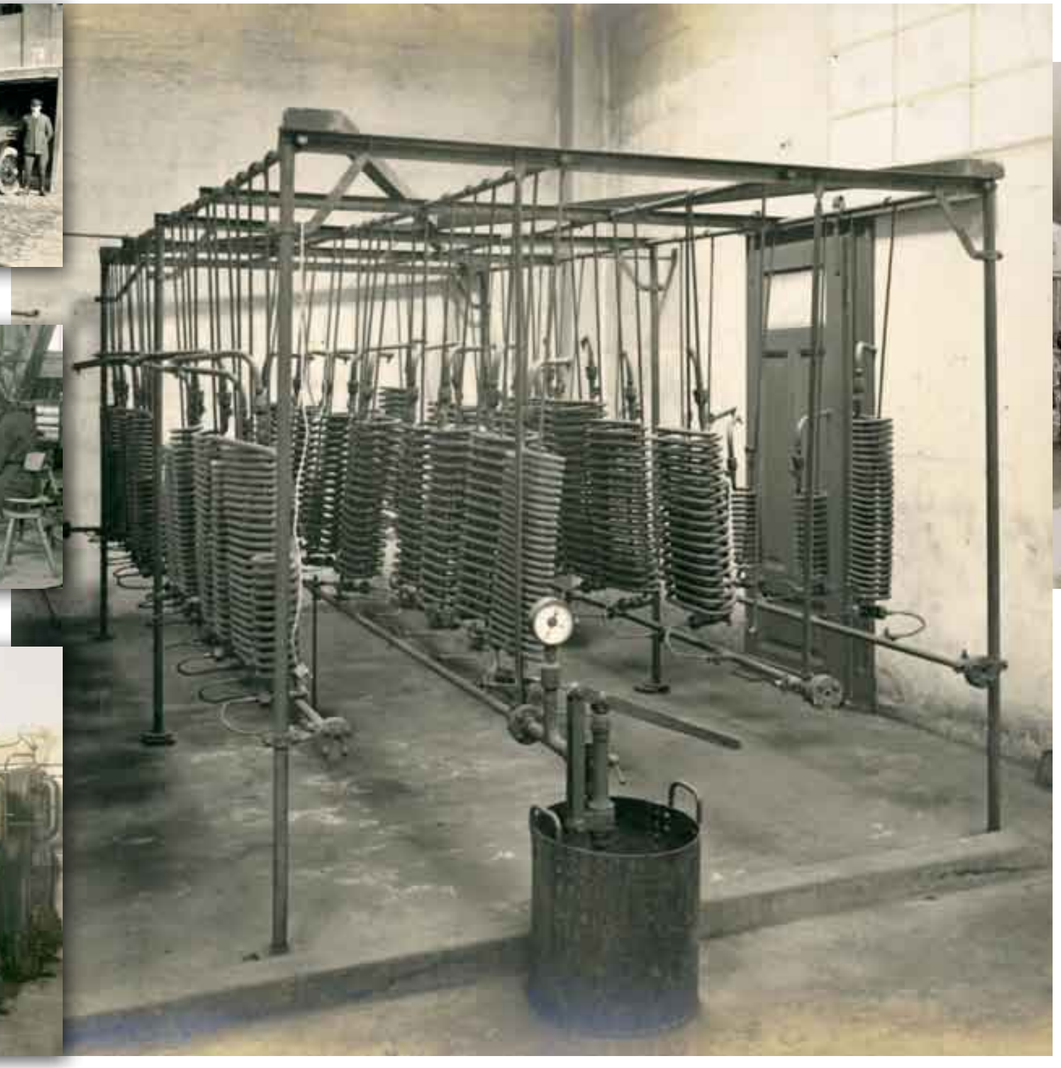


Ook is ROM één van de grondleggers van duurzame energie. ROM bedenkt eind negentiende eeuw namelijk de technologie die later gebruikt zal worden voor warmtekrachtkoppeling, waarbij >

1858 - 1895

RUDOLPH OTTO MEYER RICHT IN HAMBURG EEN BEDRIJF OP DAT ZICH SPECIALISEERT IN GLASTUINBOUW >

- *1893: ROM ontwikkelt de 'Strebel-kessel': de voorloper van het huidige centrale boilersysteem.*
- *1895: ROM installeert een innovatief ventilatie-/verwarmingssysteem voor het Grand Hotel Seiyoken in Tokio.*



> de afvalwarmte die vrijkomt in energiecentrales hergebruikt kan worden voor andere doeleinden.

Globalist avant la lettre

Als globalist avant la lettre bouwt ROM al in 1895 een ventilatie-/verwarmingssysteem voor het Grand Hotel Seiyoken in Tokio en in 1910 opent de firma haar eerste overzeese filiaal in de Japanse hoofdstad. In 1932 zorgt ROM ervoor dat Paus Pius XI, die voordat hij in 1922 Paus werd drie jaar in het vaak ijzige Polen woonde, nooit meer koude voeten hoeft te hebben. De installatiespecialist voorziet Vaticaanstad van het eerste innovatieve wijkverwarmingssysteem op basis van een warmte-krachtkoppeling, zonder daarbij het latere UNESCO-erfgoed aan te tasten. In de twintigste eeuw doet ROM ook andere continenten aan. Zo worden in 1952 in ziekenhuizen in Teheran en Bangkok warmtecentrales geïnstalleerd. In 1975 voorziet het bedrijf de Libische hoofdstad Tripoli van drinkwater dankzij een slimme herpositionering van het water-buizensysteem in de Sahara. En in 1976 zorgt ROM ervoor dat arbeiders een chocoladefabriek in het Caribische Cuba weer met plezier naar hun werk gaan door deze te voorzien van ingenieuze airconditioning. >

Abraham Margolis (derde persoon rechtsboven) realiseert in de jaren 1930-1940 belangrijke doorbraken in grote decentrale energiecentrales.

30 | 31

In 1915 start ROM een eigen 'Schiffbauabteilung', het latere Schiffbau-/Dockbautechnik.

> Frisse lucht

Omdat een optimaal klimaat meer is dan warmte als het koud is en verkoeling als het warm is, ontwikkelt ROM al in 1963 een gepatenteerde natuurlijke luchtfilteringsinstallatie. Deze 'Erdluftbrunnen' filtert verontreinigde buitenlucht via aarde, kiezels en zand en maakt de lucht vrij van pollen, het schadelijke ozon en ziekteverwekkende bacteriën. Bovendien zorgt het systeem voor een optimale luchtvochtigheid in huis, zowel in de zomer (als de vochtigheid hoog is) als in de winter (wanneer de lucht binnenshuis vaak droog is).

Eigen lab

ROM is vanaf het prille ontstaan van de onderneming grensverleggend op het gebied van lucht- en klimaattechnologie. Om ook in tijden van technologische vooruitgang voorloper te blijven, moet veel onderzoek gedaan worden. Daarom opent ROM in 1975 het ZIT: Zentralbereich IngenieursTechnik, een eigen state-of-the-art onderzoekslaboratorium voor lucht- en klimaattechnologie in de ROM-Zentrale. Het innovatieve laboratorium is tot op de dag van vandaag één van de modernste technologische onderzoeks- en ontwikkelingslaboratoria in Europa.

De groene jaren tachtig

Nadat eind jaren zeventig verschillende milieurampen plaatsvinden in Europa en Amerika, zoals het ongeval met de kerncentrale Three Mile Island in 1979 in Harrisburg waarbij radioactieve gassen in de atmosfeer terechtkomen, groeit wereldwijd het besef dat we beter voor de >

1898 - 1963

> 1898: ROM BEDENKT DE TECHNOLOGIE DIE DE BASIS VORMT VAN WARMTEKRACHTKOPPELING >

- *1932: ROM voorziet Vaticaanstad van het eerste innovatieve wijkverwarmingssysteem op basis van een warmtekrachtkoppeling.*
- *1952: ROM installeert warmtecentrales in ziekenhuizen in Teheran en Bangkok.*
- *1963: ROM patenteert een hightech natuurlijke luchtfilteringsinstallatie.*

1975 - 1997

> 1975: ROM OPENT EIGEN TESTLABORATORIUM GESPECIALISEERD IN LUCHT- EN KLIMAATTECHNOLOGIE >

- *1980: ROM vindt dé oplossing voor ontgassing van afvalstortplaatsen.*
- *1988: ROM voorziet het luxe cruiseschip Crown Odyssey van innovatieve lucht- en klimaattechnologie.*
- *1997: ROM wordt aan Internatio-Müller, de voorganger van Imtech, verkocht.*

Realisatie van één van de eerste warmte-/kracht-koppelingen in Europa.

> aarde moeten zorgen. Greenpeace wordt opgericht en de eerste groene politieke partijen zien het licht. Ook voor ROM worden duurzaamheid en milieu belangrijke speerpunten. Het bedrijf start in 1980 met de bouw van warmtekrachtkoppelingcentrales, decentrale energiecentrales en bouwt systemen voor de ontgassing van afvalstortplaatsen.

Varen in luxe

Was er vanaf de jaren zeventig weinig animo voor een reis op een cruiseschip, in de jaren negentig leeft de branche weer op. Groot verschil met vroegere tijden is, dat het reizen op een luxe passagiersschip niet langer weggelegd is voor alleen de 'rich and famous'. Ook voor de 'gewone man' ligt het met een cocktail in de hand luieren in een dekstoel voortaan binnen handbereik. ROM plukt hier al snel de vruchten van. De afdeling 'Schiffbau-/Dockbautechnik' sleept in 1988 de prestigieuze opdracht binnen om het luxe cruiseschip Crown Odyssey van innovatieve lucht- en klimaattechnologie te voorzien. Vele vergelijkbare opdrachten volgen.

Berlijnse muur

In 1989 valt de Berlijnse muur die 28 jaar lang Oost- van West-Berlijn scheidde. Met het weghalen daarvan komt een einde aan de Koude Oorlog, wat veel perspectief biedt voor Westerse bedrijven. Aan de orderstroom in de voormalige deelstaten lijkt geen einde te komen en ook het aantal opdrachten in andere Oost-Europese landen neemt toe. Maar de positieve tendens houdt niet lang aan. Hoewel ROM in 1992 nog een nieuwe vestiging opent in Rusland, droogt de orderstroom in Oost-Duitsland op. De nieuwe vestigingen van de technologieonderneming zitten plotseling zonder werk en op de gehele Duitse bouwmarkt is sprake van malaise. Ondanks grote orders overzee, zoals de opdracht om de wolkenkrabber Jin Mao Building in Shanghai van de modernste klimaattechnologie te voorzien (zie kader), moet ROM flink saneren. Er worden zo'n twintig vestigingen gesloten. Het tij lijkt snel daarna weer ten goede >

Hermann Rietschel: vooruitstrevende professor

Duitse technische studenten leren de beginselen van de klimaattechnologie tot de dag van vandaag op basis van de kennis van ROM. Hermann Rietschel, oprichter van ROM-dochteronderneming Rietschel und Henneberg, was namelijk de eerste Duitse professor 'Ventilation und Heizungswesen' (ventilatie- en verwarmingswezen) aan de Universiteit Charlottenburg (de tegenwoordige Technische Universiteit Berlijn) en schreef de eerste studieboeken op dit gebied. Zijn kennis was zo vooruitstrevend dat de faculteit klimaattechnologie van de TU Berlijn zijn naam draagt: het Hermann-Rietschel-Institut. Imtech Deutschland reikt samen met de Technische Universiteit van Berlijn de Imtech Hermann Rietschel Prijs uit aan studenten die met innovatieve technische ideeën komen.

2001 - 2002

> RHEINELEKTRA TECHNIK (DEELUITMAKEND VAN RWE), SPECIALIST IN ELEKTROTECHNIEK, WORDT OVERGENOMEN >

2002: ROM en Rheinelektra Technik wijzigen hun naam in Imtech Deutschland.

34 | 35

Chinese kolos van 421 meter hoog

Het grootste contract in de ROM-geschiedenis is zonder meer de opdracht uit 1994 om de wolkenkrabber Jin Mao Tower in de metropool Shanghai te voorzien van de laatste snufjes op het gebied van lucht- en klimaattechnologie. Een enorme uitdaging, want de toren - ontworpen door het Amerikaanse architectenbureau Skidmore, Owings and Merrill - is met een grondoppervlakte van 24.000 m² en een hoogte van 421 meter een ware kolos te noemen. ROM legt in de kelder van de toren een koude installatie aan, met een voor die tijd enorm vermogen van maar liefst 28 MW, die wordt aangedreven door acht turbomachines. Ook wordt een stoomketel geïnstalleerd die het pand voorziet van warm water en worden voor de verschillende etages klimaatoplossingen op maat ontwikkeld. De gehele installatie is energiezuinig, wat voor die tijd zéér vooruitstrevend is. Om een optimaal klimaat te blijven waarborgen verzorgt Imtech ook het technische onderhoud en beheer.

> te keren: er wordt weer winst verwacht. Maar de derde en vierde generatie aandeelhouders wachten het niet af. Na maandenlange besprekingen besluiten zij in 1997 om ROM aan Internatio-Müller, de voorganger van Imtech, te verkopen.

Hoe het verder ging...

ROM was een zeer belangrijke acquisitie voor Imtech, dat hiermee in één klap een leidende positie in Duitsland verkreeg. De eerste stap naar grootschalige activiteiten in Europa werd gezet. Onder de Imtech-vlag floreerde ROM weer snel. Na de doorgevoerde sanering van de Oost-Duitse activiteiten kreeg de onderneming de wind volop in de zeilen. De overname in 2001 van Rheinelektra Technik (overgenomen van de energiemaatschappij RWE), specialist in elektrotechniek, doet een extra duit in het zakje: de combinatie ROM/Rheinelektra Technik is in één klap marktleider in multidisciplinaire technische dienstverlening in Duitsland. Gezamenlijk hebben de ondernemingen met circa 60 kantoren landelijke dekking en kunnen ze als 'Technische General Unternehmer' opdrachtgevers het complete technologisch spectrum aanbieden. Hierbij onderscheidt de onderneming zich als een innovatieve dienstverlener die geen uitdaging uit de weg gaat, bijvoorbeeld het project 'XXL', bijzondere technologie voor het drogen van de grootste vliegtuigen ter wereld van Airbus in Hamburg. Door het 'Imtech-concept' kan slim ingespeeld worden op de snel toenemende vraag in Duitsland naar 'one-stop-shopping', waarbij klanten de totale techniek samen met activiteiten als engineering en implementatie, onderhoud en beheer uit handen kunnen geven, zodat zij zich beter kunnen richten op hun kernactiviteiten. Sinds 2002 opereert ROM/Rheinelektra Technik onder de naam Imtech Deutschland. Imtech Deutschland is zeer succesvol, vanuit zes regio's wordt de complete Duitse markt bediend. Naast gebouwen, bijvoorbeeld het Sony Center in Berlijn of de torens van de Commerzbank in Frankfurt, focust Imtech in Duitsland met succes op de auto-industrie, luchthavens (met grote opdrachten op bijna alle Duitse vliegvelden), cleanrooms en een breed palet aan energieoplossingen. Opbrengsten en resultaat namen onder leiding van Klaus Betz, Vorsitzender der Geschäftsleitung, elk jaar toe. Opnieuw - maar nu met succes - wordt Oost-Europa doelwit. In Polen wordt geheel autonoom een sterke positie verworven. In Roemenië, Rusland, Tsjechië en Hongarije verwerft Imtech talrijke projecten. Ook hier slaat de Imtech-formule voor multidisciplinaire technische dienstverlening aan. Het oude ROM staat dan ook fier aan de basis van het multidisciplinaire succes van Imtech in Duitsland en Oost-Europa. ■

Sony Center in Berlijn.

2004 - 2007

> 2004: IMTECH DEUTSCHLAND VERWERFT EERSTE INTEGRALE ENERGY CONTRACTING ORDER IN HET NIEUWE 150.000 M² GROTE HOOFDKANTOOR VAN INFINEON IN MÜNCHEN

■ *2005: Imtech Deutschland opent diverse vestigingen in Oost-Europa.*

■ *2007: Imtech Deutschland krijgt opdracht voor hightech droogtechnologie in nieuwe Airbus-fabriek nabij Beijing in China.*

Katoen: één van de groeipeilers van Internatio.

Internatio

Rijke handelstraditie in Nederlands Indië

In 1863 sticht een groep van dertig Rotterdamse ondernemers de Rotterdamsche Bank, die met de letters RO nog altijd voortleeft in de naam ABN AMRO. In vervolg daarop richten dezelfde dertig heren ook de NV Internationale Crediet- en Handels- Vereeniging Rotterdam op, kortweg Internatio, die zich vooral toelegt op import, financiering en export. Vanaf het begin richt Internatio zich op de handel met de overzeese gebieden, vooral Nederlands Indië. Met de ondergang van de ooit zo roemruchte Verenigde Oost-Indische Compagnie (1789) en de periode van Franse overheersing die daarop volgde, was de handel tussen Nederland en Nederlands-Indië op een laag pitje komen te staan. Met hun initiatief proberen de Rotterdamse ondernemers die handel weer wind in de zeilen te geven.

Een peperplantage uit de jaren dertig.

Kantoor van Internatio in Medan Kota.

Im- en export

Door het afschaffen van het cultuurstelsel (een systeem waarbij lokale boeren in de koloniën verplicht werden 20 procent van hun land te bebouwen met producten die door de Nederlandse Handel Maatschappij werden verkocht) ontstond in Nederlands Indië een dringende behoefte aan kapitaal, zowel om industriële activiteiten als landbouwprojecten van de grond te krijgen. Internatio verschaft ondernemers in Nederlands Indië dat kapitaal en krijgt in ruil daarvoor het recht om de producten van die ondernemingen naar Nederland te vervoeren en ze daar te verkopen. Vice versa zorgt Internatio voor de verkoop van Nederlandse consumptie-goederen op de Indische markt. Een succesvol concept, want uiteindelijk groeit Internatio uit tot de grootste exporteur vanuit Indië. >

1863

ROTTERDAMSE ONDERNEMERS RICHTEN DE ROTTERDAMSCHE BANK OP >

Dertig Rotterdamse ondernemers richten de Rotterdamsche Bank op, die met de letters RO nog altijd voortleeft in de naam ABN AMRO. In vervolg daarop wordt ook de NV Internationale Crediet- en Handels- Vereeniging Rotterdam opgericht.

1881: Internatio krijgt beursnotering

Op 14 juni 1881 doet de NV Internationale Crediet- en Handels-Vereeniging Rotterdam bij het 'Bestuur der Vereeniging voor den Effectenhandel' het verzoek voor officiële 'noteering' aan de Amsterdamse Effectenbeurs. Korte tijd later is Internatio - als één van de eerste ondernemingen in Nederland - beursgenoteerd.

< Het officiële bewijs van notering aan de Amsterdamse Effectenbeurs in 1881.

< Moderne irrigatiesystemen.

Het totale personeel van Internatio in Telok Bajur.

Het 75-jarig bestaan van Internatio in 1938.

> Honderden bedrijven onder één noemer

Hoewel het hoofdkwartier in Rotterdam is gevestigd, vinden de meeste activiteiten in Zuidoost Azië plaats, met de nadruk op Nederlands Indië. Het eerste kantoor wordt geopend in Batavia, tegenwoordig Jakarta. Rond de eeuwwisseling begint de opbloei van Internatio die tot aan de Tweede Wereldoorlog voortduurt. Tegen die tijd heeft Internatio 17 vestigingen in het Verre Oosten. Om de productenstroom op gang te houden vestigt Internatio zelf ondernemingen in Nederlands Indië, maar neemt ook bestaande industriële bedrijven over zoals papierfabrieken, >

Internatio-medewerkers in Balai.

1865 - 1957

> 1865: HET EERSTE KANTOOR VAN INTERNATIO WORDT GEOPEND IN BATAVIA, TEGENWOORDIG JAKARTA >

- *1881: Internatio wordt genoteerd aan de Amsterdamse Effectenbeurs.*
- *1900: Internatio opent zijn 17de vestiging in het Nederlands Indië.*
- *1918: Internatio richt zich op een brede hoeveelheid handels- en fabieksproducten en er ontstaat een conglomeraat.*
- *1957 Soekarno, president van de nieuwe Republiek Indonesië, confisceert alle bezittingen van Internatio, de ondernemimg zoekt nieuwe afzetgebieden in de VS, Australië, Zuid-Afrika en de UK.*

Een rubberfabriek in de jaren veertig.

Hout als exportartikel.

Katoenfabriek op JAVA in 1936.

Katoenproductie uit begin 1940.

Het wegen van koffie in 1936.

Een steenfabriek rond 1950.

Een Internatio-agentschap in Pemangkat rond 1930.

Koolzuurfabriek van Internatio in Morton.

Het Internatio-kantoor in Pangkal-Pinong.

Kantoorpersoneel van Internatio rond 1940.

Een emballage-afdeling van Internatio in Palembang.

De woning van de Internatio-agent in Padang in 1952, inclusief alle medewerkers.

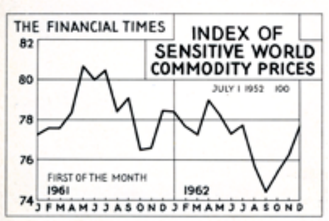
> aardewerkfabrieken en suikerfabrieken. Internatio bezit ook ondernemingen die zich bezighouden met de productie en verkoop van rubber, koffie, thee, tabak, hout en kapok. Zo ontwikkelt Internatio zich tot een conglomeraat van honderden bedrijven, die worden aangestuurd vanuit het hoofdkwartier in Rotterdam.

Vertrek uit Indonesië

Dat hoofdkwartier aan de Wijnhaven wordt tijdens de Tweede Wereldoorlog met het Duitse bombardement op de binnenstad van Rotterdam met de grond gelijk gemaakt. Daarmee komt de onderneming in één

De heer H. Jordaan (geboren in 1906, overleden in 1991), lid van de Raad van Bestuur van ICHVR (NV Internationale Crediet- en Handels- Vereeniging Rotterdam), in dienst van september 1925 tot en met januari 1965.

klap tot stilstand. Dat gebeurt ook in Indië, wanneer de Japanners daar in 1942 binnenvallen. Alle Nederlanders worden ondergebracht in concentratiekampen; een aantal medewerkers van Internatio wordt tewerkgesteld aan de Birma-spoorlijn. Na 1945 worden de overzeese activiteiten weer hervat, maar zoals voor de oorlog zal het nooit meer worden. In 1950 roept Soekarno de Republiek Indonesië uit. Er volgt een periode van grote onrust waarin Internatio overweegt de voormalige kolonie van Nederland te verlaten. Als de Indonesische regering in 1957 alle bezittingen van Internatio confisceert, is dat besluit tot vertrekken eigenlijk al gevallen. Internatio gaat over tot een heroriëntatie van de strategie en vestigt zich in meer stabiele landen als de VS, Australië, Zuid-Afrika en de UK.



De Commodity Trade Index 1961-1962.

Nieuwe ideale partner

Onderdeel van het heroriëntatieproces is dat Internatio zich begeeft in de handel van arbeidsbesparende, duurzame consumptiegoederen van een wat lager technologisch gehalte. Zo wordt Internatio actief in de verkoop van huishoudelijke artikelen als wasmachines, ovens en kachels. Vanaf 1958 begint een stroom van acquisities op gang te komen, vaak van bedrijven die over onvoldoende kapitaal beschikken of met een opvolgingsprobleem kampen. Er ontstaan zeven hoofdgroepen van bedrijvigheid, maar na een nieuwe heroriëntatie wordt dat aantal teruggebracht tot drie: handel, fabricage en installatie. Na de acquisitie van Van Rietschoten & Houwens in 1967 en Van Swaay in 1968 doen zich volop nieuwe mogelijkheden voor groei voor, maar de financiële positie ontbreekt daarvoor. Mede om die reden fuseert Internatio N.V. in 1970 met Wm. H. Müller & Co. dat over veel liquide middelen beschikt en op zoek is naar een verdere spreiding van activiteiten. Internatio, dat veel ervaring heeft op dit gebied, blijkt de ideale partner te zijn. Internatio-Müller N.V. ontstaat! ■

1962 - 1970

> 1962: INTERNATIO CONCENTREERT ZICH OP DRIE TAKKEN VAN BEDRIJVIGHEID: HANDEL, FABRICAGE EN INSTALLATIE

- *1967: Internatio neemt Van Rietschoten & Houwens over.*
- *1968: Internatio neemt Van Swaay over.*
- *1970: Internatio N.V. fuseert met Wm. H. Müller & Co.: Internatio-Müller N.V. is een feit.*

Helene Kröller-Müller en Anton Kröller op de Hoge Veluwe, rond 1915.

Sam van Deventer, goede vriend en adviseur, samen met Helene Kröller-Müller en Anton Kröller in 1925.

HELENE KRÖLLER-MÜLLER

Officiële opening van het Kröller-Müller museum op 13 juni 1938 met minister Welter van Kunst en Cultuur en Helene Kröller-Müller.

Wm. H. Müller & Co.

Ondernemer pur sang, aan wieg van IM, KLM en Kröller-Müller Museum

In 1876 richt Wilhelm Heinrich Müller in Düsseldorf in Duitsland zijn bedrijf Wm. H. Müller & Co. op. De compagnon is Willem Neese, zijn zwager. Beide heren starten een handelsonderneming, die zich in eerste instantie vooral bezighoudt met het leveren van ijzererts aan Duitse hoogovens. Als de schepen hun lading hebben gelost, worden ze beladen met eindproducten van die hoogovens. Het is een wereld die Heinrich op zijn duimpje kent. Voordat hij dit bedrijf startte, werkte hij een aantal jaren bij een hoogovenbedrijf. Een nieuwe handelsonderneming is geboren.

In 1878 verplaatst Heinrich Müller zijn bedrijf naar Rotterdam, de stad die in de laatste decennia van de 19e eeuw een heftige groeistuip doormaakt. Onder leiding van mensen als Lodewyck Pincoffs groeit de Rotterdamse haven spectaculair en neemt het vervoer van en naar de industriegebieden in het Duitse achterland een enorme vlucht. Vanuit Rotterdam vinden vele Duitse producten hun weg naar andere continenten. Toch blijft de focus van Müller in eerste instantie op Europa gericht. Het eerste buitenlandse kantoor dat hij opent is in Luik, België.

WILHELM HEINRICH MÜLLER

Kröller-Müller

Müller knoopt in Rotterdam nauwe betrekkingen aan met de onderneming Ruys & Co., waar ene Willem Kröller werkzaam is. Als deze laatste in 1881 in een Belgische loterij 100.000 (!) gulden wint, besluit hij die >

1876 - 1906

1876: WILHELM HEINRICH MÜLLER RICHT IN DÜSSELDORF IN DUITSLAND ZIJN BEDRIJF WM. H. MÜLLER & CO. OP >

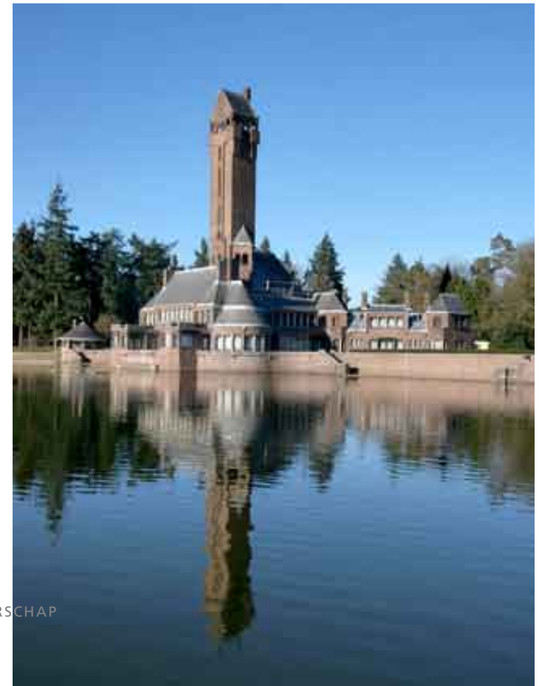
- *1878: Heinrich Müller verplaatst zijn bedrijf naar Rotterdam.*
- *1888: Anton Kröller trouwt met Helene Müller.*
- *1895: Wm. H. Müller & Co. koopt drie schepen van de Nederlandsche Stoomboot Maatschappij en start de Batavierlijn.*
- *1902: Wm. H. Müller & Co. wordt de grootste handelaar in ijzererts in Europa.*
- *1906: Anton Kröller koopt de boerderij Harskamp, het begin van wat nu het 6.000 hectare grote nationale park Hoge Veluwe is.*

> 'De Zaaier' van Vincent Van Gogh (1888) in het Kröller-Müller museum.

< Het 6.000 hectare grote Nationale Park Hoge Veluwe, verworven en aangelegd door Anton Kröller.

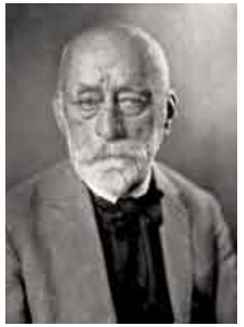
Het beroemde Rietveld paviljoen.

< Het wereldberoemde schilderij 'Cypresse' van Vincent Van Gogh.



< Het jachtslot Sint Hubertus op het Nationale Park Hoge Veluwe.

> Sculptuur 'Zwarte schaal' van Armando in het Kröller-Müller museum.



> De beroemde Nederlandse architect H.P. Berlage, bouwmeester van onder meer de Beurs in Amsterdam en het Gemeentemuseum in Den Haag, ontwierp het jachtslot Sint Hubertus op de Veluwe, de thuisbasis van Anton Kröller en Helene Kröller-Müller.

> in het bedrijf van Müller te investeren. De onderneming heeft de wind in de zeilen en opent diverse kantoren in Duitsland. Willem Kröller is verantwoordelijk voor de vestiging in Rotterdam. Wanneer Willem in 1885 ziek wordt, volgt zijn broer Anton hem in Rotterdam op. Anton Kröller leert Helene Müller kennen, dochter van de oprichter van het bedrijf en stapt in 1888 met haar in het huwelijksbootje. Als zijn schoonvader een jaar later onverwacht overlijdt, wordt Anton Kröller de enige directeur van de internationale vennootschap Wm.H. Müller. Hij is dan pas 27 jaar.

Batavier Lijn

In 1895 neemt Wm. H. Müller & Co. drie schepen over van de Nederlandsche Stoomboot Maatschappij, die al vanaf 1830 een veerdienst voor vracht en passagiers tussen Rotterdam en Londen onderhoudt. Naar de eerste raderstoomboot die op dit traject werd ingezet doopt Willem zijn nieuwe onderneming de Batavier Lijn, die tot ver in de twintigste eeuw een begrip zal blijven. De boten van de Batavier Lijn vertrekken van de St. Jobskade, later ook Müllerpier genoemd, sinds kort onderdeel van een moderne wijk waar creatief Rotterdam is gehuisvest.

Grootste ijzerertshandelaar in Europa

Aan het begin van de 20e eeuw is Wm. H. Müller & Co. de grootste handelaar in ijzererts in Europa. De onderneming heeft kantoren in België, Engeland, Duitsland, Frankrijk en de VS (New York) en investeert in Brazilië, Chili en Afrika. Het bedrijf groeit en bloeit, verplaatst rond 1900 het hoofdkantoor naar Den Haag, maar keert in 1934 toch weer terug naar Rotterdam.

Hoge Veluwe

Tussen 1906 en 1916 koopt Anton Kröller stapje voor stapje een gebied van in totaal zo'n 6.000 hectare op de Veluwe, tegenwoordig een van de grootse natuurgebieden van Nederland. Zijn eerste aankoop, boerderij Harskamp, wordt omgebouwd tot een modelboerderij, waar boeren uit de omgeving kennis kunnen nemen van de nieuwste landbouwmethodes. Hoewel het echtpaar Kröller-Müller voornamelijk in Den Haag/Wassenaar verblijft, nemen zij de beroemde Nederlandse architect H.P. Berlage, bouwmeester van onder meer de Beurs in Amsterdam en het Gemeentemuseum in Den Haag, in dienst om het exclusieve jachtslot Sint Hubertus op de Veluwe te ontwerpen: in die tijd - en nog steeds - een architectuurstatement. De bouw daarvan, die vele miljoenen guldens kost, wordt in 1920 voltooid. Berlage richt het jachtslot in met de nieuwste snufjes: centraal geregelde klokken, een centraal stofzuigsysteem, de eerste personenlift in Nederland en een eigen badkamer voor alle twintig slaapkamers.

Nederland neutraal in Eerste Wereldoorlog mede dankzij Anton Kröller

De Eerste Wereldoorlog (1914 - 1918) was een conflict tussen een groot aantal landen. Deze oorlog werd gevoerd op bijna alle werelddelen en oceanen en begon met de moord op Aartshertog Franz Ferdinand van Oostenrijk-Hongarije en het daaropvolgende ultimatum aan Servië. Toen Servië het ultimatum niet aanvaardde, mobiliseerde Oostenrijk-Hongarije zijn legers en verklaarde het Servië de oorlog. De Duitsers steunden Franz Josef, de keizer van Oostenrijk-Hongarije. De Serven hadden de steun van het Tsaristische Rusland. Er volgde een kettingreactie waardoor verschillende landen in Europa mee in oorlog raakten en ook koloniën in Afrika en Azië werden aangevallen. Later volgde het Ottomaanse Rijk het Duitse voorbeeld, waardoor het conflict werd uitgebreid tot het toenmalige Arabië. In dit wereldomvattend conflict wist het kleine Nederland opvallend genoeg neutraal te blijven. Dit kwam mede doordat Anton Kröller al zijn diplomatieke gaven inzette om zijn redersactiviteiten te beschermen. Mede onder zijn leiding en door zijn wereldomvattend relatienetwerk op het hoogste niveau kon hij zijn schepen onder de neutrale 'Hollandsche Vlag' laten varen. Nederland werd een hoop ellende bespaard. Een historisch feit dat in maar weinig schoolboeken is terug te vinden.

Kröller-Müller museum

In diezelfde periode begint Helene Kröller-Müller met het verzamelen van kunst, waarbij ze een grote belangstelling voor Vincent van Gogh en de Franse impressionisten aan de dag legt. Haar eerste Van Gogh, vier uitgebloeide zonnebloemen, schaft ze aan in 1908. Er zullen >

48 | 49

< Pier 6 van Thomsen's Havenbedrijf te Rotterdam in 1968, waar onder andere overslag van staal plaatsvond.

Hoofdkantoor van Internatio-Müller aan de Westerlaan in Rotterdam.

Internatio-Müller was via Interpharm één van de grotere spelers in de distributie van medicijnen in Nederland.

Liberiaans stuk erts zoals dat in de jaren vijftig werd verkocht door Wm. H. Müller Co.

Logo van Internatio-Müller, in gevel van het pand aan de Westerlaan in Rotterdam.

> nog 97 schilderijen en 185 tekeningen van zijn hand volgen, ooit kocht ze zes Van Goghs op één dag. Maar ze verzamelt ook oude meesters als El Greco, Tintoretto en Jan Steen en 'modernisten' als Picasso, Braque en Mondriaan. Of meubels van Berlage en Henry van de Velde, die niet alleen de Wassenaarse villa Groot Haesebroek voor de familie ontwerpt, maar ook het allereerste plan maakt voor het museum op de Veluwe, waar de collectie een plaats zou moeten vinden. Dit initiatief zou uitgroeien tot het nu wereldberoemde kunstmuseum Kröller-Müller, dat samen met de 6.000 m² natuurschoon en het jachtslot Sint Hubertus het imposante Nationaal Park Hoge Veluwe in Nederland vormt.

Aan de wieg van KLM

Wm. H. Müller is ook één van de negen investeerders die in 1919 de Koninklijke Luchtvaartmaatschappij voor Nederland en koloniën, de latere KLM, oprichten. Ook een unieke onderneming met een roemrijke historie.

Ondergang imperium

In 1918 begint een periode van zware financiële tegenslag als Wm. H. Müller & Co. als gevolg van de Russische Revolutie 20 miljoen gulden verliest. De financiële crisis van de jaren twintig en dertig is een volgende aanslag. Het imperium wankelt. In de jaren dertig besluit Anton Kröller om zijn bezittingen op de Hoge Veluwe aan de Nederlandse staat te verkopen, die hiervoor de Stichting Hoge Veluwe opricht. Aan dat instituut doneert Helene Kröller-Müller later ook de complete kunstcollectie, die nog altijd te zien is in het museum dat de Stichting hiervoor in 1938 opent. Kröller overlijdt tijdens de oorlog in 1941.

Opleving na WO II

Bij het Duitse bombardement van 1940 wordt het hoofdkwartier in Rotterdam met de grond gelijk gemaakt. De meeste activiteiten van de firma vallen stil, behalve de ijzerertshandel en de mijnbouwactiviteiten in Afrika en Latijns Amerika. Op die twee continenten blijft de positie van Wm. H. Müller & Co. sterk. Na afloop van de oorlog leven ook de

maritieme activiteiten in Nederland weer op, vooral als stuwadoor en scheepsbevrachter. Het gaat de onderneming weer goed, er wordt weer winst gemaakt en Müller zoekt naar nieuwe mogelijkheden om te investeren. Als in 1967 het Rotterdamse overslagbedrijf ECT wordt opgericht, is ook Müller van de partij en profiteert het van groeiende containeroverslag. In 1970 fuseert Wm. H. Müller & Co. met Internatio N.V. tot Internatio-Müller N.V. De I (Internatio) en de M (Müller) blijven nog altijd doorleven in de naam Imtech. ■

1908 - 1970

> 1908: HELENE KRÖLLER-MÜLLER BEGINT MET HET VERZAMELEN VAN KUNST EN KOOPT HAAR EERSTE SCHILDERIJ VAN VAN GOGH

- 1919: Wm. H. Müller is één van de negen investeerders die in 1919 de KLM oprichten.
- 1920: de Nederlandse architect H.P. Berlage voltooit in opdracht van Anton Kröller en Helene Müller de bouw van het exclusieve jachtslot Sint Hubertus op de Veluwe.
- 1938: Opening van het Kröller-Müller museum op het Nationaal park de Hoge Veluwe.
- 1967: Wm. H. Müller & Co. is één van de oprichter van het Rotterdamse overslagbedrijf ECT.
- 1970: Fusie tussen Wm. H. Müller & Co. en Internatio N.V. tot Internatio-Müller N.V.

Luxe centrale verwarming met grote gietijzeren radiatoren voor de welgestelden in de jaren vijftig.

Van Buuren

Centrale verwarming voor iedereen

Een warm huis als je in de winter thuiskomt van je werk? Tegenwoordig kun je met behulp van de thermostaat het ideale klimaat in huis in een handomdraai van tevoren instellen. Dat was vijftig jaar geleden wel anders. Toen had nog bijna niemand centrale verwarming. De 'ontdekking' van aardgas bracht daar, mét een beetje hulp van Van Buuren & Zonen, verandering in.

Zuinig met energie (1955), reeds toen een actueel thema.

Het kantoor van Van Buuren (1950) aan de Spangensekade 20 in Rotterdam.

In 1808 start Hendrik van Buuren een kleine loodgieterij aan het Eendrachtsplein in Rotterdam. Op de werkplaats in de Houttuinen wordt speciaal loodgieterswerk gemaakt, zoals zinken goten en loden pijpen. Het bedrijf groeit in de decennia die volgen uit van eenmanszaak tot een klein maar solide familiebedrijf waar zo'n twintig man werkzaam zijn. Daar komt pas verandering in als, meer dan een eeuw later, achterkleinzoon David van Buuren aan het eind van de Tweede Wereldoorlog zijn vader opvolgt. David behoort tot de eerste lichting ingenieurs op verwarmingsgebied en gooit het roer bij het familiebedrijfje rigoureus om. De nieuwe focus wordt het verzorgen van verwarmingsinstallaties op basis van kolenstook. David, die dankzij zijn studie over een goed netwerk >

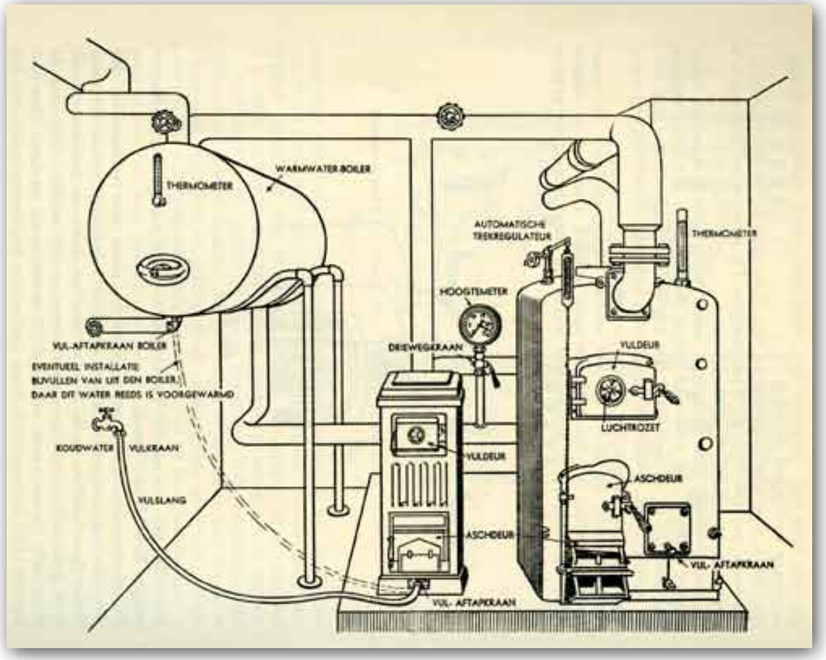
1808 - 1953

1808: HENDRIK VAN BUUREN BEGINT EEN KLEINE LOODGIETERIJ AAN HET EENDRACHTSPLEIN IN ROTTERDAM >

- *1890: Van Buuren telt 20 medewerkers.*
- *1945: Werktuigbouwkundig ingenieur David van Buuren volgt zijn vader op.*
- *1947: Nieuw business focus: verwarmingsinstallaties op basis van kolenstook.*
- *1953: Explosieve groeifase start, oprichting van Flamco, specialist in oliebranders en montagemateriaal voor verwarmingsinstallaties.*

‘We waren pioniers op verwarmingsgebied’

Ton Halkes is er echt één van Van Buuren, zoals hij het zelf zegt. Hij krijgt begin 1954 als leerling-tekenaar zijn eerste baantje bij het bedrijf en wordt al snel onder de hoede genomen van zijn ‘mentor’ David van Buuren. Halkes, bij zijn VUT in 1995 hoofd uitvoering van de vestiging van Van Buuren - Van Swaay in Zoetermeer: ‘Ik heb een geweldige tijd gehad. Na de oorlog was er weinig materiaal beschikbaar. We waren pioniers en vonden wat fabrieksmatig niet voorhanden was zelf uit.’ Halkes blijft ook na de overname door Internatio bij Van Buuren werken. ‘Vanaf die tijd gingen we de echt grote projecten doen.’ Als hoogtepunt noemt hij het project Lelystad; de stad die begin jaren zestig from scratch in een droog-gelegde polder werd gebouwd. ‘We hebben van 1962 tot 1970 alle klimaatoplosingen voor de Rijksdienst verzorgd: heel veel kantoren, het stadhuis, maar ook speciale technologie voor het grondlaboratorium.’



Schets van een installatie in een ketelhuis met een zomer- en een winterketel voor verwarming en warm water.

Het latere kantoor van Van Buuren in Rotterdam.

> beschikt, reist regelmatig af naar de Verenigde Staten. Hier schaft hij de meest recente apparatuur aan en verdiept hij zich in de nieuwste technieken. Het bedrijf groeit en verhuist naar een pand met kantoor en werkplaats aan de Rotterdamse Spangensekade. Al gauw blijkt de werkplaats te klein en wordt een grotere ruimte aangekocht in de Keenstraat in Rotterdam. Ook wordt in 1953 dochteronderneming Flamco opgericht in Gouda. Een fabriek waarin onder meer oliebranders en montagemateriaal voor verwarmingsinstallaties gemaakt worden.

Drukvat

De Flamco-fabriek is ook een atelier waar geëxperimenteerd wordt met nieuwe ideeën. Er worden hier bijvoorbeeld - uniek voor die tijd - kant-en-klare schakelkasten gemaakt. Ook ontwikkelt David er een revolutionair systeem dat verwarmingsinstallaties tot op de dag van vandaag veilig en betrouwbaar maakt: het drukvat. Tot die tijd hadden fabrieken en huishoudens met verwarmingsinstallaties een expansievat op het dak staan. Water zet bij verwarming uit en om te voorkomen dat er te veel druk op de leidingen kwam te staan, werd het extra volume naar een expansievat geleid. Groot nadeel was dat het vat kon gaan lekken en dat het water in de winter kon bevriezen. David ontwikkelt een drukvat dat een expansievat overbodig maakt. Dit drukvat heeft twee compartimenten, die worden gescheiden door middel van een membraan. Het ene compartiment is gevuld met het water uit de verwarming, het andere compartiment bevat een gas dat samen te drukken is. Als de druk in de verwarmingsinstallatie te hoog wordt, wordt het membraam ingeduwd en het gas samengeperst. Zo ontstaat er vanzelf weer ruimte in de verwarmingsinstallatie. Een zeer veilig systeem dat inmiddels in heel Europa binnenshuis bij de rest van de installatie geplaatst kan worden.

Aardgas

Eind jaren vijftig breken gouden tijden aan voor Van Buuren. Tot die tijd bestond er al wel centrale verwarming - in die tijd nog met gietijzeren radiatoren - maar alleen in de industrie, overheidsgebouwen en bij zeer rijke families. Een doorsnee huishouden stookte op stadsgas of had een kolenkachel. Moeder de vrouw stak deze ‘s ochtends aan - nadat ze eerst kolen had geschept uit het kolenhok - waarna het gezin zich bij de warme kachel kon wassen en aankleden. De komst van aardgas en de ontdekking van de enorme aardgasbel bij Slochteren in 1959 door de Nederlandse Aardolie Maatschappij - goed voor 3.000 miljard m^3 aardgas - bracht daar verandering in. Centrale verwarming is ineens ook haalbaar voor de ‘gewone’ man en de vraag naar cv’s neemt dan ook in hoog tempo toe. Ook vanuit de industrie en de overheid stromen de opdrachten binnen: aardgas blijkt namelijk de ideale energiebron voor elektriciteitscentrales en stadsverwarming. Business is booming voor Van Buuren. Maar de gezondheid van David laat te wensen over. Omdat er geen ‘troonopvolger’ is, David heeft alleen dochters, besluit hij het bedrijf en dochteronderneming Flamco, met in totaal zo’n 150 man personeel, in 1963 te verkopen aan Internatio. Niet lang daarna overlijdt hij.

Hoe het verder ging...

Na de overname door Internatio gaat Van Buuren als werkmaatschappij onder eigen naam verder. Het bedrijf blijft groeien en verhuist in 1970 van Rotterdam naar Bergambacht. In 1982 wordt Van Buuren samengevoegd met werkmaatschappij Van Swaay, die in 1968 door Internatio is overgenomen, en wordt de werkmaatschappij Van Buuren - Van Swaay gevormd. Samen met Van Rietschoten & Houwens wordt Van Buuren - Van Swaay een multidisciplinaire onderneming en staat het aan de basis van wat nu Imtech Nederland en een deel van de Imtech Marine Group is. ■

1955 - 1963

> DAVID VAN BUUREN VINDT HET EXPANSIEVAT UIT

- *1955: David van Buuren vindt het expansievat uit, een revolutionair systeem dat verwarmingsinstallaties tot op de dag van vandaag veilig en betrouwbaar maakt.*
- *1960: De onderneming groeit naar 150 man personeel.*
- *1963: Van Buuren wordt overgenomen door Internatio.*

Nettenbouw

Nettenbouw verlichtte Nederland

Als we tegenwoordig in de nacht op Schiphol aanvliegen ligt Nederland in een enorme plas licht onder ons. Dat is mede te danken aan Nettenbouw, dat een grote rol heeft gespeeld in de elektrificatie en het verlichten van ons land. Nettenbouw stamt uit 1929, toen Nederland nog in duisternis verkeerde, zodra de zon was ondergegaan.

< Nettenbouw voorziet het eiland Marken van elektriciteit en legt een groot aantal ondergrondse elektriciteitskabels aan.

Voor het aanleggen van een ondergrondse elektriciteitsnet in Maartensdijk in 1955 waren al snel meer dan 20 medewerkers nodig. De opzichter (links met hoed) ziet streng en nauwlettend toe dat de 'Nettenbouwers' hun werk goed doen.

WILLEM KEYSER

Nettenbouw werd in 1929 opgericht door Willem Keyser, die perspectief zag voor een bedrijf met als kernactiviteit het aanleggen van buiteninstallaties, in het bijzonder bovengrondse elektriciteitsnetten. Van die netten is ook de naam Nettenbouw afkomstig. Keyser startte zijn onderneming aanvankelijk in Hengelo, maar verhuisde al snel naar Amsterdam, in een pand waar ook de N.V. Installatiebedrijf Gebr. van Swaay was gevestigd, die mede-oprichter van Nettenbouw was. >

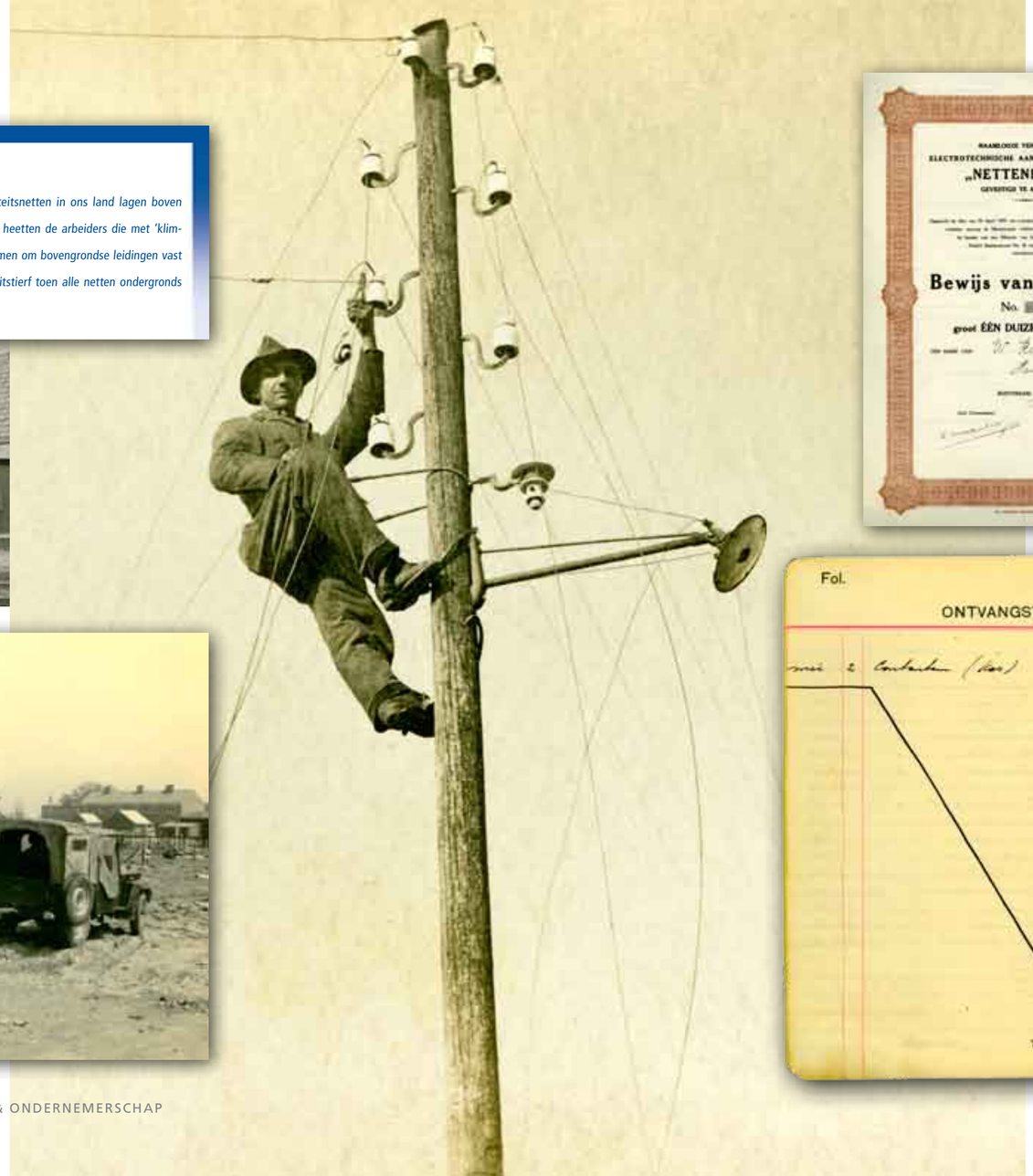
1929 - 1940

1929: WILLEM KEYSER RICHT SAMEN MET MEDEAANDEELHOUDER GEBR. VAN SWAAY IN HENGELO NETTENBOUW OP >

- *1933: Nettenbouw verhuist naar Amersfoort.*
- *1934: Nettenbouw verzorgt de bovengrondse elektrificatie van het toenmalige schiereiland Goeree-Overflakkee.*
- *1935-1940: Nettenbouw voert de eerste internationale projecten uit, onder andere in Egypte en Libië.*

Lijnwerkers

De oorspronkelijke elektriciteitsnetten in ons land lagen boven de grond. Lijnwerkers (foto) heetten de arbeiders die met 'klimschaatsen' in de palen klommen om bovengrondse leidingen vast te maken. Een beroep dat uitstierf toen alle netten ondergronds werden gelegd.



Keetwagen uit de jaren zestig.

Een van de eerste opdrachten die Nettenbouw verwierf was de elektrificatie van Goeree-Overflakkee.

NAAMLOOZE VENNOOTSCHAP
ELECTROTECHNISCHE AANNEMING-MAATSCHAPPIJ
„NETTENBOUW",
GEVESTIGD TE AMSTERDAM.

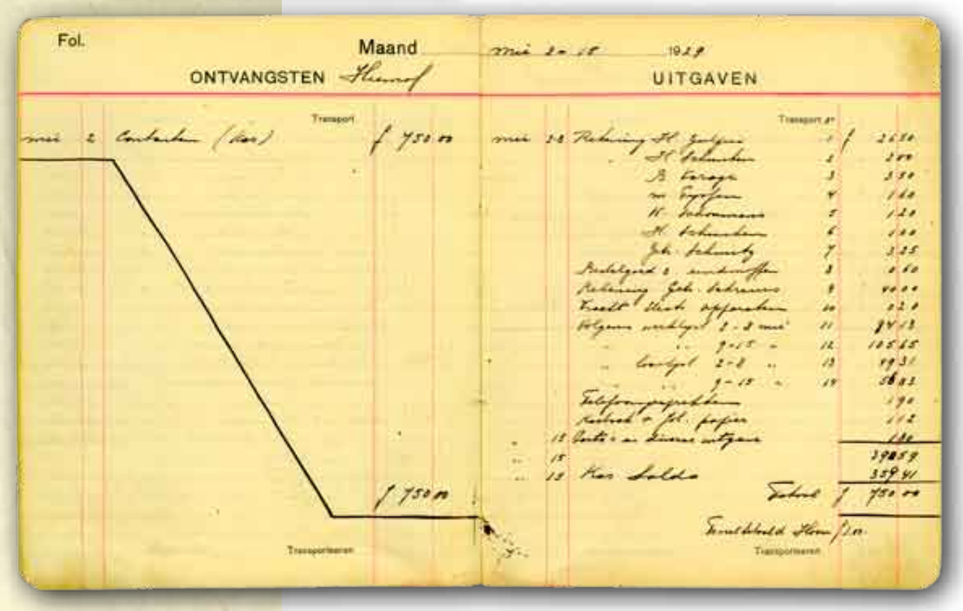
Bewijs van Aandeel

No. 82

groot ÉÉN DUIZEND GULDEN,

Het tweede aandeel in de Naamlooze Vennootschap N.V. Electrotechnische Aanneming-Maatschappij 'Nettenbouw' te Amsterdam, daterend uit januari 1930.

Handwagen met materieel in de jaren veertig.



Fol. Maand mei 20-31 1929

ONTVANGSTEN — UITGAVEN

Transport — Transport

mei 2 Contanten (Kas) f 750.00

mei	28	Rekening H. Gerkens	f 2630
		H. Schouten	200
		B. Koraga	350
		W. Kuijsen	140
		H. Schouwenaar	120
		H. Schouten	100
		Geb. Schouten	325
		Rekening & ontvangen	160
		Rekening Geb. Schouwenaar	40.00
		Kosten Stuk opgebroken	020
		Telgram verkeer 1-8 mei	8.13
		" 9-15 "	105.15
		Verkeer 2-8 "	19.31
		" 9-15 "	58.83
		Telefoongesprekken	190
		Postzegels & Gel. papier	112
	15	Diverse uitgaven	100
	15		3985.9
	15	Kas Saldo	359.91
		Saldo	f 750.00
f 750.00			

Transporteren — Transporteren

Het eerste kasboek, afkomstig van de administrateur H. Hendriks. De administratie begint in mei 1929.

58 | 59

N.V. Installatiebedrijf Gebr. van Swaay en Nettenbouw waren samen verantwoordelijk voor de techniek achter de eerste elektrische tram in Amsterdam.

Het plaatsen van elektriciteitsmasten was een beroep op zich.

> Kort daarna verplaatste Keyser het bedrijf naar Amersfoort, dat nog altijd de belangrijkste vestiging is van het huidige Imtech Infra.

Elektrificatie

In de jaren twintig werd Nederland in een hoog tempo van elektriciteitsnetten voorzien, maar het duurde nog tot na de Tweede Wereldoorlog voordat deze operatie werd voltooid. De eerste opdrachten die Nettenbouw verwierf waren onder meer de elektrificatie van Goeree-Overflakkee, de aanleg van een kabelnet in Zierikzee en een hoogspanningslijn in Retranchement. Later werd bijvoorbeeld ook het eiland Marken van elektriciteit voorzien. Bijzondere 'facts & figures' uit die eerste jaren: de jaaromzet van 1930 bedroeg 605.000 gulden en het uurloon van een grondwerker was in de crisistijd 65 cent.

Internationaal

In de jaren dertig van de vorige eeuw verzorgde Nettenbouw de aanleg van een hoogspanningslijn in moerassige bodem in Egypte. In de jaren tachtig worden ook innovatieve lijnverlichtingsprojecten uitgevoerd in Noord-Afrika, als in Libië een veterinaire faculteit wordt gebouwd. Ook in China (optische industrie) en Indonesië (slachthuizen) is Nettenbouw in die tijd actief met projecten die samen met Van Swaay International Contracting werden gerealiseerd.

Monopolie in verlichting

Nettenbouw kreeg in 1936 de primeur van de eerste natriumverlichting in Nederland. In 1960 werd de verlichting boven de snelweg Amsterdam - Haarlem aangelegd. De armaturen hingen aan kabels die tussen palen langs de snelweg waren gespannen, een wijze van ophangen die Nettenbouw had afgekeken uit Parijs en het Ruhrgebied, en later heeft aangepast aan de Nederlandse situatie met veel storm en regen. Jarenlang bleef de lijnverlichting een monopolie van Nettenbouw, dat altijd heel nauw betrokken is geweest bij ontwikkelingen op het gebied van openbare verlichting.

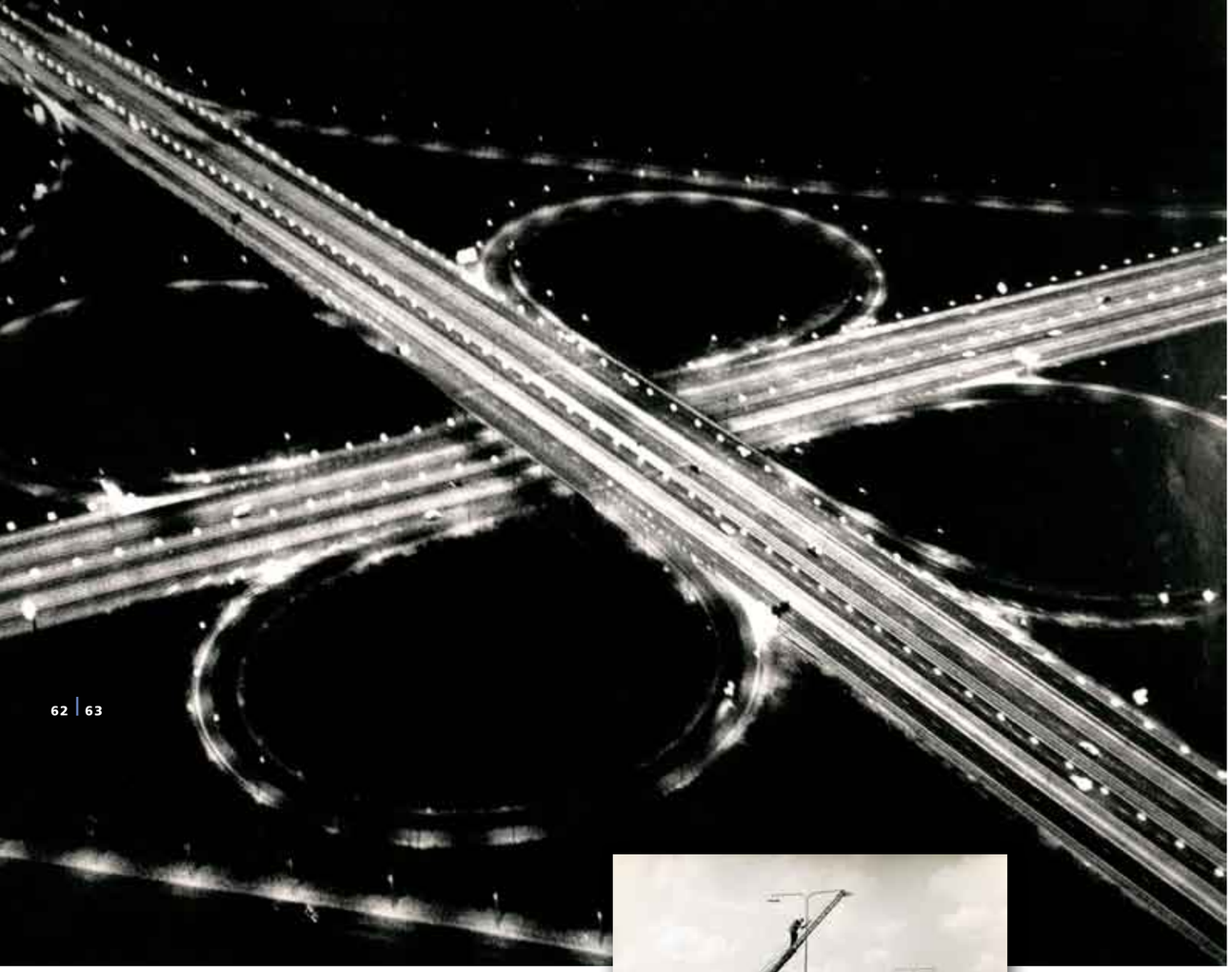
Verkeersactiviteiten

In de loop van de jaren vijftig groeide Nettenbouw uit van een bedrijf met 300 tot uiteindelijk een onderneming met meer dan 1.000 man. >

1936 - 1972

> 1936: NETTENBOUW LEGT DE EERSTE NATRIUMVERLICHTING IN NEDERLAND AAN, BOVEN DE SNELWEG AMSTERDAM - HAARLEM >

- *1953: Nettenbouw telt meer dan 1.000 medewerkers.*
- *1967: Het verkeersknooppunt Oudenrijn wordt het eerste klaverbladknooppunt van Nederland, Nettenbouw realiseert de openbare verlichting.*
- *1972: De activiteiten worden verbreed met de aanleg van gasnetten, waterleiding, kabeltelevisienetten, infrastructuur op vliegvelden en verkeerstechnische infrastructuur.*



Nettenbouw verzorgde in 1967 de volledige openbare verlichting van het eerste klaverbladknooppunt van Nederland

Onderhoud aan de openbare verlichting in de jaren vijftig.

> In deze periode werden de bovengrondse elektriciteitsnetten afgebroken en ondergronds gelegd. Het activiteitenpakket van Nettenbouw, eerst alleen elektrotechniek, werd uitgebreid met de aanleg van gasnetten, waterleiding, kabeltelevisienetten en infrastructuur op vliegvelden. Kortom, de hele technische infrastructuur. In de loop van de jaren zeventig kwamen daar nog verkeerstechnische activiteiten bij. Nettenbouw werd één van de grootste partijen in het aanleggen van verkeersregelinstallaties en, nog weer later, de signalerings- en verkeersgeleidingsystemen op snelwegen.

De 'moeder' van alle files

De eerste file van Nederland deed zich voor op het knooppunt Oudenrijn op de eerste Pinksterdag in 1955. Om die reden werd het oudste verkeersknooppunt van Nederland uitgerust met verkeerslichten, een unicum in die tijd. In 1967 werd het omgebouwd tot het eerste klaverbladknooppunt van Nederland dat uiteraard door Nettenbouw van verlichting werd voorzien.

Peek Traffic: vele wegen leiden naar verkeerstechnologie

Peek heeft een minstens zo lange en eigenaardige weg afgelegd als Internatio en Müller om tot technologie als core business te komen. Het begint allemaal met het bedrijf Peek, Winch & Todd, dat in 1895 wordt opgericht en in de tweede helft van de vorige eeuw is uitgegroeid tot een groothandel in kruidenierswaren. Tot het wordt overgenomen door CCC (Consolidated Commercial Company Ltd.) dat de naam van het bedrijf omdoopte in Peek Foods. In de crisis van de jaren tachtig nemen twee Zuid-Afrikaanse zakenlieden een aandeel in Peek. Er volgt een lange reeks overnames van - veelal Amerikaanse - bedrijven die zich bezighouden met mobiliteitstechnologie. Als Philips-topman Jan Timmer in 1991 besluit dat mobiliteit niet langer tot de kernactiviteiten van het elektronicaconcern behoort, neemt Peek het bedrijf Philips Verkeers- en vervoersystemen over en later ook nog de divisie Traffic Control. Peek Nederland is geboren. Het geeft een boost aan de internationale expansie. Peek wordt op nagenoeg elk continent actief. In 2007 wordt Peek overgenomen door Imtech.

Aanleg van openbare verlichting in het begin van de zestiger jaren.

Autoloze zondag

Tijdens de oliecrisis van 1973 kende Nederland diverse autoloze zondagen. Op 4 november, de eerste autoloze zondag, begon Nettenbouw met het aanleggen van wegverlichting op één van de drukste tracés van Nederland, de snelweg tussen Oudenrijn - het eerste verkeersplein van Nederland met fly-overs - en Vianen. Om energie te besparen werd tegelijkertijd de verlichting op een laag pitje gezet. >

> Overname door Internatio

In 1968 nemen de Gebr. van Swaay het merendeel van de aandelen van Nettenbouw over van de erven van de oprichter. Korte tijd later wordt Gebr. van Swaay overgenomen door Internatio. In 1972 en 1973 verwerft Internatio de resterende aandelen van Nettenbouw en wordt het voor 100% eigenaar van de onderneming.

Geen kernraketten

In de jaren tachtig is Nettenbouw betrokken bij de bouw van de kernrakettenbasis in Woensdrecht, waar ze verantwoordelijk is voor de energiebekabeling, laag- en middenspanning, beveiliging en verlichting van het terrein. Na brede protesten - 'Dutch Disease' - ziet de Nederlandse regering af van stationering van kernraketten op deze basis.
Jaren later breidt Nettenbouw, dat inmiddels is 'omgedoopt' tot Imtech Infra, zijn activiteiten uit in België. Met de acquisitie van Peek Traffic in 2007 verkrijgt Imtech een strategische positie in hightech verkeersmanagement in Europa. ■

1968 - 1973

> GEBR. VAN SWAAY VERWERFT HET MERENDEEL VAN DE AANDELEN NETTENBOUW

- *1968: Gebr. van Swaay verwerft de merendeel van de aandelen van Nettenbouw en wordt op zijn beurt door Internatio overgenomen.*
- *1972/1973: Internatio verwerft de resterende aandelen van Nettenbouw en wordt voor 100% eigenaar van de onderneming.*

Radio Holland

Van Morse (…) tot satelliet

Geen andere sector geeft de technologische revolutie op het gebied van communicatie zo goed weer als de scheepvaart. Vond de eerste maritieme communicatie plaats in morse, tegenwoordig kun je met ingenieuze docking-systemen de grootste schepen eenvoudig aanmeren en bel je op volle zee gewoon mobiel. Radio Holland was er vanaf het begin bij en stond bij elke technologische stap vooruit met zijn neus vooraan.

Het eerste promotiemateriaal van Radio Holland.

L. H. F. WACKERS

Tik, tik, tik (…) Hoewel je tegenwoordig op volle zee kunt internetten, televisie kunt kijken en kunt bellen, begon de eerste communicatie in de scheepvaart met drie puntjes (in morse de letter S). De Italiaan Guglielmo Marconi toonde hiermee in 1906 voor het eerst aan dat via de ether morsecodes overzees verzonden kunnen worden. Een doorbraak voor de scheepvaart, waarin schepen tot die tijd weken op zee >

1906 - 1926

1906: GUGLIELMO MARCONI GEBRUIKT VOOR HET EERST MORSE VOOR SCHEEPSCOMMUNICATIE >

- *1916: Diverse rederijen richten de Nederlandsche Telegraaf Maatschappij Radio Holland op.*
- *1918: Radio Holland opent een eigen Nederlandse Seintoestellen Fabriek in Hilversum.*
- *1919: Radio Holland opent in Tandjong-Priok (Java, Nederlands-Indië) de eerste overzeese vestiging.*
- *1926: Radio Holland beheert 416 radiostations en er zijn 300 radiotelegrafisten in dienst.*

< Communicatiecentrum aan boord van een schip rond 1950.

Hart van een schip: de brug én het communicatiecentrum.

De seinsleutel.

Marconist rond 1925.

> konden zijn zonder enige vorm van communicatie met land. Marconi bouwt in Engeland een fabriek voor telegrafieapparatuur en zijn uitvinding verspreidt zich snel over de wereld. Ook in Nederland, waar Marconi vanaf 1913 door het Belgische SAIT vertegenwoordigd wordt, vindt de apparatuur gretig aftrek. De Eerste Wereldoorlog maakt hier abrupt een einde aan. Omdat de Belgen en de Engelsen bij de oorlog betrokken zijn, kunnen zij het neutrale Nederland niet langer van apparatuur voorzien.

Heft in eigen hand

Een aantal vooraanstaande rederijen (waarvan enkele in 1970 fuseerden tot de Nederlandsche Scheepvaart Unie, vanaf 1977 bekend als Nedlloyd, de latere moedermaatschappij van Radio Holland) besluit daarop het heft in eigen hand te nemen. Zij richten in december 1916 - onder leiding van de heer L.H.F. Wackers - gezamenlijk de non-profit-organisatie 'Nederlandsche Telegraaf Maatschappij Radio Holland' op. De zaken gaan al snel goed en in 1918 opent Radio Holland haar eigen Nederlandse Seintoestellen Fabriek in Hilversum. In 1919 wordt in Tandjong-Priok (Java, Nederlands Indië) de eerste overzeese vestiging geopend. Radio Holland groeit gestaag: bij het tweede lustrum in 1926 beheert de maatschappij al 416 radiostations en zijn er 300 radiotelegrafisten in dienst.

Overzeese radio

Ondanks de crisis in de jaren dertig neemt de vraag naar radioapparatuur toe. Ook in de overzeese gebieden. Begin jaren dertig opent Radio Holland een distributiecentrum op Curaçao, niet lang daarna wordt Radio Holland officieel ANP-agent voor Suriname. Ook de vestiging in Indië boekt succes. Radio Holland verwerft het monopolie op de publieke radio-omroep NIROM (Nederlands Indische Radio Omroep Maatschappij) en opent nieuwe vestigingen in Batavia (het huidige Jakarta), het nabijgelegen Weltevreden, Soerabaya, Semarang en Medan. Als de Tweede Wereldoorlog uitbreekt, ontwricht dit de hele wereld, inclusief de scheepvaart.

Radar

Na de oorlog maakt Radio Holland grote groei door. De (Nederlandse) vloot breidt uit en daarmee de omvang van de telegramdienst en de vraag naar radiotelegrafisten. Radio Holland opent nieuwe vestigingen in Scheveningen, Den Helder, Rotterdam en Delfzijl. Ook de uitvinding van de radar, waarmee de omgeving makkelijk af te zoeken is naar objecten in de lucht, op land en op zee, geeft een flinke impuls. Sleept Radio Holland in 1946 haar allereerste radaropdracht binnen voor walvisvaarder Willem Barentsz, eind jaren veertig heeft Radio Holland al 195 radars op Nederlandse schepen geïmplementeerd. Internationaal ontplooit Radio Holland na de oorlog nieuwe activiteiten in Hong Kong en Singapore. Maar in Nederlands Indië gaat het minder goed. Nadat President Soekarno in 1945 de Republiek Indonesië uitroept, houdt NIROM op met bestaan.

Hoge frequentie

Begin jaren vijftig zorgt de komst van VHF (very high frequency), waardoor het bereik van radiozenders veel groter wordt, voor groei. Radio Holland installeert VHF-installaties op menig schip, jacht en (super)tanker. Eind jaren vijftig besluiten vele rederijen tot een nieuwbouwprogramma. Alleen al de rederijen die later tot Nedlloyd zullen gaan behoren voegen 157 nieuwe schepen voor de grote vaart aan hun vloot toe en ook de kustvaart en visserij breiden uit. Radio Holland verzorgt in >

Het officiële uniform van de Marconist aan boord van een schip.

De schatbewaarders van Radio-Holland

Door de komst van nieuwe technologieën, zoals de transistor, de chip en satellietcommunicatie, verandert de apparatuur op schepen en wordt het beroep van radio-officier (marconist) overbodig. Midden jaren tachtig van de vorige eeuw houdt daarom de interne marconistenopleiding op met bestaan en wordt het pand op de Keizersgracht in Amsterdam leeggeruimd. De bovenste verdieping van het pand staat vol radioapparatuur van voor de Tweede Wereldoorlog. Om dit historisch erfgoed te bewaren stelt de directie een groep vrijwilligers aan als 'schatbewaarders'. Zij noemen zichzelf 'Oud Roest' en nemen hun taak zeer serieus. Oud-marconist Henk Middelkoop - momenteel QHSE-manager van de Radio Holland Group en Radio Holland Nederland, en secretaris van de huidige Stichting Historisch Materiaal Radio-Holland - is één van hen: 'Ons doel was, én is, niet alleen om de materialen te conserveren, we willen ook ons cultureel erfgoed zichtbaar maken voor een groter publiek. Daarom geven we de nalatenschap gratis in bruikleen bij speciale evenementen. Zo hebben we radiostations uitgeleend aan musea en schepen zoals het Sleepvaart Museum in Maassluis, het IJmuider Zee- en Havenmuseum, zeesleper Elbe en de 'ss Rotterdam'. Ook de eigen vestigingen van Radio-Holland zijn rijkelijk voorzien van het erfgoed. In Rotterdam staan de 'schatten' uitgestald in vitrines en is er een oude radiohut nagebouwd. Ook in Singapore en Antwerpen zijn replica's van radiostations te bewonderen. Bezoek voor meer informatie www.pdrh.nl.

< De 'schatkamer' van Radio Holland.

> vrijwel alle gevallen de communicatie- en navigatieapparatuur. Het aantal radiotelegrafisten, vanaf die tijd radio-officiers, neemt navenant toe. Radio Holland boort daarnaast nieuwe markten aan, zoals de watersport, offshore, survey en zeevaartscholen.

Digitale revolutie

In de jaren zestig en zeventig wordt het gebruik van transistors gangbaar. Apparaten worden dankzij deze versterkers steeds kleiner, lichter, betrouwbaarder en goedkoper en ze gebruiken minder energie. Maar het kan nog beter. Door de komst van de chip, die transistors en andere componenten integreert op een klein siliconenplaatje, is op het gebied van technologie 'the sky the limit'. De complexiteit van apparatuur aan boord neemt daardoor sterk toe. Radio Holland besluit eind jaren zeventig tot een nieuwe strategie: wereldwijd moet in elke belangrijke haven een servicepunt geopend worden. De grootste uitdaging is Amerika. In 1982 is dit doel, met acht vestigingen in de belangrijkste havens in de VS, bereikt.

Draadloze communicatie

In 1988 introduceert de International Maritime Organisation het Global Maritime Distress & Safety System (GMDSS). Dit systeem maakt gebruik van satellietcommunicatie en zorgt voor betere veiligheid op zee. In 1999 wordt het systeem volledig operationeel. Radio Holland voorziet wereldwijd tal van schepen van GDMSS-apparatuur en satellietcommunicatie. Met de verplichte invoering van GMDSS komt er een einde aan het radiotelegrafietijdperk. Ook maakt het systeem de radio-officier aan boord overbodig. Verfijnde technologie, zoals rivierradars en geïntegreerde bruggen, gaat vanaf dat moment een steeds grotere plaats innemen. Radio Holland is hierin een voorloper en ontwikkelt zich tot specialist voor de totale elektronische infrastructuur aan boord. Met een complete lijn kwaliteitsproducten van gerenommeerde fabrikanten en een wereldwijd netwerk van vestigingen langs de internationale scheepvaartroutes biedt Radio Holland tot op de dag van vandaag elke klant pasklare oplossingen, van levering en installatie tot en met engineering, projectmanagement, shore based maintenance, traffic accounting en training.

Hoe het verder ging...

In 2006 neemt Imtech Radio Holland over. Imtech verwerft met de combinatie van bestaande activiteiten en de acquisitie in één klap een positie in de mondiale maritieme top-vijf. De werkmaatschappij Radio Holland gaat onder eigen naam verder en vormt met de andere maritieme bedrijven een sterk maritiem cluster. De servicevestigingen komen prima van pas voor onderhoud aan de 'installed base' van schepen die zijn uitgerust met Imtech-technologie. Over synergie gesproken. In 2008 wordt de Imtech Marine Group officieel gelanceerd. Deze bestaat naast Radio Holland uit Imtech Marine & Offshore (inclusief Free Technics), Imtech Schiffbau-/Dockbautechnik, Imtech Marine Deutschland (voorheen HDW-Hagenuk Schiffstechnik met ook vestigingen in China), Van Berge Henegouwen Installaties en Royal Dirkzwager. ■

1932 - 1995

> 1932-1933: RADIO HOLLAND WORDT OFFICIEEL ANP-AGENT VOOR SURINAME EN VERWERFT HET MONOPOLIE OP DE NEDERLANDS INDISCHE RADIO OMROEP MAATSCHAPPIJ

- *1947: Start bloei periode met opening van nieuwe Nederlandse vestigingen, uitbreiding van de telegramdiensten, grote vraag naar radiotelegrafisten.*
- *1946: Radio Holland verwerft eerste radaropdracht voor de walvisvaarder Willem Barentsz.*
- *1954: De komst van VHF (Very High Frequency) zorgt voor een nieuwe groeiperiode.*
- *1978: Radio Holland besluit tot een nieuwe strategie: wereldwijd moet in elke belangrijke haven een servicepunt geopend worden.*
- *1982: Radio Holland opent acht vestigingen in de belangrijkste havens in de VS.*
- *1988: Het Global Maritime Distress & Safety System (GMDSS) wordt verplicht, Radio Holland voorziet wereldwijd tal van schepen met deze nieuwe technologie.*
- *1995: Radio Holland groeit tot een specialist in 'marine electronics' en onderhoudt wereldwijd de elektrotechnische infrastructuur aan boord van schepen.*

Het management van Van Swaay in de jaren vijftig.

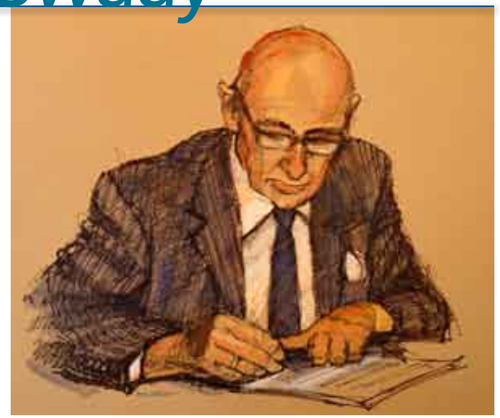
Medewerkers van Van Swaay die contoleren of de lucht- en klimaattechniek aan boord van de 'ss Rotterdam' goed functioneert tijdens de eerste proefvaart.

Het hoofdkantoor van de gebroeders Van Swaay in Nederlands Indië.

Van Swaay

Van Swaay bracht verkoeling

In Indonesië zijn ze de gebroeders Van Swaay tot op de dag van vandaag dankbaar. Zij voorzien het tropische land in de jaren '30 van de vorige eeuw namelijk van de allereerste airconditioning. Ook in Nederland zijn de broers pioniers. Ze voorzien menig schip, fabriek en kantoorgebouw van een frisse wind.



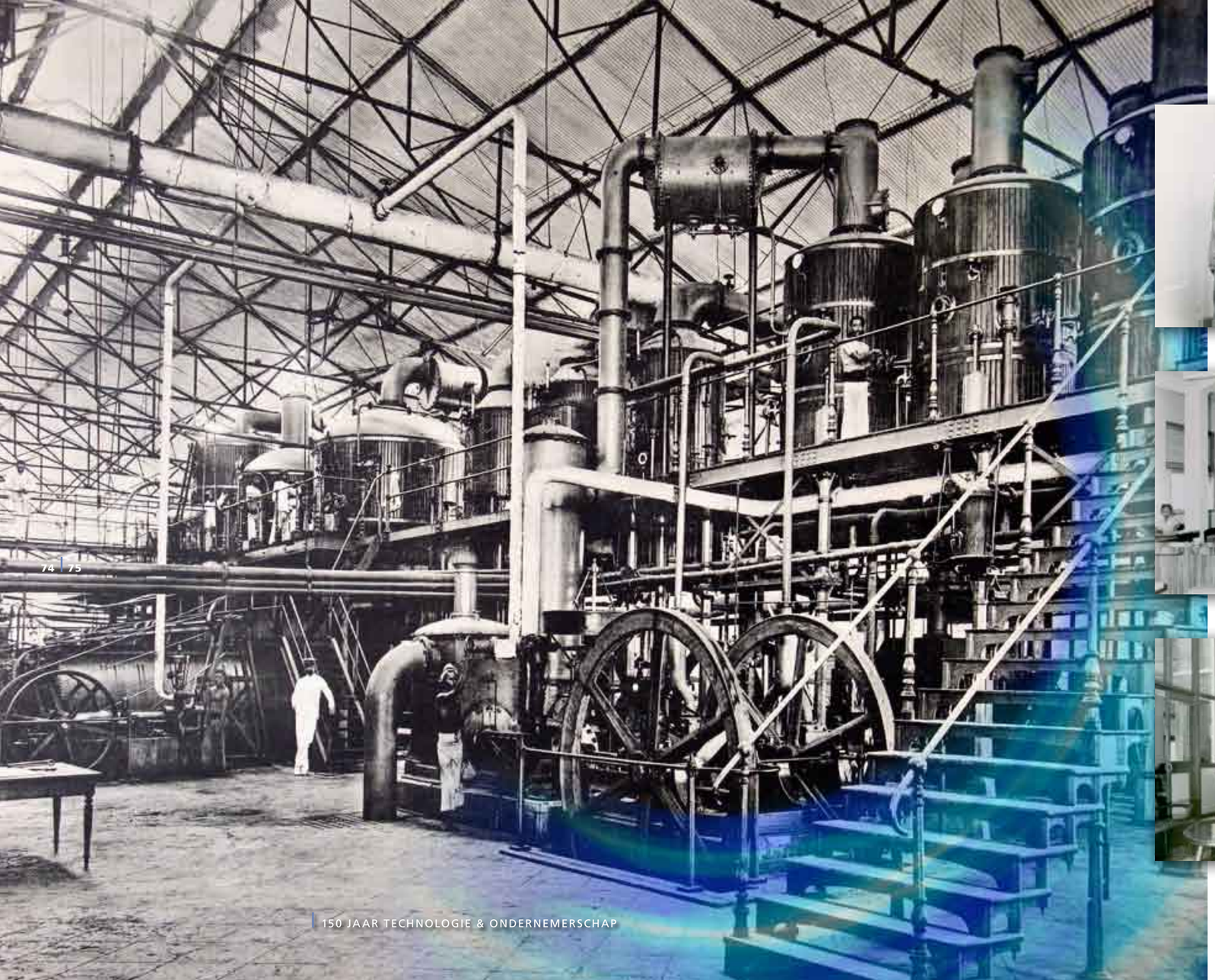
GUSTAAF VAN SWAAY

De broers Henricus (1889) en Gustaaf van Swaay (1895) richten in 1924 de NV Industrie Maatschappij Gebroeders Van Swaay op in Den Haag. Beide ingenieurs hebben op dat moment al de nodige elektrotechnische kennis opgedaan. Henricus is net terug uit Nederlands Indië waar hij acht jaar als elektrotechnisch ingenieur heeft gewerkt. Gustaaf heeft zojuist zijn Zwitserse werkgever, machinefabrikant Oerlikon, vaarwel gezegd om zich in Nederland te vestigen. Van deze plannen komt echter weinig. Al snel na de oprichting van het familiebedrijf vraagt de voormalige werkgever van Gustaaf de broers namelijk de belangen van Oerlikon >

1924 - 1936

1924: DE BROERS HENRICUS EN GUSTAAF VAN SWAAY RICHTEN DE NV INDUSTRIE MAATSCHAPPIJ GEBROEDERS VAN SWAAY OP >

- *1928: Van Swaay opent een vestiging in Nederlands Indië.*
- *1930: Core business in Nederland en Nederlands Indië: elektrische installaties voor bruggen, verkeerswegen en sluizen.*
- *1931: Samen met Nettenbouw wordt de NV Installatiebedrijf opgericht om heel Nederland te voorzien van elektriciteitspalen van Superwolmanzout, een ultiem duurzame oplossing.*
- *1936: Van Swaay sluit een samenwerkingsverband met Carrier Corporation, de grootste airconditioningfabriek in Amerika.*



Zeer vooruitstrevende kopieerfaciliteiten.

De verkoop en boekhouding.

Receptie, telefoniste en kassier in het kantoor van Van Swaay in Indonesië.

De showroom met de allernieuwste producten in Indonesië.

> te behartigen in Nederlands Indië. Omdat de broers ook gevraagd waren om als adviseurs op te treden bij een groot project op Borneo hoefden ze hier niet lang over na te denken en besluiten ze zich afwisselend in Nederland en in de overzeese kolonie te vestigen. In beide landen voorzien ze menig bedrijf, brug, verkeersweg en sluis van een elektrische installatie.

Superwolmanzout

Hoewel beide broers ingenieur in hart en nieren zijn, is het onderwerp van gesprek tijdens familiebijeenkomsten niet de elektrotechniek. Pa van Swaay is al sinds 1891 houtbereider dus spreekt men tijdens feesten en partijen liever over het verduurzamen van hout. Zo komt het dat >

1948 - 1956

> VAN SWAAY TREKT ZICH TERUG UIT INDONESIË >

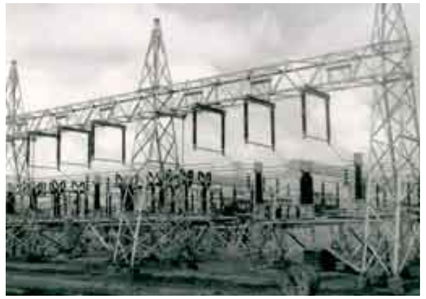
- *1948: Van Swaay trekt zich terug uit Indonesië en herlokaliseert naar de Nederlandse Antillen, Suriname en Venezuela.*
- *Vanaf 1950: In Nederland voorziet Van Swaay verschillende grote schepen van airconditioning, bijvoorbeeld de 'Nieuw-Amsterdam' en de 'Willem Ruys'.*
- *1956: Van Swaay vooziet het prestigieuze passagiersschip 'ss Rotterdam' van een luchtbehandelingsinstallatie.*

Het mooiste lab van Nederland

Als je Piet Looij vraagt naar het mooiste project uit zijn Van Swaay tijd, is het moeilijk kiezen. Looij, die in 1965 bij Van Swaay begon als projectassistent en in 2003 afscheid nam als BU Directeur Imtech Utiliteit Noord-West, 'deed' onder meer de prestigieuze projecten de Delftse Poort (het ING/Nationale Nederlanden-gebouw in Rotterdam), de faculteit Tandheelkunde in Utrecht en CERN in Genève. 'Maar het Unilever research lab in Vlaardingen springt er voor mij toch het meest uit. Dit was eind jaren '60 mijn eerste grote project als projectleider en ik werd echt in het diepe gegooid. We werkten met ons eigen ontwerp en voorzagen maar liefst 250 laboratoria van (specialistische) luchtbehandelings-technologie.'

Een servicewagen uit 1960.

Het logo van Van Swaay Airconditioning in 1964.



In 1940 werkt Van Swaay mee aan de eerste grootschalige elektriciteitscentrale in Nederlands Indië.

Excursie naar Turmac met het voltallige personeel in 1950, Van Swaay zorgde daar voor de luchtbehandeling en conditionering in de productieruimten.

Internatio doet de gebroeders Van Swaay een onweerstaanbaar aanbod en neemt het bedrijf in 1968 over. Hier het moment na de officiële ondertekening.

> de broers een procedé uitdenken waarbij houten elektriciteitsmasten dankzij Superwolmanzout - een door de broers gepatenteerde oplossing - een 'eeuwig leven' krijgen. Het concept is zo succesvol dat de broers naast de bestaande NV een nieuw bedrijf oprichten in Nijmegen: NV Houtbereiding. Bovendien richten ze in 1931 samen met Nettenbouw de NV Installatiebedrijf op om heel Nederland te voorzien van elektriciteitspalen.

Verborgen lade

Hoewel de zaken in Nederland redelijk op rolletjes lopen, zijn in Nederlands Indië de gevolgen van de financiële crisis in de jaren dertig groot. Vele bedrijven sluiten hun deuren en ook de gebroeders Van Swaay krijgen de nodige klappen. Maar dan doen de broers in een laatje van een schrijftafel van een bedrijf waarvoor zij als vereffenaar optreden een bijzondere ontdekking. Ze vinden een overeenkomst die de toekomst van Van Swaay grotendeels zal bepalen. Het is een contract met Carrier Corporation, op dat moment de grootste airconditioning-fabriek in Amerika. De broers beseffen dat ze goud in handen hebben, in het tropische Nederlands Indië bestaat airconditioning op dat moment namelijk nog niet. Ze vragen de fabriek de overeenkomst op hen over te laten gaan, starten de NV Nederlandse Airconditioning en voorzien al gauw menig hotel, fabriek en bioscoop van 'een Hollandsche lente'.

De 'ss Rotterdam'

Ook in Nederland neemt de vraag naar airconditioning toe. Van Swaay voorziet verschillende grote schepen van verkoeling. Bijvoorbeeld de 'ss Nieuw-Amsterdam' van de Holland-Amerika Lijn en de 'Willem Ruys' van De Koninklijke Rotterdamse Lloyd. Na de Tweede Wereldoorlog slepen ze in Nederland de prestigieuze opdracht binnen om het passagiersschip 'ss Rotterdam' van een luchtbehandelingsinstallatie te voorzien. De situatie in Nederlands Indië is op dat moment minder rooskleuring. De politieke situatie is omgeslagen. President Soekarno roept in 1945 de republiek Indonesië uit en een lange strijd volgt tot de daadwerkelijke onafhankelijkheidsverklaring in 1949. Van Swaay wacht het niet af en herlokaliseert naar de Nederlandse Antillen, Suriname en Venezuela.

In dezelfde periode ontwikkelt Van Swaay zich ook tot specialist in koel- en vriessystemen en dankzij een licentie-overeenkomst met HAPAM ook tot specialist in olie- en verwarmingsapparaten.

Hoe het verder ging...

Van Swaay is in ruim 40 jaar uitgegroeid van familiebedrijf tot wereldwijde installatiespecialist. Dat wekt de interesse van Internatio, dat de broers een onweerstaanbaar aanbod doet en het bedrijf in 1968 overneemt. De werkmaatschappijen Installatiebedrijf en Airconditioning blijven in eerste instantie opereren onder eigen naam. Daar komt verandering in als Internatio in 1973 het elektrotechnisch ingenieurs-bedrijf Scheeres overneemt. Van Swaay Installatiebedrijf en Scheeres worden samengevoegd en vormen vanaf 1974 werkmaatschappij Van Swaay & Scheeres BV (de naam van dit in toegangstechnologie gespecialiseerde deel van de organisatie verandert nog in Van Swaay Toegangstechniek en weer later in Imtech Access & Security om in 2009 te worden gebundeld met Imtech Security tot Imtech Security Solutions). Tal van successen volgen zoals 'Parcotax' dat het betaalsysteem in parkeergarages automatiseert. Van Swaay Airconditioning gaat tot begin jaren '80 onder eigen naam verder. In 1982 wordt van Swaay samengevoegd met werkmaatschappij Van Buuren, in 1963 door Internatio overgenomen, en wordt de werkmaatschappij Van Buuren - Van Swaay gevormd (het latere Imtech Projects) dat thans nog is terug te vinden in Imtech Nederland en Imtech Marine Group. ■

1962 - 1982

> 1962: VAN SWAAY ONTWIKKELT ZICH TOT SPECIALIST IN KOEL- EN VRIESSYSTEMEN

- *1968: Internatio neemt Van Swaay over.*
- *1973: Internatio neemt het elektrotechnisch ingenieursbedrijf Scheeres over.*
- *1974: Internatio integreert Van Swaay met Scheeres: Van Swaay & Scheeres ontstaat.*
- *1982 Van Swaay & Scheeres wordt samengevoegd met Van Buuren: Van Buuren - Van Swaay ontstaat.*

Radio Vonk aan de Grote Markt nummer 9 in Coevorden, begin van een wereldwijd actieve onderneming.

Vonk

Met Shell

de wereld rond

Het was in het jaar 1937 dat Arjen Vonk, zoon van een schaatsfabrikant uit Friesland, op de Markt in Coevorden een winkel in radio-toestellen opent. Radio kwam in die tijd via een distributiesysteem - van een centrale ontvanger via kabel naar luidsprekers - in de huiskamers. De gebruikers konden uit wel vier kanalen kiezen. De winkel krijgt de prozaïsche naam Radio Vonk, maar al snel gingen er allerlei huishoudelijke apparaten over de toonbank. Vonk begint later ook een reparatie- en serviceafdeling, die na de Tweede Wereldoorlog de basis voor een snel groeiend bedrijf zou vormen.

Presentatie van Radio Vonk in 1940.

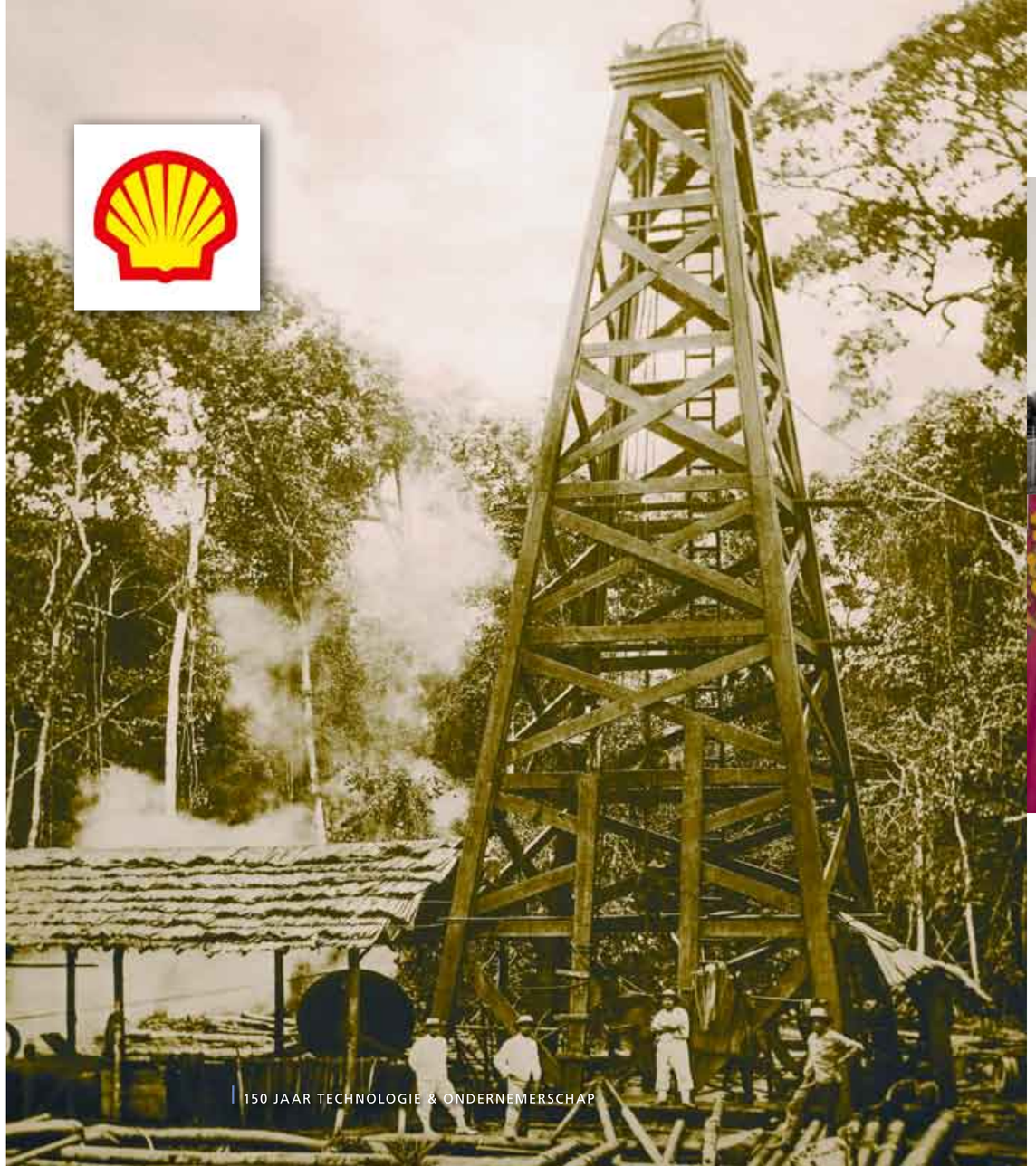
ARJEN VONK

Al in de jaren dertig was in de buurt van Coevorden naar olie geboord. En gevonden. Pas in 1947 werd het Schoonebeker Veld in gebruik genomen door de NAM (Nederlandse Aardolie Maatschappij, een joint venture van Shell en Esso). De staf van de NAM werd ingekwartierd in Hotel Arends, waar Arjen Vonk regelmatig aan de bar te vinden is. >

1937 - 1952

ARJEN VONK, OPENT OP DE GROTE MARKT IN COEVORDEN EEN WINKEL IN RADIOTOESTELLEN >

- *1937: Arjen Vonk, zoon van een schaatsenfabrikant uit Friesland, opent op de Grote Markt in Coevorden een winkel in radiotoestellen.*
- *1949: Het Schoonebeker gasveld wordt in gebruik genomen door de NAM, Vonk begint met levering van elektrotechnische installaties en apparatuur voor de site.*
- *1952: Vonk ontwikkelt innovatieve explosievrije apparatuur, zoals verdeelinrichtigen en verlichtingsarmaturen.*



Het dertig jarig bestaan van Vonk in 1967.

> Toen de mensen van de NAM op zoek waren naar een elektricien was het contact snel gelegd en niet lang daarna levert hij alle elektrotechnische installaties en apparatuur voor de site. Arjen Vonk was immers een ondernemer in hart en nieren.

Onderhoud en reparatie

De materialen en gereedschappen op een boring worden zwaar op de proef gesteld en zodoende gaat er nogal eens wat stuk. Onderhoud en reparatie zijn dan noodzakelijk. Vonk floreert. Vonk ontwikkelt inmiddels ook explosievrije apparatuur zoals verdeelinrichtigen en verlichtingsarmaturen.

Arjan Vonk bij zijn afscheid. Het personeel bood hem een schilderij aan.

Voor de man die tot taak had om boven in de boortoren de pijpen aan elkaar te koppelen bouwt hij een explosievrije vloerverwarmingsplaat, waardoor bij guur weer in elk geval de voeten van die arbeider warm blijven.

Partner in Groninger gasveld

Om de veiligheid en de procesbeheersing te verbeteren, werden samen met NAM zeer speciale meet- en regelsystemen ontwikkeld en gaat Vonk ook regel- en besturingskasten produceren. De dienstverlening breidt zich steeds verder uit: revisie van motoren, hoogspannings-systemen, panelenbouw en levering van allerlei meet- en regelapparatuur. Toen in de jaren zestig begonnen werd met de ontwikkeling van het 'Groninger gasveld' werd Vonk ook daar de vaste partner in elektrotechniek en meet- en regeltechniek. Ook de Gasunie werd een vaste klant. Vonk verzorgt onder meer de complete automatisering van het compressorstation in Ommen, het grootste van Europa, en het eerste in een lange reeks.

All over the world...

Medewerkers van oliemaatschappijen zwermen uit over de hele wereld. Op andere continenten liepen de mensen van de NAM tegen vrijwel dezelfde elektrotechnische problemen aan en altijd herinnerden ze zich de klantgerichte firma uit Nederland, die vervolgens snel gebeld werd. Zo bouwde Vonk een internationaal imperium op. Waar ook ter >

< Waar ook ter wereld Shell naar olie of gas boorde, daar was ook Vonk te vinden.

1969 - 1970

> 1967: VONK GAAT OOK OOK REGEL- EN BESTURINGSKASTEN PRODUCEREN >

- *1969: Vonk wordt vaste NAM-partner voor het 'Groninger gasveld' en levert alle elektrotechniek en meet- en regeltechniek.*
- *1970: Eerste order voor de Gasunie, de complete automatisering van het compressorstation in Ommen, het grootste van Europa.*

1972 - 1975

> VONK BOUWT EEN INTERNATIONAAL IMPERIUM OP >

- *1972: Vonk bouwt een internationaal imperium op. Waar ook ter wereld Shell naar olie of gas boorde, daar was ook Vonk te vinden.*
- *Vanaf 1975: Vonk wordt een brede technische dienstverlener in onder andere installatietechniek, elektrotechnische apparatuur voor de olie- en gasindustrie, apparatuur voor elektronische datatransmissie en telemetrie.*

Het nieuwe kantoor van Vonk in Coevorden in 1962.

Vonk was actief op olieboorplatformen.

> wereld Shell naar olie of gas boorde, daar was ook Vonk te vinden. Ook in de offshore-industrie schoof Vonk moeiteloos in. Door de kennis op het gebied van explosieveiligheid en procesbeheersing wordt Vonk ook een belangrijke speler in de sterk groeiende (petro)chemische industrie. Zo groeit het bedrijf mee met de ontwikkelingen in de markt en werden er vestigingen geopend in Hoogezand, Enschede, Den Helder, Rhoon, Rijswijk, Geleen en Emden (D). Rond 1970 telde het bedrijf circa vierhonderd werknemers.

Innovatie voor gasindustrie

Enige jaren later is Vonk uitgegroeid tot een holding met negen werkmaatschappijen, waarvan een aantal zich met installatieactiviteiten bezig hield, andere zich concentreerden op de handel in elektrotechnische apparatuur voor de olie- en gasindustrie en drie bedrijven innovatieve technische producten fabriceerden. Zoals Electronic's Coevorden B.V. dat apparatuur voor elektronische datatransmissie en telemetriesystemen ontwikkelt. Vonk stond wereldwijd bekend als een vernieuwend specialist op het gebied van de olie- en gasindustrie. In Coevorden worden kant en klare controlekamers gebouwd die bij olievelden in de woestijn of waar dan ook konden worden ingezet. Vonk ontwikkelt een speciale klep voor het reguleren van grote drukgolven die in gasvelden kunnen ontstaan; een innovatie die wereldwijd aftrek vond.

Bij Vonk stond familieplezier en binding met medewerkers hoog in het vaandel. De sinterklaasviering en het jaarlijkse voetbaltoernooi waren hiervan een goede voorbeelden.

Hoe verder...

Toen in de jaren tachtig, mede als gevolg van een aantal opeenvolgende crises, de verhoudingen in de wereld van olie- en gasproductie op hun kop komen te staan, braken moeilijke tijden voor Vonk aan. De concurrentie was enorm toegenomen, bestaande relaties werden niet meer als vanzelfsprekend beschouwd, er tekende zich een tendens tot schaalvergroting af. Ook Vonk moest op zoek naar partners. In 1989 wordt de onderneming overgenomen door Internatio-Müller. Het is het einde van het familiebedrijf, maar de reputatie en de contacten met de grote olie- en gasmaatschappijen zijn blijven bestaan. Tot op de dag van vandaag. Vonk vormt nog steeds de basis voor de export van technologie voor de olie- en gasindustrie vanuit Nederland en vormt een belangrijk en succesvol onderdeel van Imtech Nederland. ■

1978 - 1989

> IN COEVORDEN WORDEN KANT EN KLARE CONTROLEKAMERS GEBOUWD

- *1978: In Coevorden worden kant en klare controlekamers gebouwd die bij olievelden kunnen worden ingezet.*
- *1982: Vonk ontwikkelde een speciale klep voor het reguleren van grote drukgolven die in gasvelden kunnen ontstaan; een innovatie die wereldwijd aftrek vond.*
- *1989: Vonk wordt overgenomen door Internatio-Müller.*

Het 'beroemde' notitieboekje van Frans Cremers, vol met aantekeningen, offertes, kostprijsberekeningen en logistieke afspraken.

Twee 'lijnwerkers' uit de jaren dertig, voorzien van heuse 'klimschaatsen', leggen bovengrondse elektriciteits-netwerken aan.

'Lektrisch Frenske' ging nooit op vakantie

Een heuse workaholic zo mag je 'Lektrisch Frenske', de Limburgse bijnaam van Frans Tummers, toch wel noemen. In 1920 werkte hij 's ochtends voor het GEB (Gemeentelijk Energiebedrijf) in Panningen, 's middags was hij als onderhoudsmonteur actief bij de Stroomverkoop in Mengel. In de avonduren dreef hij zijn eigen elektrotechnische handel en 's nachts deed hij de boekhouding en studeerde om zijn kennis te vergroten. Nooit ging hij op vakantie. Later, toen Tummers-Cremers was uitgegroeid tot een middelgrote en succesvolle onderneming, trouwens ook niet…

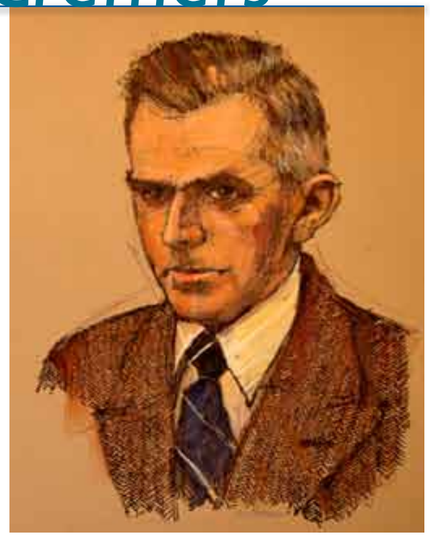
Tummers-Cremers

Tummers-Cremers zette Limburg onder spanning

Frans Tummers, die in 1902 in Sittard geboren werd, groeide op in een tijd dat Nederland geëlektrificeerd werd. De elektriciteit werd met bovengrondse netten tot in de verste uithoeken van ons land geleid, een operatie die enkele decennia in beslag zou nemen. Frans Tummers kreeg een baantje bij het bedrijf dat het elektriciteitsnet in het land van Heusden en Altena aanlegde. Daar klom de vijftienjarige met klimijzers aan de voeten in de dunne palen om draden te spannen. Toen de streek was 'volgeplant' kreeg hij een baan bij een loodgietersbedrijf dat ook elektrotechnische diensten wilde gaan aanbieden.

De familie Tummers voor de winkel in in 1927.

Maria Tummers-Cremers en Frans Tummers, de basis van Tummers-Cremers.



FRANS TUMMERS

Op 21-jarige leeftijd begon Frans Tummers zijn eigen bedrijf in Helden. Hij legde elektriciteitsleidingen aan bij particulieren en boeren, in hotels, scholen en kerken. Zijn eerste grote werk was de elektrische aandrijving van de windmolen in Roggel, een opdracht waarmee 1.700 gulden was gemoeid. Hij opende ook een winkel voor elektrische apparatuur, waar zijn vrouw Maria Cremers de scepter zwaaide. Hier ligt de oorsprong van de naam Tummers-Cremers. >

1923 - 1939

1923: OP 21-JARIGE LEEFTIJD BEGINT FRANS TUMMERS EEN EIGEN BEDRIJF IN ELEKTRICITEITSLEIDINGEN IN HELDEN >

- *1923: Een eerste grote opdracht voor de elektrische aandrijving van een windmolen in Roggel.*
- *1925: Frans Tummers opent ook een winkel voor elektrische apparatuur, waar zijn vrouw Maria Cremers de scepter zwaaide: hier ligt de oorsprong van de naam Tummers-Cremers.*
- *Vanaf 1935: Tummers-Cremers sluit alle dorpen in Noord Limburg aan op het elektriciteitsnet.*
- *1939: Tummers-Cremers wordt huisinstallateur van het militaire kamp in Meyel en opent in dat dorp zijn eerste filiaal.*

Het pand van in Helden-Panningen.

De werkplaats met diverse monteurs.

Het pand van Tummers-Cremers aan het St. Laurentiusplein in Roermond.

De 'jonge' Frans Tummers in zijn werkplaats.

This certificate is awarded to

Frans Tummers

as a token of gratitude for and appreciation of the help given to the Sailors, Soldiers and Airmen of the British Commonwealth of Nations, which enabled them to escape from, or avoid capture by the enemy.

Air Chief Marshal,
Deputy Supreme Commander,
Allied Expeditionary Force.

Eindhoven

Een dankcertificaat voor Frans Tummers als dank voor zijn inzet en hulp in de Tweede Wereldoorlog van de Air Chief Marshal Deputy Supreme Commander van de Allied Expeditionary Force.

De werkplaats met schakelkasten.

> Huisinstallateur voor de militairen

Nog voor de Tweede Wereldoorlog werden alle dorpen in Noord Limburg op het elektriciteitsnet aangesloten. Tummers speelde er een belangrijke rol in. Toen hem gevraagd werd huisinstallateur van het militaire kamp in Meyel te worden, opende hij in dat dorp zijn eerste filiaal. De fiets, waarmee Tummers en zijn eerste assistent Sjeng van der Velden zich door de streek bewogen, werd ingeruild voor een Ford Sedan.

Snelle groei

Na de Tweede Wereldoorlog werd de wederopbouw van de grotendeels verwoeste infrastructuur met voortvarendheid aangepakt. De Provinciale Limburgse Elektriciteits Maatschappij ontpopte zich tot een belangrijk opdrachtgever. Na 1947 concentreerde Tummers zich meer op eigen activiteiten en ontwikkelde het bedrijf zich tot een van de grootste installateurs in Zuidoost Nederland, die bij talloze industriële en utiliteitsprojecten betrokken was. Het hoofdkantoor werd naar Roermond verplaatst.

Tweede generatie

In 1960 volgde Gerrit Tummers zijn vader op als algemeen directeur van het bedrijf, dat in de jaren zestig stormachtig groeide. Naast de industrie werd ook de overheid een belangrijke opdrachtgever. Rijkswaterstaat, de zuiveringschappen en drinkwaterbedrijven deden steeds vaker een beroep op Tummers-Cremers en ook de gezondheidszorg bleek een groeimarkt te zijn. In een eigen werkplaats bouwde het bedrijf bedieningspanelen, besturingslessenaars en schakelpanelen. Deze afdeling technische automatisering groeide uit tot een volwaardige hightech poot.

De werkplaats met diverse monteurs in 1953.

Vooraanstaande positie

Tummers-Cremers was betrokken bij grote projecten zoals de bouw van de sodafabriek in Herten (Solvay), de coöperatieve Roermondse kolenmijn (de grootste van Europa) en vele fabrieken van Philips, Hoechst en DSM. De bloemenveiling in Grubbenvorst, de groentenveiling in >

1947 - 1960

> TUMMERS-CREMERS ONTWIKKELT ZICH TOT EEN VAN DE GROOTSTE INSTALLATEURS IN ZUIDOOST NEDERLAND >

- *Na 1947: Tummers-Cremers ontwikkelt zich tot één van de grootste installateurs in Zuidoost Nederland, die bij talloze industriële en utiliteitsprojecten betrokken is.*
- *1952: Het hoofdkantoor wordt verplaatst naar Roermond.*
- *1960: Gerrit Tummers volgt zijn vader op als algemeen directeur van het bedrijf, dat vervolgens stormachtig groeit.*

Samenwerking al voordat Imtech bestond.

Eén van de eerste grote projecten van Tummers-Cremers: het natronchemieproject van DSM in Limburg.

Tummers - Cremers was kind aan huis bij DSM.

> Venlo, de Hogeschool in Venlo, het psychiatrisch instituut St. Servatius, het Elkerliek Ziekenhuis in Helmond: het zijn maar een paar voorbeelden van de talloze projecten die het bedrijf uitvoerde. In nauwe samenwerking met machinefabrieken in de regio ontwikkelde Tummers-Cremers de elektrotechniek voor machines, installaties en compleet geautomatiseerde veevoederfabrieken voor de agrarische industrie, die onder meer geëxporteerd werden naar Oost-Europa, Afrika en Azië.

Op zoek naar partners

De jaren zeventig kenmerken zich door een diepe economische crisis, die ook Tummers-Cremers zwaar raakte. Voor het eerst in de geschiedenis van het bedrijf vielen er ontslagen. Toen de economie weer opkrabbelde bleek het playing field drastisch veranderd te zijn. De concurrentie was sterk toegenomen en de grote randstedelijke ondernemingen, waaronder Van Rietschoten & Houwens, waren steeds vaker in Limburg te vinden, op zoek naar werk. Toen beide bedrijven midden jaren tachtig als concurrenten intekenden op het Academisch Ziekenhuis van Maastricht, besloten ze - onder leiding van Wil Maas van Van Rietschoten & Houwens - de koppen bij elkaar te steken om te bezien of ze bij dit project niet konden samenwerken. Daarmee ging het balletje rollen. Inmaart 1987 werd Tummers-Cremers op verzoek van Wil Maas overgenomen door Internatio-Müller. Inmiddels vormt de nalatenschap van Tummers-Cremers samen met het later overgenomen Installatiebedrijf Roderland de basis van het multidisciplinaire Imtech Nederland in Brabant en Limburg. ■

1960 - 1987

> 1960: GERRIT TUMMERS VOLGT ZIJN VADER OP ALS ALGEMEEN DIRECTEUR VAN HET BEDRIJF, DAT STORMACHTIG GROEIT

- *Vanaf 1968: Tummers-Cremers wordt betrokken bij grote projecten zoals de bouw van de sodafabriek in Herten (Solvay), de coöperatieve Roermondse eiermijn (de grootste van Europa) en vele fabrieken van Philips.*
- *1983: Tummers-Cremers werkt samen met Van Rietschoten & Houwens aan de techniek in het Academisch Ziekenhuis van Maastricht.*
- *1987: Tummers-Cremers wordt overgenomen door Internatio-Müller.*

ABI en Idéal Chauffage

Twee 'meneren' leggen basis voor Imtech in België

Lange tijd was het bedrijf ABI Temse gehuisvest in de villa van oprichter Willy d'Hulst, gelegen op een steenworp afstand van de locatie waar het kantoor van het huidige Imtech staat. Het was een villa met een zwembad, waarin de drie stafmedewerkers van ABI op hete dagen een verfrissende duik mochten nemen van hun werkgever, die zelf dan overigens aan de kant bleef. Hoewel de sfeer in het bedrijf informeel was, bleef de sympathieke Willy toch altijd 'meneer' d'Hulst.

Oprichter 'meneer' Willy d'Hulst van ABI, Airconditioning en Brander Installaties.

Oprichter 'meneer' Willy Michielsen van Idéal Chauffage. Onder zijn leiding groeide Imtech in België uit tot een grote speler.

Leon van Put, de latere directeur van Imtech ABI.

Het was in 1957 dat Willy d'Hulst de onderneming Airconditioning en Brander Installaties (ABI) begon, die tien jaar later de vorm kreeg van een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Een aantal jaren later werd Leon van Put mede-eigenaar. Het tweetal had een natuurlijke taakverdeling: Willy was de denker, Leon de man van de operatie. Samen vormden ze een inventief tweetal dat hun onderneming snel zag groeien. Midden jaren zeventig hadden ze naast tientallen monteurs een staf van drie personen in dienst; twee projectleiders en een financiële man. In die tijd bedroeg de omzet zo'n dertig miljoen Belgische franken ofwel ruim 0,75 miljoen euro.

Fijne neus voor specialismen en niches

Hoewel het merendeel van de opbrengsten uit reguliere HVAC-opdrachten (Heating, Ventilation en Air Conditioning) kwam, had ABI altijd al een fijne neus voor specialismen en voor niches in de markt. Mede om die reden kreeg het bedrijf veel opdrachten uit de farmaceutische industrie. Er werden langdurige relaties opgebouwd met ondernemingen als Janssen Pharmaceutica en Pfizer, die tot op de dag van vandaag voortduren. Ook in special piping verwierf ABI een reputatie. Aansprekende opdrachten die werden uitgevoerd waren de klimaatinstallaties van een atoomschuilkelder in de gemeente Lier, het gebouw van ABB Verzekeringen in Leuven, talloze winkels van Delhaize en het project ILOT6, een kantorencomplex van 60.000 m² in Brussel. In het Sportpaleis in Antwerpen installeerde ABI in de loop der tijd drie verschillende verwarmingssystemen. Het is maar een greep uit de talloze activiteiten van de onderneming, die vrijwel alle marktsegmenten bediende.

De tweede Belgische 'meneer'

Toen in de jaren tachtig de tendens tot schaalvergroting zich begon af te tekenen, en bovendien duidelijk werd dat de opvolging van Willy d'Hulst niet binnen familiekring te regelen was, ging de ondernemer op zoek naar mogelijke partners. Het was Van Buuren - Van Swaay, onderdeel van Internatio-Müller, dat in 1988 ABI overnam. Markant detail is dat het de eerste overname betrof die werd geregeld door René van der Bruggen, de huidige voorzitter van de Raad van Bestuur van Imtech. Kort daarna volgde een tweede acquisitie: Idéal Chauffage. Deze onderneming was in 1978 opgericht door de ambitieuze voormalige servicemonteur Willy Michielsen, die niet alleen een neus had voor 'zakendoen', maar ook als geen ander de juiste mensen om zich heen wist te verzamelen. Willy Michielsen werd, mede door deze eigenschappen, de 'natuurlijke' leider in België. Daarom noemde ook niemand hem bij zijn voornaam, maar was het altijd 'meneer' Michielsen. Onder zijn ambitieuze leiding wist Imtech zich via diverse kleinere en middelgrote acquisities, die langzaam maar zeker in één onderneming werden geïntegreerd, op te werken tot een gerespecteerde top-3 speler in België. Grote projecten, bijvoorbeeld diverse gebouwen voor het Europese Parlement en de 38 verdiepingen hoge 'Tour Dexia' aan het Rogierplein in Brussel, zouden volgen. Evenals talloze industriële projecten, bijvoorbeeld de automatisering voor de robotlijn van Volvo. Imtech is een naam in België. Imtech is in België een meneer. ■

Het stadhuis van Lier was een belangrijke referentie voor ABI, onder meer vanwege de klimaatinstallaties met anti-nucleaire explosiekleppen in een atoomschuilkelder onder het stadhuis.

Het directieteam van ABI in het begin van de jaren zeventig.

1957 - 1973

WILLY D'HULST START MET DE ONDERNEMING (ABI) >

- *1957: Willy d'Hulst start de onderneming Airconditioning en Brander Installaties (ABI).*
- *1963: Leon van Put wordt mede-eigenaar van ABI.*
- *1973: ABI groeit tot een middelgrote werktuigbouwkundige onderneming.*

1978 - 1993

> 1978: WILLY MICHIELSEN START MET IDÉAL CHAUFFAGE (IC)

- *1978: ABI verkrijgt de eerste orders van de farmaceutische industrie, o.a. Janssen Pharmaceutica.*
- *1988: Internatio-Müller neemt ABI over.*
- *1989: Idéal Chauffage groeit door tot een middelgrote onderneming.*
- *1993: Internatio-Müller neemt Idéal Chauffage over.*

INTESA (Spanje)

Klein gestart in Barcelona

In 1986 worden twee Spaanse steden uitverkoren om in 1992 twee mondiale evenementen te organiseren. Barcelona 'krijgt' de Olympische Spelen, Sevilla is gaststad van de Expo '92. Evenementen die zorgen voor grote investeringen en kansen voor lokale bedrijven. De EU, waar Spanje in datzelfde jaar is toegetreden, ondersteunt Spaanse engineering- en installatiebedrijven die hun business graag willen verbeteren. Al deze factoren doen Basilio Rodríguez, Emilio Caballé Aguilar en Marcos Recacha Benito besluiten een bedrijf voor technische dienstverlening (lucht- en klimaattechnologie) op te richten.

De meest prestigieuze opdracht in de beginperiode was de lucht- en klimaattechniek in het World Trade Center in Barcelona, INTESA stond op de kaart in Spanje.

Basilio Rodrígue (rechts), Emilio Caballé Aguilar (midden) en Jan Schop (links) tekenen op 29 mei 1987 de oprichtingsakte van Interservicios y Tecnología SA (INTESA).

Voordat het driemanschap tot die stap overgaat, zoeken zij een partner. In samenwerking met de consuls van Frankrijk, België en Nederland onderzoeken zij de profielen van bedrijven die in deze landen in dezelfde sector werkzaam zijn. Zo komen zij in contact met Internatio-Müller, dat wel oren heeft naar deelname in het Spaanse bedrijf. Op 29 mei 1987 is de oprichting van Interservicios y Tecnología, SA (INTESA) een feit. Het eerste contract, voor het Hilton Hotel in Barcelona, wordt getekend in september 1987. Op 22 oktober 1987 koopt Internatio-Müller, conform afspraak, 40% van de aandelen van INTESA. Een jaar later volgt nog eens 11%, waardoor Internatio-Müller een meerderheidsbelang bezit. Meteen daarna verwerft INTESA de opdracht voor de complete lucht- en klimaattechniek in het nieuwe Olympisch stadion voor de Olympische Spelen van 1992.

Multidisciplinair

Na de succesvolle start blijven de opdrachten in Barcelona binnenkomen: World Trade Centre, City of Law, Espacio Mediterráneo Shopping Centre, Biotechnological Animal Centre, Catalonia National Museum of Art, Barcelona Football Club Museum, Forum Conventions Building, Scientific Park, Canary Isles Telescope (GRANTECAN). Later koopt Imtech de resterende aandelen en is het bedrijf voor 100% van Imtech. Inmiddels verzorgen de meer dan 60 medewerkers hun kernactiviteiten onder de naam Imtech España, business unit Installations Barcelona. Daarvoor - in 2001 - had Imtech al Novocalor overgenomen, met de hoofdzetel in Madrid. Javier llanos, in dienst sinds 1 oktober 2000, bouwde als eindverantwoordelijk manager beide ondernemingen uit tot één van de sterkere technische werktuigbouwkundige ondernemingen in de markt van buildings in Spanje. Met de acquisitie van Mavisa, gespecialiseerd in werktuigbouwkundige dienstverlening in met name de (petro)chemie en staalindustrie, werd het Imtech-imperium in Spanje aanzienlijk uitgebreid en later, zowel autonoom als door de acquisitie van Huguet, ook verbreed naar elektrotechniek. Ook in Spanje werkt de succesvolle multidisciplinaire Imtech-formule! ■

INTESA verwierf de opdracht voor de complete lucht- en klimaattechniek in het Olympisch stadion voor de Olympische Spelen van 1992.

INTESA werd al snel benoemd tot technologiepartner van het Museo Nacional de Arto de Cataluña.

1987 - 1988

BASILIO RODRÍGUEZ EN CONSORTEN RICHTEN INTERSERVICIOS Y TECHNOLOGÍA, SA (INTESA) OP >

- *1987: De eerste opdracht voor het Hilton Hotel in Barcelona is binnen.*
- *1987: Internatio-Müller koopt 40% van de aandelen van INTESA.*
- *1988: Internatio-Müller koopt nog eens 11% van de aandelen, waarmee het een meerderheidsbelang bezit.*

1989 - 1992

> INTESA VERWERFT EERSTE GROTE OPDRACHTEN >

- *1989: INTESA verwerft de opdracht voor de complete lucht- en klimaattechniek in het Olympisch stadion voor de Spelen van 1992.*
- *1992: INTESA verwerft de opdracht voor de complete lucht- en klimaattechniek in het nieuwe World Trade Centre in Barcelona.*

2001 - 2009

> IMTECH NEEMT NOVOCALOR OVER

- *2001: Imtech groeit in Spanje uit tot een sterke speler richt zijn vizier op verdere groei, zowel autonoom als door verdere overnames.*
- *2005: Imtech verwerft Mavisa.*
- *2008/2009: Huguet wordt overgenomen.*

Turnkiek

De eerste ICT-overname!

Toen Bert Kiekebelt in 1970 op zijn eerste baan als sales manager in de automatisering solliciteerde, werd hem gevraagd of hij wist wat hardware en software was. Hij bekende er nog nooit van gehoord te hebben. Maar verkopen, dat kon hij wel, zo had hij in de voorafgaande jaren bewezen. Ondanks zijn alfa-inslag bleek de wereld van ICT hem prima te liggen. Voor Datex zette Kiekebelt een paar jaar later een nieuw bedrijf op, Data View Nederland, dat zich met administratieve automatisering bezighield. Later zou hij hetzelfde ook nog eens doen voor de technische automatiseringsactiviteiten van dat bedrijf.

Bert Kiekenbelt, oprichter van Turnkiek (rechts).

Turnkey - Turnkiek

Toen Datex werd overgenomen door Getronics besloot Kiekebelt voor zichzelf te beginnen. Hij wist dat zijn eigen kracht vooral lag in marketing en commercie én in zijn capaciteit om mensen met diepgaande ICT-kennis aan zich te binden. In 1986 richtte hij daarom Turnkiek op, dat binnen tien jaar zou uitgroeien tot een holding met maar liefst vijf verschillende automatiseringsbedrijven, die zich elk op hun eigen markt richtten, en waar 140 mensen hun brood verdienden. Sommige van die bedrijven bestonden uit joint ventures. Met NCM bijvoorbeeld op het gebied van administratieve automatisering en met Honeywell op het gebied van proces control. Het merendeel van de medewerkers werkte bij Technical Systems, het bedrijf dat zich met technische automatisering bezig hield. Een deel van de opbrengsten werd gerealiseerd met detachering, daarnaast deed Turnkiek (grote) projecten, die soms turnkey werden afgeleverd. Zoals de technische automatisering van de fabrieken van Fuji in Tilburg, de programmering van de software van een nieuwe generatie pacemakers voor Medtronic en de ontwikkeling van een nieuwe serie copiers in co-makership met Océ van der Grinten. Opvallend is dat één van de grootste klanten van Turnkiek het later door Imtech overgenomen Peek Traffic was. Samen wekten zij geavanceerde verkeerstechnologie tot leven. Ook nu werken Imtech ICT, Imtech Infra en Peek nog steeds samen.

Het pand van Turnkiek in Amersfoort.

Geen spijt

Begin jaren negentig, met de opkomst van de kleinere en de personal computer, richtte Kiekebelt nog het bedrijf Lights on Computing op, dat inspeelde op de groeiende behoefte aan beheersystemen. Midden jaren negentig stond Turnkiek bekend als een solide bedrijf, met een goede bedrijfscultuur en diepgaande kennis op een aantal gebieden, waaronder technische automatisering en proces control. Het was juist in die tijd dat Imtech start met de combinatie van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw. Bij de verschillende Imtech-bedrijven werkt al een groot aantal 'embedded' automatiseerders, maar vooral op het gebied van technische automatisering is Imtech op zoek naar versterking. Turnkiek blijkt een ideale partij. In 1996 volgt de overname, waar volgens Bert Kiekebelt nooit iemand spijt van heeft gehad: 'Ik niet, Imtech niet en de medewerkers van Turnkiek ook niet.' Samen met Imtech Telematics (voortgekomen uit oorspronkelijk Van Rietschoten & Houwens en gespecialiseerd in netwerken voor data en telefonie) en het later overgenomen PAC (softwarespecialist) ontstaat de basis van Imtech ICT Nederland en later de Europese as van ICT-ondernemingen waarover Imtech thans beschikt. ■

Turnkiek ontwikkelde de software voor een innovatief afvulsysteem van Coca Cola, alle flessen worden op exact dezelfde hoogte afgevuld.

Communicatieuitingen van Turnkiek.

Het moment van overname is daar: (links) Peter Groenenboom (CEO van Internatio-Müller), Bert Kiekenbelt van Turnkiek (rechts).

Receptie na ondertekening van het overnamecontract.

1986 - 1992

1986: BERT KIEKENBELT RICHT TURNKIEK OP >

- 1989: Turnkiek excelleert op het gebied van technische automatisering.
- 1990: Turnkiek richt zich op turnkey automatiseringsprojecten, bijvoorbeeld voor Fuji, Medtronic en Océ van der Grinten.
- 1992: Turnkiek bestaat uit vijf verschillende automatiseringsbedrijven en telt 140 medewerkers.

1995

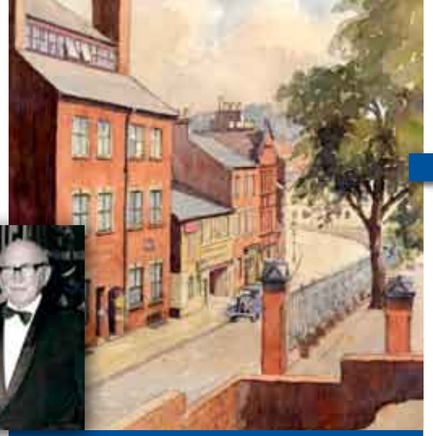
> TURNKIEK KRIJGT PRESTIGIEUZE ORDER VAN COCA COLA >

- 1995: Turnkiek krijgt een prestigieuze order van Coca Cola: de software voor een minutieus vulsysteem om alle Cola-flessen op exact gelijke hoogte af te vullen.

1996

> TURNKIEK SLUIT SAMENWERKING MET PEEK TRAFFIC

- 1996: Turnkiek sluit samenwerking met Peek Traffic (thans ook eigendom van Imtech) om software voor geavanceerde verkeerstechnologie te ontwikkelen.
- 1996: Turnkiek wordt overgenomen door Internatio-Müller (Imtech).



Walter Hursthouse.

Meica (UK)

Personable and Professional:

drie Ieren bestormen de Engelse markt

Meica Services (Mechanical Electrical Instrumentation Control and Automation) werd in 1994 opgericht. De initiatiefnemers waren drie door de wol geverfde Ierse mannen die al eerder intensief met elkaar hadden samengewerkt binnen de onderneming Kent Engineering. Samen deden ze grote engineeringsprojecten in het Midden-Oosten, Afrika en Europa. Kent Engineering ging failliet toen het zich aan de Olympische Spelen in Barcelona (1992) volledig vertilde. De 'trojka' besloot voor zichzelf te beginnen. Zij waren ervan overtuigd dat het samenballen van hun visie, kracht en relatienetwerk tot een sterk bedrijf in de engineering en technisch diensten zou kunnen leiden. Het bleek een schot in de roos.

Voor de bedrijfsnaam koos het drietal aanvankelijk voor de eerste letter van hun respectievelijke achternamen. Jim Steele, Kieran Hynes en Paul Kavanagh begonnen onder de naam SHK Services. Pas later werd dit omgedoopt in Meica. Dat was nadat de investeringsgroep 3iPLC, de grootste financiële participatiemaatschappij in Engeland, in het bedrijf investeerde. Dat legde een solide basis voor een snelle groei. In 1998 dook Meica al op in de top 15 van de 'Sunday Times fast track 100 companies' met een omzet van 18,6 miljoen pond. Meica maakt snel naam als een bekwame technische dienstverlener op het gebied van elektrotechniek, instrumentatie, werktuigbouw, control en automatisering met activiteiten in de utiliteitsbouw en de waterindustrie, maar ook in overige sectoren. Twee punten vond Meica gedurende de hele periode van haar bestaan onderscheidend: de klanten precies geven wat zij verwachten en veel aandacht besteden aan de training en ontwikkeling van medewerkers. Het motto luidde dan ook: 'being personable and professional'. Het legde het bedrijf geen windeieren. In de jaren negentig kwam het in de UK nogal eens voor dat opdrachtgever en opdrachtnemer vanaf het ondertekenen van een doorgaans spijkerhard contract elkaar vooral troffen in de rechtszaal. Meica voelde daar niets voor, koos voor een non-contractional aanpak en knoopte in de loop der jaren langdurige betrekkingen aan met grote en betrouwbare opdrachtgevers als Bovis Lend Lease, HBG, Mace en Welsh Water. Op de markt van (afval)waterzuivering nam en neemt Meica Process (inmiddels Imtech Process) een zeer sterke positie in en behoort het tot de top-3 van het Verenigd Koninkrijk.

Het begin van Meica in 1994, nagenoeg alle medewerkers zijn anno 2010 nog steeds in dienst.

Extra groeispurt

Een belangrijk uitgangspunt voor Meica is dat het de montagecapaciteit uitbesteedt aan een beperkt aantal nauwkeurig geselecteerde onderaannemers. Meica zelf kan zich zodoende geheel richten op engineering, acquisitie, supervisie en (project)management. In augustus 2003 werd Meica overgenomen door Imtech. Met de financiële kracht van Imtech als moeder werd een extra groeispurt ingezet. Tevens nam het bedrijf een leidende positie in bij de vorming van Imtech UK. De geografische en technologische positie werd de jaren daarop verder versterkt met de overname van reeds lang gevestigde bedrijven als Goodmarriott & Hursthouse (in 2005) en Aqua (in 2007). In 2008 werd dit gevolgd door de overname van Suir Engineering in Ierland, gespecialiseerd in elektrotechniek en instrumentatie voor de farmaceutische industrie. Imtech verwierf daarmee in Ierland een sterke positie. ■

Goodmarriott & Hursthouse: Engelse 'roots' uit 1913

Goodmarriott & Hursthouse is een gerenommeerde multidisciplinaire technische dienstverlener, waarvan de geschiedenis teruggaat tot in 1913. In dat jaar ontmoeten de heren Good en Marriott elkaar. Aan de Barker Gate in Nottingham richten ze samen een elektrotechnische onderneming op. In 1927 koopt Walter Hursthouse de onderneming voor honderd British Pounds, aldus ontstaat Good, Marriott & Hursthouse. Trevor Hursthouse, de zoon van Walter, neemt in 1959 het stokje over. Hij wordt in 1969 algemeen directeur en de stuwende kracht achter Goodmarriott & Hursthouse. In de loop der jaren groeide Goodmarriott & Hursthouse uit tot één van de grotere technische spelers in Midden-Engeland, dat complete technische dienstverlening verzorgde in elektrotechniek, werktuigbouw en control. De onderneming is actief in de markten van kantoren, winkelcentra, recreatie, onderwijs, gevangenissen, luchthavens, distributiecentra, industriële gebouwen, industriële productieplants en laboratoria. Zo bouwde het de internationale hub van DHL (met een automatisch warehouse en kantoren) op East Midlands Airport, de Nottingham Trent University, een tropisch zwemparadijs voor Center Parcs Holiday Village in Elveden Forrest en het Headrow Shopping Centre in Leeds. Goodmarriott & Hursthouse verzorgde ook een belangrijk deel van de technologie in het nieuwe voetbalstadion van Arsenal Emirates.

Starten in recessie, dus hard werken!

Jim Steele: 'We begonnen onze onderneming in een tijd van recessie, misschien niet de meest slimme tijd om zoiets te doen, maar tijdens recessies zijn mensen altijd bereid om hard te werken. Dat leidde in ons geval tot snelle groei, met veel 'repeated business', die een solide basis legde onder ons bedrijf. We hebben altijd op een open manier met onze klanten gewerkt, veel aandacht besteed aan communicatie en hebben zo afstand kunnen nemen van de 'juridische manier van zakendoen' die op dat moment in Engeland gebruikelijk was. Daardoor hebben we in de loop der tijd prachtige projecten verworven, bijvoorbeeld de lucht- en klimaattechnologie in Westfield, Europa's grootste shopping center in White City in Londen. Een complexe opdracht waar twee weken voor de oplevering zo'n 7.000 mensen op de bouwplaats aan de slag waren. Een leuke klus voor onze projectmanagers.'

Jim Steele.

1993 - 1998

1993: JIM STEELE, KIERAN HYNES EN PAUL KAVANAGH BEGINNEN SHK SERVICES >

- *1994 Investeringsgroep 3iPLC, de grootste venture capital group in Engeland, investeert in het bedrijf.*
- *1995: SHK Services wordt omgedoopt in Meica Services (Mechanical Electrical Instrumentation Control and Automation).*
- *1998: Meica bereikt een omzet van bijna 19 miljoen Engelse pond en staat op nummer 15 van de 'Sunday Times fast track 100 companies'.*

1999 - 2003

> 1999: DE REPUTATIE VAN MEICA MAAKT FUROORE

- *2000: Op de markt van (afval)waterzuivering gaat Meica tot de top-3 in de UK behoren.*
- *2003: Meica wordt overgenomen door Imtech.*

NVS (Nordic)

NVS een lange traditie in overnames

Overal in de wereld springen rond de voorlaatste eeuwwisseling elektrotechnische en werktuigbouwkundige bedrijven uit de grond. In de Scandinavische landen is dat niet anders. Zo wordt in 1902 het Zweedse Malmö AB Sana opgericht en in Noorwegen ziet in 1903 Värme och Ventilations het licht, een bedrijf in heating en ventilation. De twee ondernemingen ontwikkelen zich gestaag tot ze elkaar treffen en in 1964 tot een fusie besluiten. Zo onstaat AB Nordiska Värme Sana.

De werkplaats van Malmö AB Sana in Stockholm in 1930.

Een enorme reeks overnames

Zestien jaar later, in 1980, neemt het Zweedse constructiebedrijf Armerad Betong Vägförbättringar (ABV) Nordiska Värme Sana over. Nordiska Värme Sana fuseert met een dochteronderneming van ABV, Balken Rör AB. Naam van de nieuwe onderneming: NVS Installations AB. Als ABV in 1988 wordt gekocht door Nordstjernan AB, verandert de naam van NVS Installations AB in NVS Nordiska Värme Sana AB. Er begint nu een lange reeks overnames: NBN Rör AB (1995), Drammens Rör (1997), Nofamo VVS en Nofamo Industri (1999). Met de overname van Kylmekano (ook in 1999) en Hansson Kyl Group (2000), raakt NVS thuis in de wereld van koeltechnologie. Met de overname van de Torhaug Group (2000) wordt de positie in Noorwegen versterkt. In 2002 wordt NVS verkocht aan Arcady Industri AB (eigendom van Segulah en Skandia Investment). De naam van NVS verandert weer van Nordiska Värme Sana AB in NVS Installations AB. NVS verkrijgt in 2002 alle aandelen van Bjorn & Odd Ror AS en van Werner Winter, beiden uit Oslo. En zo gaat het alsmaar door.

Succesvolle speler

Deze lange rij overnames is zeer typerend voor NVS. In 2007 bestaat het concern uit een bundeling van 91 vestigingen, bedrijven die zeer sterk aanwezig zijn op de lokale markt en die - waar mogelijk - nauw met elkaar samenwerken. NVS bedient een groot aantal markten met een breed dienstenpakket. Zo is het bedrijf de dominante speler in Scandinavië op het gebied van HVAC met een focus op groeimarkten als energie en water. In de onderhoudsmarkt is het bedrijf met onder meer 600 langlopende servicecontracten sterk vertegenwoordigd. Ook in de industrie doet NVS het goed en het bedrijf speelt handig in op nieuwe markten als die van energieoptimalisatie. Dankzij die decentrale organisatie en de brede spreiding in activiteiten weet NVS zich te ontwikkelen tot de beste performer op de Scandinavische markt voor technische dienstverlening. Het kan niet anders of vroeg of laat moet het oog van Imtech op NVS vallen.

Kantoor van Sana in Zweden.

Het logo van AB Nordiska Värme Sana uit 1964.

Kantoor, opslag en werkplaats in Gotenburg.

Een ketelhuis uit 1932.

In beeld bij Imtech

Nadat NVS in 2006 is overgenomen door Tri Installation Acquisistion AB, eigendom van investeringsfondsen die worden vertegenwoordigd door private equity huis Triton, volgt de acquisitie door Imtech in 2008. Het is het begin van Imtech Nordic. Dat heeft overigens geen gevolgen voor de 'overnametraditie' van NVS. In datzelfde jaar worden nog zes bedrijven in Noorwegen, Zweden en Finland aan Imtech Nordic toegevoegd. Aan die reeks is voorlopig nog geen einde gekomen. Aansluiting bij Imtech zal leiden tot de volgende groeifase van de onderneming. ■

1902 - 1980

1902: IN ZWEDEN WORDT AB SANA OPGERICHT >

- *1903: In Noorwegen wordt Värme och Ventilations opgericht.*
- *1964: AB Sana en Värme och Ventilations fuseren, Nordiska Värme Sana, een sterke werktuigbouwkundige speler, is een feit.*
- *1980: Het Zweedse constructiebedrijf Armerad Betong Vägförbättringar (ABV) neemt Nordiska Värme Sana over.*

1981 - 1989

> NORDISKA VÄRME SANA FUSEERT MET EEN DOCHTERONDERNEMING VAN ABV >

- *1981: Nordiska Värme Sana fuseert met een dochter-onderneming van ABV, Balken Rör AB. Naam van de nieuwe onderneming: NVS Installations AB.*
- *1988: ABV wordt gekocht door Nordstjernan AB, de naam van NVS Installations verandert in NVS Nordiska Värme Sana.*
- *1989: Start van lange reeks overnames en sterke groei.*

2006 - 2008

> NVS WORDT GEKOCHT DOOR TRI INSTALLATION ACQUISISTION AB

- *2006: NVS wordt gekocht door Tri Installation Acquisistion AB, eigendom het private equity huis Trition.*
- *2007: NVS bereikt sunstantiële schaalgroote en is 'best in class' in Zweden en Noorwegen.*
- *2008: Imtech neemt NVS over.*

De 'ss Rotterdam'.

100 | 101

Overzicht belangrijkste overnames van:

- Internatio
- Internatio-Müller
- Imtech

Internatio

1963: Van Buuren (Nederland)
1967: Rietschoten & Houwens (Nederland, mondiaal actief)
1968: Van Swaay (Nederland en Nederlands Indië)

Internatio-Müller

1973: Nettenbouw (Nederland)
Saval (Nederland)
1987: Tummers-Cremer (Nederland)
1989: Vonk (Nederland)
1988: ABI-Temse (België)
1993: Idéal Chauffage (België)
1996: Turnkiek (Nederland)
1997: ROM (Duitsland)
WPS (Nederland, USA, Canada)
1998: Van Looy Group (België)
Elro (België)
1999: PAC (Nederland)
Baltic Beheer (Nederland)
Electro Begaux (België)
2000: Inter Networks (Nederland)

Imtech

2001: Datelnet (Nederland)
Rheinelektra Technik (Duitsland)
Mountside (Nederland)
Novocalor (Spanje)
IMDEA (Spanje)
Ravebo (Nederland)
Bostec (Nederland)
EIA (België)
2002: HSC Regelungstechnik (Duitsland)
VABA (Nederland)
CTC (Nederland)
UPS (UK)
Vimek (Nederland)
Delen van Landis (Duitsland, België, Engeland en Zweden)
Farnest Engineering (Nederland)
Brocom (Nederland)
2003: Meica (UK)
2004: BrightHouse (Nederland)
Deel van HDW-Hagenuk Schiffstechnik (Duitsland)
Eniac (Nederland)
2005: Synerco (België)
Goodmarriott & Hursthouse (UK)
Mavisa (Spanje)
2006: Deel A. Hak Industrie (Nederland)
Fritz & Macziol (Duitsland)
Tess (USA)
Industrieel Onderhoud Emmtec Services (Nederland)
Radio Holland Group (Nederland, mondiaal actief)
2007: Metubsa (Spanje)
Suir Engineering (Ierland)
X-Wert Consulting (Duitsland)
Interex (Zwitserland)
Free Technics (Nederland)
Hoffmann (Luxemburg)
BMS (Duitsland)
Aqua Group (UK)
Peek Traffic (Nederland en UK)
Seacoast Electronics (USA)
Luxemburgse service-activiteiten van Cegelec (Luxemburg)
2008: Huguet (Spanje)
Neo (Duitsland)
NVS (Zweden, Noorwegen, Finland)
ILS (Oostenrijk)
STAS (Duitsland)
Fit IT, Ebit en Thinking Solutions (België)
IT&T (Zwitserland)
REAL Solutions Group (UK)
Van Berge Henegouwen (Nederland, mondiaal actief)
Pertec (Zuid-Afrika)
2009: Sundsvalls Rörteknik (Zweden)
Olav C. Jensen & Søn (Noorwegen)
Furustad (Noorwegen)
Arconi (Roemenië)
(Tweede deel) Huguet (Spanje)

102 | 103

De geschiedenis van Imtech:

Geloof in eigen kracht!

De geschiedenis van Imtech vanaf de 'geboorte' in 1993, is het verhaal van het succesvol samenbrengen van innovatief vermogen, gedreven professionals en ambitieuze opdrachtgevers. Het is het verhaal van mensen die geboeid zijn door technologie. Van mensen die ervan overtuigd zijn dat technologie werkprocessen kan verbeteren, het leven kan veraangenamen en de wereld kan helpen verbeteren. Mensen die geloven in hun eigen visie, missie en 'drive' en deze met andere mensen willen en weten te delen. Het verhaal van Imtech is het verhaal van het succes van de technologie zelf én het verhaal van geloof in eigen kracht.

Technologie voor CERN in Genève.

Genesis

Voor het beschrijven van het ontstaan van ons bedrijf moeten we terug naar de tweede helft van de negentiende eeuw. Dan wordt de wereld op zijn kop gezet door een groot aantal technologische uitvindingen: elektriciteit, de benzinemotor, de telefoon, centrale verwarming. Het is in deze tijd dat de 'moederbedrijven en stamvaders' van Imtech het levenslicht zien. Visionaire ondernemers voelen aan dat er grote veranderingen op til zijn en richten innovatieve bedrijven op die zich toeleggen op technische dienstverlening. Dat gebeurt overal in Europa. Zo begint in Nederland Jan Jacob van Rietschoten, onze 'stamvader' in 1860 een innovatieve technische onderneming die later zou uitgroeien tot het succesvolle Van Rietschoten & Houwens. Ook het Nederlandse Van Buuren (al in 1808 opgericht) komt rond die tijd tot bloei. In Duitsland zien ROM - Rudolph Otto Meyer - (1858) en Rheinelektra Technik (1874) het levenslicht. In de VS Westinghouse (1886). Allemaal initiatieven die uitgroeien tot respectabele ondernemingen. In het andere deel van dit boekje vindt u de korte geschiedenissen van deze oudste, maar ook andere 'stamvaders' van Imtech.

De I en M van Imtech

Ook twee respectabele Rotterdamse handels- en havenbedrijven, Internatio (1863) en Müller (1878), spelen een beslissende rol in het ontstaan van Imtech. Lange tijd opereren deze twee ondernemingen gescheiden van elkaar, maar in 1970 besluiten ze te fuseren. Rond 1990 bestaat Internatio-Müller (IM) uit een conglomeraat van bedrijven, waarvan er zo'n 35 in techniek gespecialiseerd zijn. Allemaal monodisciplinaire - elektrotechnische of werktuigbouwkundige - ondernemingen, die nauwelijks met elkaar samenwerken. Het is in deze periode dat René van der Bruggen, destijds directeur van Van Buuren - Van Swaay, één van de dochtermaatschappijen van Internatio-Müller, en thans CEO van Imtech, samen met Wil Maas (Van Rietschoten & Houwens) en Jan Mussche (Nettenbouw) zijn visie ontwikkelt op multidisciplinaire technische dienstverlening. In 1993 besluit de Raad van Bestuur van IM tot het samenbundelen van alle technische IM-bedrijven. Internatio-Müller Techniek, later afgekort tot het makkelijk uitspreekbare Imtech, is (intern) een feit.

Profiel Imtech

Imtech N.V. is een Europese technische dienstverlener op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw. Met ongeveer 23.000 medewerkers realiseert Imtech opbrengsten van ruim 4 miljard euro op jaarbasis. Imtech heeft sterke posities in de markten buildings, industry en infra/traffic in de Benelux, Duitsland, Oost-Europa, Scandinavië, de UK, Ierland en Spanje en in de mondiale maritieme markt. In totaal bedient Imtech 20.000 klanten. Imtech biedt toegevoegde waarde in de vorm van integrale en multidisciplinaire totaaloplossingen die leiden tot betere bedrijfsprocessen en meer rendement voor opdrachtgevers én van de klanten die zij op hun beurt bedienen. Imtech biedt ook oplossingen die bijdragen aan een duurzame samenleving, bijvoorbeeld op het gebied van energie, milieu, water en mobiliteit. De aandelen Imtech zijn genoteerd op de effectenbeurs van Euronext, waar Imtech is opgenomen in de Midkap Index. Het aandeel Imtech is tevens opgenomen in de Dow Jones STOXX 600 index.

Deutsche Bank, Frankfurt: het meest 'groene' gebouw in Europa.

Imtech = E + ICT + W

In 1995 legt Van der Bruggen de multidisciplinaire visie samen met een klein groepje bevlogen mensen vast in een strategische blauwdruk. De blauwdruk uit 1995, die eigenlijk het geboortecertificaat van Imtech is, beschrijft de samenwerking tussen bedrijven op het gebied van elektrotechniek (E), informatie- en communicatietechnologie (ICT) en werktuigbouw (W). Uitgedrukt in een formule: Imtech = E + ICT + W. De nota schetst de ambitie om de complete kolom van dienstverlening in te vullen en schildert een eerste Europees groeiperspectief.

De kinderjaren

De eerste jaren van Imtech, na 1995, zijn de jaren waarin de E- en W-bedrijven met elkaar beginnen samen te werken en daarna langzaam maar zeker worden geïntegreerd. Het is de ook periode waarin nieuwe technologieën binnen het concern opbloeien. Eerst heet het nog 'telematica' en technische automatisering, later informatie- en communicatietechnologie (ICT). Imtech onderkent in een vroeg stadium de mogelijkheden van ICT, mede doordat het via Van Rietschoten & Houwens al veel kennis van de basis van deze 'nieuwe' technologie bezat (tientallen jaren eerder al als 'computerkunde' toegepast aan boord van schepen en in wetenschappelijke computers). Met de overname van de innovatieve ICT-speler Turnkiek in 1996 zet Imtech de eerste schreden op het

Het 'groene' stadion voor de Olympische Spelen 2012 in Londen.

150 JAAR Imtech = E + ICT + W

pad van de 'moderne' ICT. In de jaren daarna volgen tientallen succesvolle overnames. Het verschaft Imtech een nagenoeg uniek portfolio: geen enkele andere onderneming in Europa beschikt over de combinatie van elektrotechniek, informatie- en communicatietechnologie én werktuigbouw in combinatie met de schaalgrootte zoals Imtech die inmiddels kent. Minstens zo belangrijk is dat Imtech er in deze periode ook voor kiest zich te richten op technisch beheer en onderhoud. Daarmee sluit Imtech de cirkel van dienstverlening en wordt het mogelijk langdurige en intensieve relaties met opdrachtgevers aan te

Een 'groen' datacenter.

gaan. Ook in geografisch opzicht groeit Imtech snel. Naast een ijzersterke positie in Nederland kenden we van oudsher al kleine vestigingen in België en Spanje, maar met de overname van ROM (Rudolph Otto Meyer) in 1997 wordt Imtech ook in Duitsland in één klap één van de grootste spelers op de markt voor technische dienstverlening.

Imtech wordt een merk

Vanaf 1998 krijgt de bundeling van monodisciplinaire bedrijven in een multidisciplinaire organisatie definitief vorm. Imtech Projects, Imtech Maintenance, Imtech Marine & Industry en Imtech Systems worden onder de naam 'gebundelde kracht in techniek' één voor één op de Nederlandse markt geïntroduceerd. Daarna volgt de 'marktdoop' van Imtech Belgium. Het zijn stuk voor stuk multidisciplinaire bedrijven met een sterke basis in elektrotechniek én werktuigbouw en deels zelfs met kennis van ICT: hét multidisciplinaire antwoord op uitdagende vraagstukken van honderden klanten. Later volgt de introductie van Imtech ICT. De naam Imtech wordt een merk. Nog weer een volgende stap is dat het conglomeraat Internatio-Müller besluit de niet-technologische kern-

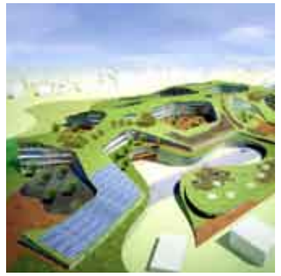
< Energiezuinige (diesel) elektrische voortstuwing.

< Hightech security.

activiteiten af te stoten en zich volledig te concentreren op technologie, de core business van Imtech. In 2001 is de transformatie rond. Internatio-Müller gaat verder onder de naam Imtech, een nieuw en ambitieus beursfonds met een notering aan de Euronext in Amsterdam.

System Integration

Met de introductie van het merk Imtech ontstond een nieuwe vorm van technische dienstverlening. Het dienstenpakket beslaat het complete spectrum



Green Office 2015®.

van de technische kerndisciplines elektrotechniek, ICT en werktuigbouw; we bedienen de markt in de volle breedte. Tegelijkertijd beheerst Imtech de complete technologiekolom, van advies en ontwerp tot en met implementatie, maintenance en management. Klanten krijgen één aanspreekpunt voor alle technologische oplossingen waarvan zij gebruik maken. System Integration, zo noemt Imtech dat in deze periode. De onderneming speelt succesvol in op de tendens bij bedrijven om zich te concentreren op hun eigen core business en om niet-kernactiviteiten, zoals de zorg voor de

techniek, integraal uit te besteden aan daarin gespecialiseerde bedrijven. Belangrijke opdrachten waarbij diverse Imtech-bedrijven voor het eerst multidisciplinair met elkaar samenwerkten waren de order voor de multidisciplinaire technologie in een research- en productiecentrum van biotechnoloog Amgen in Breda en de order voor alle technische oplossingen in het nieuwe hoofdkantoor van ABN AMRO in Amsterdam. Deze opdrachten vormden - zowel extern als intern - het bewijs dat het concept van system integration, ofwel complete multidisciplinaire technische dienstverlening, werkte. Langzaam maar zeker gaf de 'cross-selling' tussen elektrotechniek en werktuigbouw meer 'spin-off'. De opbrengsten stegen spectacular, net als het resultaat.

Digitalisering

De opkomst van de ICT-technologie en het internet veroorzaken een veranderingsproces dat minstens even ingrijpend is als destijds de introductie van

Een windtunnel voor BMW.

elektriciteit. Informatie- en communicatietechnologie dringt door tot in alle facetten van bedrijfsprocessen en het dagelijks leven. Het aandeel van

E en W: een onmogelijke combinatie?

Tot aan de jaren negentig bestond een strikte scheiding tussen de disciplines. Je had de wereld van elektrotechniek (E) en er was de wereld van werktuigbouw (W); de lucht- en klimaattechnologie. Twee disciplines met een eigen cultuur, eigen kennis, een compleet andere instelling en een totaal verschillende benadering van professionele opgaven. Vanuit dat oogpunt bezien was het samenbundelen van E en W in één organisatie niet echt een voor de hand liggende gedachte. Toch ligt in dat idee de oorsprong van Imtech.

technologische ICT-oplossingen in de totale investering voor gebouwen, industrie, infrastructuur, schepen en de telecomindustrie groeit snel. Logisch, want wat is een ziekenhuis zonder ICT? Of een stadion, een universiteit, een tunnel, een intranet? ICT is de motor voor economische en maatschappelijke ontwikkeling geworden. Daarom besloot Imtech versneld in te zetten op het bouwen van een Europese as met sterke en innovatieve ICT-bedrijven en op een intensieve samenwerking met wereldmarktleiders als IBM, Microsoft en Cisco. Enerzijds om vroegtijdig nieuwe innovatieve technologieën in huis te hebben. Anderzijds om een brede kruisbestuiving van ICT binnen Imtech tot stand te brengen.

Ondernemerschap

Geheel in de traditie van de innovatieve 'grondleggers' van Imtech, die in hun tijd stuk voor stuk succesvolle ondernemers waren, geldt 'ondernemerschap' als een groot goed binnen Imtech. Imtech is immers een decentrale organisatie met op elke managementpost een ondernemer pur sang. Ondernemerschap én technologie vormen de ingrediënten van het Imtech-succes. Elke Imtech-organisatie (land, divisie, business unit, afdeling) zit 'dicht' op de markt, beschikt over unieke domeinkennis van die markt, 'ruikt' als het ware de kansen en handelt snel. Nieuwe ontwikkelingen worden met beide handen aangegrepen. Dreigt het verkeer in Europa tot stilstand te komen? Wij bouwen

ICT: basis voor Imtech-succes.

de verkeerscentrales waarmee verkeersstromen worden beheerst. Ontstaat er door de internethype behoefte aan grootschalige data-opslag? Wij bouwen innovatieve datahotels. Bij de doorbraak van UMTS (de derde generatie voor mobiele communicatie) verzorgt Imtech de 'roll out' van complete netwerken. Ook loopt Imtech voorop in de ontwikkeling van nieuwe concepten voor energiemanagement. Groeit de vraag naar duurzame

energie? Imtech speelt er snel op in en realiseert inmiddels een kwart van haar opbrengsten in de markt voor 'energy & environment'. Maar Imtech is ook van de partij bij de eerste projecten in Nederland en Duitsland die worden ontwikkeld in Publiek Private Samenwerking (PPS). In de maritieme technologie is Imtech dé innovator op het gebied van platformautomatisering of dieselelektrische aandrijving aan boord van schepen. Zonder over een grootschalig centraal R&D-centrum te beschikken blijkt Imtech in staat telkens weer aansprekende nieuwe concepten te introduceren. Conceptinnovatie wordt vertaald naar proces- en productinnovatie en Imtech is in staat om dit succesvol in nieuwe projecten door te ontwikkelen.

Imtech bevordert de mobiliteit in Europa.

Geografische groei

In de loop der jaren neemt Imtech een groot aantal bedrijven over, zie pagina 102/103. Leidraad bij die acquisities is steeds om sterke en succesvolle bedrijven te zoeken die actief zijn in een van onze 'traditionele' vakgebieden: elektrotechniek (E) of werktuigbouw (W). Vrijwel altijd gaat het daarbij om monodisciplinaire bedrijven. De volgende stap

is de verbinding te maken tussen E en W en vervolgens met ICT. Veel van die E- en W-bedrijven zijn nog in handen van een familie en komen, hoewel goed geleid, autonoom niet tot verdere sterke groei: ze zijn 'te klein voor het tafellaken, te groot voor het servet'. Soms ontbreekt ook de opvolging binnen zo'n onderneming. De risico's om dergelijke bedrijven over te nemen zijn beperkt. Imtech acquireert op vertrouwd terrein, kent de business en de bedrijfscultuur van haver tot gort. Zo heeft het afgelopen decennium stapsgewijs de expansie van Imtech plaatsgevonden: in België, Luxemburg, Duitsland, Spanje, Engeland, Ierland, in de Scandinavische landen, maar ook in Oostenrijk en Zwitserland: het is het uitrollen van de succesvolle Imtech-formule.

Groei in technologie

Een tweede as waarop Imtech groeit is de technologie zelf: technologie voor het opwekken en zo zuinig mogelijk gebruiken van duurzame energie, maritieme technologie, lucht- en klimaattechnologie, procestechnologie, brandbeveiliging, toegangstechnologie, parkeertechnologie, meet- en regeltechiek, verkeerstechnologie, business intelligence, software, vermogenselektronica, technische automatisering etc. Het doel van onze integrale technische dienstverlening is een verbetering van de bedrijfsvoering bij onze klanten, een betere afstemming op wensen van de eindgebruikers en een lagere Total Cost of Ownership (de totale exploitatiekosten over de looptijd van de techniek). Het resultaat? Continuïteit voor de klant. Langdurige samenwerkingsrelaties. Financiele kracht door een sterke balans. Persoonlijke ontwikkeling en een prettig werkklimaat voor medewerkers. Innovatie en, natuurlijk, het creëren van aandeelhouderswaarde.

< Olie en gas: core business van Imtech.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Het besef dat ondernemingen een bijdrage kunnen leveren aan een duurzame samenleving die is gebaseerd op respect voor mens en natuur, grijpt

Een digitale scheepsbrug.

in de eerste jaren van de eenentwintigste eeuw snel om zich heen. Imtech is zich daar al langer van bewust en kiest daarbij een pragmatische benadering: veel van de projecten waarvoor Imtech de technologie verzorgt dragen immers bij aan duurzaamheid en leveren een belangrijke bijdrage aan het aanpakken van maatschappelijke vraagstukken zoals bio-energie, energiebesparing, energiemanagement, een lagere uitstoot van schadelijke emissies, vermindering van fijnstof en schoon drink- en afvalwater. Maar we werken ook mee aan een betere beheersing van de voedselketen, de ontwikkeling van milieubewuste auto's, een patiëntgerichte zorg, optimale veiligheid, milieubewuste R&D en nog veel meer. De principes van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) hebben we ingebed in onze bedrijfsprocessen, maar ze zijn ook terug te vinden in onze Business Principles en HR-Principles en in ons beleid op het gebied van Quality, Health, Safety & Environment (QHSE). Maar Imtech gaat verder. Naast een 'groen' wagenpark, 'groene' kantoren, 'carbon foot print' meting en een MVO 'Code of Supply' voor onze leveranciers, hebben we het initiatief genomen voor de ontwikkeling van duurzame gebouwen (Green Office 2015®) en hebben we 'Shared Success in Developing Countries' geïnitieerd. Hierbij zenden we Imtech-medewerkers uit naar ontwikkelingslanden om een bijdrage te leveren aan het oplossen van lokale technische problemen. Sleutelwoorden daarbij zijn kennisoverdracht en het geven van een 'boost' aan de lokale 'community'. Zo laten we zien dat MVO voor ons geen modegril is.

Sterke speler op luchthavens.

Gedreven Imtechers

De geschiedenis van Imtech is het verhaal van marktgerichte en gedreven medewerkers, die technische oplossingen zoeken en vinden voor de actuele vraagstukken waar de samenleving behoefte aan heeft. Die hun klanten goed willen bedienen door zich af te vragen wat de klanten van de klant willen. Die eerlijk zaken willen doen volgens het principe 'doen wat je zegt en zeggen wat je doet'. Mensen die het beste van zichzelf geven omdat ze weten dat hun inbreng ertoe doet en gewaardeerd wordt. In onderzoeken naar klanttevredenheid krijgen de medewerkers van Imtech voor hun kennis en inbreng vaak de hoogste score, dat zegt genoeg … Bovendien slagen we er in onze medewerkers te 'boeien en te binden', hun partners en kinderen bij de activiteiten te betrekken. De HR-Principles van Imtech (zie kader) worden intern breed gedragen en gedeeld.

> Hightech cleanroom-technologie.

Strategie: geloof in eigen kracht!

De afgelopen vijftien jaar hebben bewezen dat Imtech op de goede weg is. De CAGR ('Compound Annual Growth Rate', het gemiddelde jaarlijkse groeipercentage over een tijdseenheid) in de periode vanaf het ontstaan van Imtech in 1993 tot en met 2008 bedraagt voor de opbrengsten 15% en voor het resultaat (EBITA) 24%. Met deze groeipercentages behoort Imtech tot de snelst groeiende technische bedrijven in Europa en vormt het voor veel financiële analisten dé benchmark in de sector. Het brede Europese portfolio maakt ook in de toekomst verdere groei mogelijk, ook al omdat aan opdrachtgevers een steeds hogere toegevoegde waarde wordt aangeboden. De vraag naar totale technologische dienstverlening neemt nog steeds toe. Het vertrouwen in Imtech blijkt uit het groeiend aantal vaste opdrachtgevers en de toename van grootschalige en langdurige onderhoudscontracten. Imtech groeit snel in Europa en bouwt een sterke reputatie op. De afgelopen jaren hebben we op alle strategische fronten vooruitgang geboekt, waarmee we weer belangrijke stappen hebben gezet naar de doelstellingen die

Luxe jachten: boordevol met Imtech-technologie.

Unieke droogtechnologie voor Airbus.

we voor 2012 hebben geformuleerd. Imtech wil de beste dienstverlener zijn, zowel in Europa als op de internationale maritieme markt. We willen in elk land waar we actief zijn en op elke markt die voor ons relevant is een top-3 positie bereiken. We streven voor het jaar 2012 naar opbrengsten van 5 miljard euro onder handhaving van een doelstelling voor een operationele EBITA-marge van 6%. Hoewel het economisch speelveld tijdens de financiële crisis van eind 2008 en 2009 drastisch is gewijzigd, achten we onze strategische doelen zonder meer haalbaar. Imtech werkt in tientallen landen en honderden regio's. We zijn actief in talloze markten, marktsegmenten en niches. We opereren zeer succesvol in de groeimarkten van energie, milieu en water. We beschikken over duizenden onderhoudscontracten in de meest uiteenlopende markten. Imtech heeft bijna 20.000 klanten. Onze flexibele projectorganisatie blijkt telkens weer in staat behendig op nieuwe ontwikkelingen in te spelen. We geloven sterk in onze eigen multidisciplinaire oplossingen en decentrale marktbenadering, in het ondernemerschap en de gedrevenheid van onze medewerkers. Kortom: Imtech gelooft in eigen kracht.

< Hoofdkantoor ABN AMRO in Amsterdam: vol met techniek van Imtech.

De acht HR-Principles van Imtech

- ***Wederzijds vertrouwen:*** *verwoord in integriteit, respect en betrouwbaarheid.*
- ***Persoonlijke ontwikkeling:*** *aandacht voor de ontwikkeling van medewerkers, groei van medewerkers leidt tot groei van de onderneming.*
- ***Leiderschap:*** *voortdurend verbeteren en ontwikkelen van leidinggevende posities, gerichte aandacht voor leiderschapskwaliteiten en het leveren van prestaties.*
- ***Juiste mensen op de juiste plaats:*** *een functie voor het leven bestaat niet meer, voortdurende groei en ontwikkeling passend bij de levensfase van medewerkers en aansluitend op de behoefte van de onderneming.*
- ***Arbeidsvoorwaarden:*** *het betalingsniveau van Imtech is concurrerend en gericht op individuele prestaties en persoonlijke ontwikkeling, met aandacht voor verdere flexibilisering en aanpassing naar behoefte en omstandigheden van medewerkers.*
- ***Gezond ondernemen:*** *veiligheid, gezondheid en welzijn als centrale thema's voor elke medewerker, in elke functie en onder alle werkomstandigheden.*
- ***Balans werk en privé:*** *door te zoeken naar flexibeler werkvormen zoals thuiswerken en door de afweging tussen werk en privé (zorgtaken), krijgen medewerkers de ruimte om langer en gezonder te werken.*
- ***Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen:*** *pragmatisch, passend bij core business Imtech, doelgericht, onderscheidend, verder gaan dan wettelijk verplicht is.*

Tot slot

Dit is in een notendop het verhaal van Imtech. Het is een kroniek van gedreven mensen met visie, die eendrachtig samenwerken aan de integratie van innovatieve technologieën. Mensen die actief zijn op het kruispunt van economie en maatschappij. De concepten en diensten van Imtech leveren meetbare toegevoegde waarde. Imtech biedt technologische totaaloplossingen die ons werk en ons leven makkelijker en aangenamer maken. Oplossingen die leiden tot betere bedrijfsprocessen, tot een hogere omzet en rendement van opdrachtgevers én de klanten die zij op hun beurt bedienen. Die bovendien een directe bijdrage leveren aan algemene economische groei. Maar Imtech werkt ook intensief aan oplossingen voor maatschappelijke vraagstukken, zoals energie, milieu, water, zorg, mobiliteit en veiligheid. We vatten dat alles samen in een pakkende pay off: wij de techniek, u het resultaat: Samen Succesvol! ■

IMTECH N.V.

QUINTERIUM OFFICES I

KAMPENRINGWEG 45A

2803 PE GOUDA

INFO@IMTECH.EU

WWW.IMTECH.EU

COLOFON

UITGAVE VAN

IMTECH N.V.

INITIATIEF VAN

PIETER KOENDERS

CEES VAN DER KREEKE

MARK SALOMONS

TEKSTEN

DE NIEUW LIJN:

ROB DANIËLS

TRUDY VAN DIJK

NITA PLEUNE

IMTECH:

PIETER KOENDERS

EINDREDACTIE

PIETER KOENDERS

JACQUELINE HENDRIKS

NIENKE VAN DER VEER

OPMAAK EN LITHOGRAFIE

ANTONISSE VORMGEVING

ILLUSTRATIES©

PAUL KERREBIJN

DRUKWERK

DRUKKERIJ VAN AS

EUROPOINT MEDIA

MET DANK AAN

ANNET BOERS

RENÉ VAN DER BRUGGEN

ELS DE CLEENE

SANDRA GARRIDO

BOUDEWIJN GERNER

TON HALKES

YVONNE HAVIK

KATHRIN HOFFMANN

ANN-SOFI HOIJENSTAM

TREVOR HURSTHOUSE

MEVROUW G. JORDAAN-VAN HASSELT

IRENE KERSSEBOOM

BERT KIEKENBELT

PETER KRONENBERG

DAVID LITTLEHALES

JAVIER LLANOS

PIET VAN LOOY

ASTRID MARRÉ

HENK MIDDELKOOP

LEO VAN OBBERGHEN

NATHALIE VAN POPERING

DENISE READ

BASILIO RODRÍGUEZ

CECILIA ROSÉN

CHANTAL SCHEURS

LOEKI SLAGTER

JIM STEELE

AAD STUTE

MIRJAM TUMMERS

RIA VISSCHER

YBO VISSER

SEINE DE VRIES

SARI VAN DER WAAL

ALISON WHEATLEY