

DIAGO

Speech Henk d.d. 18 oktober 2007

Op zondag 25 januari 2004 nam Henk het initiatief om een mailtje te sturen aan Diago. Hij was na zijn vertrek bij MaxCredible, weer beschikbaar op de markt. Henk kenden we al veel langer, namelijk als klant van Diago bij bedrijven zoals Duthler en MaxCredible.

De eerste gesprekken volgden vrij snel, en vergeten doen we deze gesprekken niet. Henk was de eerste en tot op heden de enige sollicitant die tijdens de verschillende gesprekken altijd iets lekker meebracht, namelijk Spakenburgs plak.

Zijn rol bij Diago was om de verdere groei en professionalisering van Diago in alle opzichten mogelijk te maken.

Hierbij heeft hij enorme slagen gemaakt op het gebied van Sales, herstructurering van het team en het begeleiden van de medewerkers. Daarnaast was hij de jurist voor de hele groep. Vele contracten en juridische adviezen kwamen van zijn hand.

Door zijn open houding en warme karakter had eigenlijk iedereen wel een relatie met hem.

Zijn forse postuur met die kale kop zorgde er ook voor dat je eigenlijk niet om hem heen kon en hij overal duidelijk bovenuit kwam.

Raakte je eenmaal met hem in gesprek dan maakte zijn grote blauwe ogen vaak snel een speciale indruk en voelde het allemaal heel vertrouwd.

Tijdens zijn carrière bij Diago hebben vele collega's, klanten en relaties allemaal wel een band met Henk opgebouwd. Hierbij speelden er een aantal van zijn typerende eigenschappen een grote rol, die wij u niet willen onthouden.

Werktijden

Op het werk verscheen hij het liefst om half acht - waarschijnlijk door zijn eerdere ervaringen op de markt. Lekker voor de files uit, met de bedoeling weer op tijd op huis aan te gaan, al lukte dat lang niet altijd.

Vanuit zijn werkplek had Henk een mooi uitzicht op de voorkant en ingang van ons kantoorpand. Iedereen die 's ochtends binnenkwam liep langs zijn bureau en werd altijd hartelijk begroet.

Soms met een persoonlijke titel zoals "Hé Keeltsie", "Goeiedag", "Hé Swah", "Vriendddd" en "De Snor". Ook was hij erg attent als iemand in nieuwe kleding op kantoor verscheen, en merkt hij het direct aan je als er iets speelde of tegenzat.

Gevulde Koeken

De gevulde koeken speelden een centrale rol bij Henk. De klanten werden bij het maken van een eerste afspraak al direct gevraagd om voor gevulde koeken te zorgen voor bij de koffie. Dan zouden we het wel even bespreken. Ook als er voor collega's even iets 'gefixed' werd, moest er wel even de volgende dag gevulde koeken worden geregeld.

Dobbelstenen

Enkele van onze klanten hebben kunnen profiteren van onze speciale vrijdagmiddagkorting. Henk gooide dan met zijn 2 dobbelstenen en het aantal ogen bepaalde de extra korting die de klant dan kreeg op de bewuste vrijdagmiddag. Er was 1 voorwaarde: er moest wel die middag nog worden getekend.

Kinderen

Niet alleen binnen de organisatie maar ook bij vele van onze klanten en relaties wist Henk het gesprek altijd zo te sturen dat hij openlijk en trots kon vertellen over zijn zoontjes Max en Milan.

De afgelopen dagen kregen wij dan ook van klanten en relaties veelvuldig de specifieke vraag hoe het gaat met Max, Milan en Jantine.

Lunch

Tijdens de dagelijkse gezamenlijke lunch met collega's had hij niet alleen het meest riant gevulde dienblad, maar ook altijd het hoogste woord aan tafel. Hij verheugde zich altijd al de hele week op de wekelijkse special in de vorm van een warme snack. Toch was hij ook de laatste tijd erg verantwoord bezig met de sportschool en de moeilijke keuzes die hij moest maken in het bedrijfsrestaurant.

Stijlvol, Sicilië, Kleding

Telkens wanneer hij op vakantie op Sicilië was geweest kwam hij terug met mooie verhalen over het leven daar, zijn schoonfamilie en de wijnen uit de streek.

Henk droeg altijd graag stijlvolle Italiaanse kleding en schoenen.

Regelmatig nam zijn schoonfamilie dan ook kleurrijke blouzen mee en trots vertelde hij dan iedereen dat ze speciaal vermaakt moesten worden om zijn brede armen wat extra ruimte te geven.

Na zijn laatste vakantie dit jaar was hij beretrots op zijn nieuwste aanwinst: Een opvallende Italiaanse gesp voor op zijn riem, waarmee hij dan ook regelmatig op kantoor verscheen.

Vadertype

Henk was met zijn 39 jarige leeftijd gemiddeld 10 jaar ouder dan de rest van de collega's. Mede hierdoor zagen veel collega's hem als een vadertype en zij klopten dan ook geregeld bij hem aan voor persoonlijk advies. Regelmatig kwam hij ook bij collega's thuis over de vloer maar ook bij hem thuis stond de deur altijd voor iedereen open. Misschien ook wel door zijn overweldigende postuur, maar vooral door zijn duidelijke houding, werd hij al snel de stuurman van Diago.

Racing

Tot slot het racen. Een van de stempels die Henk op Diago heeft gedrukt is de sponsoring van de BMW 130i Cup. Samen met collega's, klanten en relaties kon Henk enorm genieten van alles rondom het circuit. Tijdens en na werktijd was de kans dan ook groot dat je Henk tegenkwam in een Diago Racing shirt of jas. Ook exclusieve toegang tot bijvoorbeeld de ertribune of de feesttent van een concurrerend merk was voor Henk geen probleem. Zo regelde hij onlangs drie kaarten voor de ere tribune, liep met twee vrienden de tribune op, nam de kaarten weer mee terug, en liep weer met twee andere vrienden de tribune op. Zo zat de ere tribune vol met vrienden van Henk. Waren de bewakers van de ertribune dan zo naïef? Nee, dat waren simpelweg óók vrienden van Henk.

U hoort het wel, Henk kon altijd vol trots vertellen over zijn Diago, zijn gezin, zijn Max, zijn Milan, zijn Spakenburg, zijn wereld. En nu moet zijn wereld het zonder Henk doen. We zullen het zonder zijn kracht, zijn trots, en zijn humor moeten doen. Henk, we zijn trots om jou gekend te hebben en we zullen je ontzettend gaan missen.

Diago Automatisering B.V.
Utrecht