

Vanuit vertrouwde schoot

Chiel van Rossum start vanuit de schoot van zijn oude werkgever met zijn droom: een eigen bedrijf in Son. De bedrijvenconstructie die hiervoor vanuit de Van Delft Groep is neergezet, geeft zowel de groep zelf, maar bovenal ambitieuze medewerkers kansen. Hoe jong ondernemerschap vorm, stimulans en steun kreeg.

Chiel van Rossum (36) werkte zijn hele carrière voor de Van Delft Groep, de grote totaalinstallateur uit Nieuwkuijk. Hij begon er, nog tijdens zijn HIT-W-studie in Utrecht, op zijn 19e als werkvoorbereider en groeide binnen de bedrijfsmuren tot projectleider van grote utiliteitswerken. Hij was verantwoordelijk voor de bouw van grote zorgcomplexen en distributiecentra. Van meet af aan was er de ambitie om zelf ondernemer te worden. "Dat zijn gespreksonderwerpen tijdens je functi-

oneringsgesprekken. Binnen Van Delft leek ik uitgegroeid. Op een gegeven moment lijkt een vertrek aan de orde." Maar zo ver kwam het niet.

Ruggensteun

Er kwam een inventieve oplossing binnen de groeiambities van de Van Delft Groep en binnen de ondernemersambities van Van Rossum. Het installatiebedrijf, dat in 2009 samen met oud-medewerker Tjerk van Opzeeland al totaalinstallateur Den Doorn in

Nieuwendijk had overgenomen, startte een vennootschap waarin een vijftal installatiebedrijven zijn ondergebracht (zie kader), waaronder specialisten op het gebied van koudetechniek en meet- en regeltechniek. Van Rossum kreeg onder deze paraplu de kans om zelf, met 50 procent van de aandelen, maar met ruggensteun te starten vanuit Son. Van Rossum Installatie (VRI) startte afgelopen december. "We hebben eerst een jaar lang gezocht naar een overnamekandidaat. Dat is niet gelukt. Uiteindelijk hebben we de knoop doorgehakt: we beginnen vanaf de grond. Het grote voordeel: geen ballast vanuit de historie. Het nadeel: nog geen orderportefeuille of personeel."

Eerst bedrijfsleider

Voordat Van Rossum zijn eigen naam aan de gevel schroefde, was hij eerst bedrijfsleider bij Den Doorn, onder de vleugels van Tjerk van Opzeeland. Het was een onderdeel van het plan: eerst vlieguren maken, voordat een eigen nest wordt gebouwd. "Hier heb ik geleerd om niet langer als projectleider te denken, maar als ondernemer. Nadenken over strategie, over personeel en niet alles beredeneren vanuit de techniek." In die periode groeide Den Doorn van 20 naar 55 mensen. Van Rossum was klaar voor de stap richting Son: een beetje thuis komen voor de inwoner van Sint-Oedenrode,



△ De focus op kleine en middelgrote utiliteit: wegblijven uit het aanbestedingscircuit, maar toegevoegde waarde bieden vanuit advies en integraal denken.

die onder de rook van Eindhoven naast hart, huis en gezin ook zijn zakelijke netwerk heeft. "Het bijzondere: door de teruggang in reistijd eet ik nu weer elke avond thuis." Van talentenvijver en veilig snuffelen naar het échte werk.

Visie ontwikkelen

Het grote zaaien is begonnen. Dankzij de steun in de rug vanuit 'de groep' kende het bedrijf een vliegende start. Aan werk geen gebrek. Sterker nog: het eerste jaar stevent VRI al op een omzet van 1,5 miljoen euro, hoger dan verwacht. De reikwijdte van de groep is verbreed, de flexibiliteit toegenomen. Van Rossum kan zijn energie

"Zaaien met Ruggensteun"

volledig steken in het benutten van zijn lokale netwerk en het koerszetten naar continuïteit. "Ik heb een duidelijke visie ontwikkeld van wat wij willen. De focus op kleine en middelgrote utiliteit. Wegblijven uit het aanbestedingscircuit, niet té messcherp de markt in, maar toegevoegde waarde bieden vanuit advies en integraal denken." De ruggensteun vanuit de collega-bedrijven is daarin goud waard, erkent Van Rossum. "De klant krijgt bij VRI echter wel de 1-op-1-aandacht die hij zoekt. Dat betekent dat ik het aanspreekpunt ben en blijf: die kleinschaligheid wordt door klanten vaak als prettig ervaren. Deze constructie betekent echter ook dat we prima grote werken en projecten kunnen managen. Ik geloof dat die mix ons een ideale uitgangssituatie geeft."

Help, handjes!

Wat hem tegenvalt, maar dat heeft nu elke ondernemer, is de zoektocht naar personeel. Het bedrijf wordt nu gevormd door hemzelf en werkvoor-

bereider Tom Blommers. "Een nieuwkomer moet zich bewijzen. Met een overname zouden we ook direct handjes binnenhalen. Maar dat heeft ook nadelen, zoals ingesleten gewoontes of cultuur. We werken nu met inleners en zzp'ers, maar dat is een overbrugging. Op korte termijn moet ons team uit een man of vijf bestaan. We staan er met frisse ambitie. Ik heb goede hoop: ons verhaal moet zich nog even rondzingen. De stip op de horizon is een man of tien in 2023. Groot genoeg, maar vooral klein en flexibel genoeg."

Nuance

Waar ruikt hij zijn kansen? De ervaring van grote projecten, aanwenden voor het kleinere werk, in een bedrijf met korte lijnen, vaste aanspreekpunten en een no-nonsense mentaliteit. "Ik wil nuance brengen. Niet verduurzamen om het verduurzamen bijvoorbeeld. Klanten worden nu helemaal gek gemaakt. Ik wil duidelijk adviseren met onderbouwde voors en tegens, en reële terugverdientijden en exploitatiemodellen. We moeten als

Paraplu van installatiebedrijven

De paraplu Maadtje bv is eigendom van installatie-ondernemers Ad en Marc van Delft (Van Delft Groep Nieuwkuijk) en Tjerk van Opzeeland (Den Doorn Nieuwendijk). In dit vennootschap zitten de aandelen of deelnemingen van vijf installatiebedrijven. Den Doorn installatietechniek uit Nieuwendijk, M&R Regeltechniek Nieuwendijk, Meijs installatietechniek uit Waspik, VD koudetechniek in Breda en Van Rossum installatie Son. Alle bedrijven opereren zelfstandig naar de markt toe. De bedrijven kopen wel gezamenlijk in, hebben commercieel overleg, delen dezelfde software-omgeving en kunnen elkaars personeel inlenen. Directeur Marc van Delft van Van Delft Groep hierover: "We behouden door deze constructie maximale flexibiliteit, maar hebben daarnaast wel toegang tot specialistische kennis binnen onze groep. Door de bedrijven niet te groot te laten worden houden we de kosten laag, maar kunnen we binnen een groter werkgebied opereren. De ondernemers van de kleinere bedrijven in de groep kunnen zo maximaal aandacht geven aan hun klanten en medewerkers. Daar waar projecten te groot of te complex worden, kunnen zij terugvallen op de groep."

installateur nu niet als een kip zonder kop rond gaan rennen omwille van de hype." <<



△ Chiel van Rossum: "De stip op de horizon is een man of tien in 2023. Groot genoeg, maar vooral ook klein en flexibel."