



**BJÖRN VAN ODIJK VAN WÜRTH FINANCE:**

# VERTROUWEN ALS BASIS VAN ALLES

TEKST BABETTE MARGES | FOTO'S ERIK DE BROUWER

*Würth Finance, deels gezeteld in Den Bosch en deels in het Zwitserse Rorschach, bestaat dit jaar veertig jaar. Als onderdeel van de Würth Group, wereldmarktleider op het gebied van bevestigingsmaterialen, heeft het zijn bestaansrecht meer dan bevestigd. Björn van Odiik, een van de twee general managers van Würth Finance, rest nu de taak om het bedrijf goed geoutilleerd de digitale toekomst in te loodsen.*

Van Odijk heeft er alle vertrouwen in dat dat gaat lukken. En dat vertrouwen is gebaseerd op een aantal pijlers. Die betreffen niet alleen interne aangelegenheden, maar ook de relatie met klanten en leveranciers. Zodoende speelt Crowe Foederer hier ook een rol in, maar daarover later meer. Eerst een nadere kennismaking met Würth Finance en het Duitse moederconcern.

**Van 2 naar 75.000**

Adolf Würth startte in 1945 zijn schroevengroothandel in Duitsland met twee werknemers in dienst. Lang heeft hij helaas niet aan de opbouw van zijn bedrijf kunnen werken, want hij stierf op relatief jonge leeftijd. Zijn zoon Reinhold Würth nam met 19 jaar de familiezaak over en is vandaag de dag nog zeer betrokken bij de organisatie. Zijn dochter Bettina Würth is als voorzitter van de adviesraad actief. Samen waken ze over de bedrijfsstrategie en -cultuur. Van Odijk: „Ondanks dat er vierhonderd bedrijven verspreid over tachtig landen onder de paraplu van de Würth Group vallen, heerst er toch een familiale bedrijfscultuur. Dat heeft te maken met het sterke gevoel dat we allemaal hetzelfde doel najagen. We willen met z'n allen onze klanten tevredenstellen en hebben er plezier in als dat lukt. Het gemeenschappelijk succes bindt ons, ook al zijn de culturen in al die landen heel verschillend.”

Inmiddels werken er wereldwijd 75.000 mensen bij Würth. Kennelijk lukt het om al die neuzen dezelfde kant op te krijgen, want de omzet stijgt steevast ieder jaar. Het geheim dat hierachter zit? Volgens van Odijk: „Onze organisatie bezit een krachtige ondernemersgeest. We staan dichtbij de klant en dat kun je bijna letterlijk nemen, want ruim veertig procent van het personeel bestaat uit buitendienstmedewerkers. Door goed te luisteren naar onze klanten, door vragen te stellen en mee te denken, kunnen we uitstekend inspelen op de markt. Daarbij zijn duurzame relaties van belang. Wij lopen niet meteen weg als er een issue is. Andersom verwachten wij dat ook van onze klanten. Wederzijds vertrouwen is een sleutelfactor in de samenwerking.”

Ook Würth Finance drijft op deze lange-termijnvisie. De onderneming verleent financiële diensten aan alle bedrijven binnen de groep. Ze verzorgen het betalingsverkeer aan leveranciers, adviseren over financiële risico's en financieren de groepsbedrijven. Simpel gezegd fungeren ze als interne bank. De general manager licht toe: „Als inhouse bank hebben wij hetzelfde belang als de operationele bedrijven. Als zij zich op hun kerntaken richten, is de groep succesvol. Daarin willen wij ontzorgen door het aanbieden van financiële diensten. Quick wins zijn voor ons niet interessant. Wij gaan voor financiële, stabiele groei.”

**IK KAN ECHT GENIETEN VAN AMBACHTELIJKE VAKMENSEN**

De Finance tak wordt ook wel Treasury genoemd. Het is een vakgebied dat Van Odijk bijna van jongs af aan intrigeert. Al maakte hij als 19-jarige eerst een uitstapje naar een heel ander beroepenveld, dat van goud- en zilversmid. „Ik heb de Vakschool Schoonhoven gevolgd waar je wordt opgeleid voor de juweliersbranche. Dat had te maken met mijn wil om te creëren. Ik was - en ben nog steeds - erg onder de indruk van vakmanschap, met name de techniek die erachter zit. Ik kan echt genieten van vakmensen die een ambacht uitvoeren, of dat nou goudsmiden is of een muur metselen.” Het liep anders toen zijn docent bedrijfs-economie hem wees op zijn talent voor financiën. „Hij adviseerde me om bedrijfs-economie te gaan studeren. Daar ben ik hem nog steeds dankbaar voor.” Als pas afgestudeerde econoom startte hij zijn loopbaan bij Würth Finance dat destijds nog relatief klein was. „Ik zag toen niet direct mogelijkheden voor mezelf. Daarom ben ik bij andere bedrijven gaan kijken. Maar ik had wel moeite om hier te vertrekken. Ik heb ook altijd bewust contact gehouden met mijn oud-collega's.”

Bij DAF Trucks en Vanderlande Industries bekwaamde Van Odijk zich verder in het treasuryvak. Hij zette onder andere een afdeling op dit gebied op. Tot hij na ongeveer tien jaar gevraagd werd om terug te keren naar Würth Finance. De beslissing was niet moeilijk om te nemen. „De familiecultuur trekt me. Dat was destijds ook de reden waarom ik twijfelde om te gaan. Daarnaast kan ik hier nieuwe dingen doen en geniet ik veel autonomie.”

Sinds 2016 is Van Odijk general manager van Würth Finance, samen met zijn collega Roman Fust die dezelfde functie vervult in Zwitserland. De twee overleggen vaak en Van Odijk reist dan ook regelmatig af naar Rorschach. Zijn tweetaligheid komt in deze job uitstekend van pas. Als zoon van een Duitse moeder en Nederlandse vader, geboren in Leonberg in Zuid-Duitsland, leerde hij beide talen van jongs af aan. Tegenwoordig woont hij in het Brabantse Nuenen waar hij zijn huis van boven tot onder eigenhandig verbouwt. „Klussen en tuinieren zijn mijn uitlaatklep. Ik vind het heerlijk om met mijn handen te werken. Voor mijn drie kinderen heb ik alle drie de kinderkamers gemaakt. Maar ik verplaats bijvoorbeeld ook een deur als mijn vrouw vindt dat die elders beter uitkomt.”

**Maken of breken**

Zijn vrije tijd gaat op aan het creëren van een comfortabel huis, zijn werktijd besteedt hij aan het creëren van waarde. „Treasury is een essentieel onderdeel van het succes van een onderneming. Het kan er enorm aan bijdragen, maar het kan ook afbreken wat is opgebouwd. Ik haal er voldoening uit als ik met mijn werk de waarde van het bedrijf nog verder kan laten toenemen.” Dat doet Würth Finance onder andere door in financieel opzicht maximaal gebruik te maken van de grote diversiteit en financiële kracht van de groep. „Er is een groot verschil met een gewone bank. Wij trekken namelijk niet meteen de stekker eruit als er niet genoeg winst gemaakt wordt. Wij staan voor een lange-termijnrelatie en een hoge mate van vertrouwen.” Dat brengt het gesprek op de bijna twintigjarige band met Crowe Foederer. „Ik heb twee jaar geleden het contact overgenomen van mijn voorganger en vond het meteen prettig samenwerken.



Foederer verzorgt onze payrolling en het bijbehorende belasting- en HR-advies. En dat is bij ons ingewikkelder dan anders, want we hebben veel buitenlandse werknemers in dienst. Gelukkig weten zij precies hoe het werkt. Wat ook fijn is, is dat ik altijd kan bellen en dan direct contact heb met de juiste specialist. Ik ken ze bij naam; onze relatie is heel persoonlijk. We gaan als bedrijven al ver terug samen.”

**Fintech**

Voorlopig ziet Van Odijk, nu 43 jaar, zichzelf nog wel een tijdje zitten bij Würth. Hij ziet het als zijn taak om de onderneming de toekomst in te loodsen die gedomineerd zal worden door Fintech. Dat is een verzamelnaam voor technisch innovatieve producten en diensten in de financiële sector. Deze innovaties zorgen voor een vereenvoudiging en versnelling in financiële diensten, met name in betalingsverkeer. „Het kan allerlei kanten op gaan. Ik wil de voordelen ervan gebruiken en ons beschermen tegen de nadelen. Zo zijn we nu bijvoorbeeld bezig met de uitrol van Würth Omnichannel Payment Gateway, de WOPG. Dit is een intern platform voor betalingsverkeer in alle digitale vormen. De komende jaren gaan we dit nog verder ontwikkelen.”