

connect



Connect is een uitgave van de Huisman Groep



Ten geleide

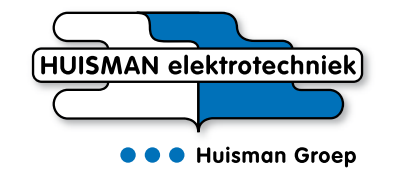
Het is nog maar enkele jaren geleden dat joboppen de standaard leek te worden. Mensen die langer dan vijf jaar bij hun werkgever werkten, werden beschouwd als vastgeroeste mastodonten. Snel en vluchtig moest het zijn; alleen zo zou je jezelf kunnen ontwikkelen.

Gelukkig is het met die jobhype gegaan zoals het met elke hype gaat: je hoort er niets meer van. Integendeel: waarden als trouw en oprechte betrokkenheid bij je werk en je klanten, zijn weer helemaal terug van, eigenlijk, nooit weggeweest. Ook wij verheugen ons in een grote kern van medewerkers die trots zijn op hun werk en bedrijf. Zo hebben we in 2011 een niet geheel onbekende 40-jarige jubilaris in ons midden, vieren drie medewerkers hun 25-jarig dienstverband en werken veertien medewerkers al 12,5 jaar bij Huisman. Samen met al hun andere collega's zorgen zij voor een schat aan kennis en ervaring.

Door die schat te combineren met vernieuwen en innoveren, bieden we onze relaties een hoogwaardig en breed dienstenpakket. Dat ziet u ook weer terug in deze Connect. Innoveren doen we ook in onze communicatie over onze diensten. In het eerste half jaar van 2011 draait op TV Gelderland een "Inbraak-commercial" waarin we onze diensten op het vlak van inbraaksignaleringsystemen op een opvallende wijze presenteren. Ook op www.huisman-elektro.nl kunt u de commercial bekijken.

Uiteraard houden we ons aanbevelen voor uw ideeën en suggesties: druten@huisman-elektro.nl

Directie Huisman Groep



Tonnie en Thea van de Klok:

Zeker: 81 en 77 zijn geen leeftijd waarop de meeste mensen nog een nieuwe woning bouwen. Maar Tonnie en Thea van de Klok zijn dat avontuur aangegaan.

Het feit dat de familie Van de Klok een niet geheel onbekende naam is in de Nederlandse bouwwereld is heeft daarbij ongetwijfeld een handje geholpen.

Ook de domotica-oplossingen waarvoor het echtpaar heeft gekozen, zorgen ervoor dat deze nieuwe levensfase met vertrouwen wordt ingegaan.

Domoticagemak dient de mens

"We hebben altijd gedacht dat onze toekomst wel in een appartement of een penthouse zou liggen. Maar toen we zo hier en daar hoorden wat voor een gedoe bijvoorbeeld een Vereniging van Eigenaren kan zijn, hebben we ons toch maar bedacht. Een nieuwe grondgebonden woning waarin al onze woonwensen verwerkt zijn, leek ons toch een slimmere oplossing". Aldus Thea en Tonnie van de Klok over de achtergrond van hun "project" aan de Heersweg in Druten. In hun eigen tuin wordt een door Hoogenberk Harmonische Architectuur ontworpen woning gebouwd die van alle (domotica)gemakken is voorzien. Met onder meer een kelder ("dat zijn we nu eenmaal zo gewend.") een woonkamer, een familiekamer, woonkeuken en een kantoor voor Tonnie, is er op de begane grond veel leefruimte. Ook de

verdieping, bereikbaar via een trap of de lift, is ruim bemeten. "Ach, het was de bedoeling dat we wat kleiner gingen wonen, maar als je eenmaal aan de gang bent, moet je het ook goed doen."

Vóór de schermen eenvoudig bedienbaar

De gehele woning is voorzien van een KNX/EIB domoticasysteem. Met dit systeem, dat zowel in woningen als in utiliteitsprojecten geïnstalleerd kan worden, is de basis gelegd voor een vrijwel onbeperkt, flexibel gebruik van elektrotechnische voorzieningen. De gehele installatie is "computergestuurd". Wijzigingen in gebruiksfuncties kunnen dan ook eenvoudig worden ingevoerd. "Als in het dagelijks gebruik blijkt dat er bepaalde schakelingen veranderd moeten worden, kan dat dus zonder hak- en breekwerk. Feitelijk gaat het om

ingewikkelde apparatuur en systemen achter de schermen die vóór de schermen eenvoudig te bedienen moet zijn. Alleen zo zorg je met domotica-oplossingen voor wérkelijk gemak en comfort," vertelt Rolph van Lent, domotica-adviseur van Huisman Elektrotechniek

Toegang met vingerscanner

Een geavanceerde camera- en beveiligingsinstallatie behoort tot de voorzieningen. "We hebben een goede waakhond, maar als hij aanslaat willen we meteen weten of er vreemd volk op het terrein is. Met de monitoren kunnen we dat heel snel zien." Onderdeel van de installatie is een alarmeringssysteem waarmee met een druk op de knop de zoons gewaarschuwd kunnen worden. De op afstand bedienbare toegangs-poort en voorzieningen als de verwarming onder de voordeurstoep en het pad naar de garage, zijn weliswaar niet revolutionair, maar maken het leven er wel degelijk makkelijker op. "Onze achterdeur kunnen we openen met een vingerscanner. Dat is niet alleen makkelijk voor ons, maar zeker ook voor onze kinderen. Die zijn om de haverklap hun sleutel kwijt," lacht Tonnie. De verwarming geschiedt door middel van een warmtepompinstallatie, inclusief een warmteterugwinningssysteem. "We zijn dan wel op leeftijd, maar nieuwe technologie schrikt ons niet af. Het is mooi dat we de nu de kans hebben om die toe te passen."



Vlnr: Rolph van Lent (domotica-adviseur Huisman Elektrotechniek), Tonnie en Thea van de Klok.

Klant van het Eerste Uur

Zijn het ondernemende kappers of knippende ondernemers? Wie de, weloverwogen expansie in kwantiteit én kwaliteit ziet, zal de laatste van de twee mogelijkheden

kiezen. De broers Marcel en Fred van Lavieren hebben met hun, vooralsnog, vier

LaVie Kapsalons een succesformule in de lastige kappersbranche neergezet. Niet voor

niets werd in Tiel de MKB Business Award veroverd. Huisman Elektrotechniek is ook

daarom trots om haar expertise te mogen inzetten voor deze klant van het eerste uur.

De X-factor van LaVie Kappers

"Het klinkt als een cliché, maar kwaliteit in alle opzichten, is onze kracht," is het antwoord op de vraag wat de basis van het in 1990 gestarte La Vie is. "Het totale beeld moet kloppen. Van de vakbekwaamheid van onze medewerkers tot onze eigen productlijn en van de uitstraling en sfeer in de salons tot de functionaliteiten van onze website." De inrichting en uitstraling van de salons, twee in Tiel, een in Druten en een in Uden, doen in niets denken aan de wat meer traditionele zaken. Massagestoelen en muziek zorgen voor een intense beleving tijdens het haarwassen. Alle spiegels beschikken over een, mede door Huisman Elektrotechniek ontwikkelde, ingebouwde Tv-monitor en voor het tijdschriftenrek hoeft de betere boekhandel zich niet te schamen.



Fred en Marcel van Lavieren

La Vie Academy als eigen ISO-norm

LaVie Kappers opereert in het midden tot hogere segment. Dat betekent onder meer dat een groot deel van de klanten hoge eisen stelt aan hun kapsels. "Onze klanten komen binnen met hoge verwachtingen. Daaraan willen we voldoen. Dat kan alleen met medewerkers die hun vak tot in de puntjes beheersen. Daarom hebben we de La Vie Academy opgezet. Dat is onze interne opleiding die medewerkers verplicht volgen als ze bij LaVie komen werken. De Academy bestaat uit twaalf deelcertificaten. Feitelijk is het onze eigen ISO-norm waaraan onze medewerkers moeten voldoen." De grote aandacht voor opleiding en scholing blijft niet onopgemerkt. LaVie is genomineerd voor Beste Leerbedrijf van Nederland

Werken bij LaVie blijft niet "beperkt" tot hoogwaardig kunnen knippen. "Onze medewerkers zijn de adviseurs van onze klanten. Met een mooi kapsel de zaak uitgaan is één, een mooi kapsel houden is twee. De klanten krijgen advies hoe ze 's morgens hun kapsel weer in model krijgen. Daar hoort een productadvies bij. Ieder haar stelt andere eisen. Met de verzorgings- en finishproducten van Alive, ons Private Label, bieden we uitstekende producten voor iedere haartype. Ook de merken die we bijvoorbeeld voor kleuringen gebruiken, zijn van uitstekende kwaliteit."

"Ken je klant"

Iedere ondernemer weet dat het kennen van de klantbehoeften een basisvoorwaarde is voor succesvol ondernemerschap. Marcel en Fred van Lavieren vullen dat nog steeds concreet in door anderhalve dag per week op de werkvloer te staan. "Af en toe is dat lastig in te plannen. Ons bedrijf telt inmiddels 35 medewerkers, dus managementzaken nemen steeds meer tijd in beslag. Maar de feeling met de klanten en medewerkers is voor ons essentieel. 'Ken je klant' bereik je niet alleen met het analyseren van omzetcijfers en behaalde prognoses. We knippen allebei nog klanten van het allereerste uur. Ook dankzij hun trouw, staan we waar we nu staan. Daarvan zijn en blijven we ons heel goed bewust."

Sander van Gelder 40 jaar bij Huisman Elektrotechniek

De passie van een gedreven routinier

Nog steeds komt hij mensen tegen die denken

dat hij Huisman heet. Maar ook na 40 jaar

"Huismanschap" heet Sander van Gelder toch echt

geen Sander Huisman. Een portret van een man die

door alles heen toch vooral zichzelf is gebleven.



De loopbaan van Sander van Gelder is klassiek. Veertig jaar geleden arriveerde hij op zijn fiets bij Wim en Willy Huisman. Anno 2011 is hij directeur en mede-eigenaar van een bedrijf dat met 300 medewerkers nationaal en internationaal actief is. Het is een groei die niet echt strategisch gepland is geweest. "Ergens voor terugdeinzen hebben we nooit gedaan. Niet kunnen en/of niet willen, is in de cultuur van Huisman Elektrotechniek een soort doodzonde. Wat ik zo mooi vind, is dat die filosofie op de een of andere manier precies de juiste medewerkers aantrekt. Mensen die bij ons solliciteren, zijn mensen met betrokkenheid.

- Elektrotechnische installaties
- Project engineering
- Besturingstechniek
- Paneelbouw
- Scheepsinstallaties
- ICT
- Beveiligingen
- Branddetectie
- Gebouwenautomatisering
- Windenergie
- Service en onderhoud
- EVK-inspecties
- Voorraadbeheer
- Computer netwerkbeheer

Hoofdkantoor Druten

Koningstraat 101
6651 KK Druten

Postadres

Postbus 25
6650 AA Druten
T +31 (0)487 518 555
F +31 (0)487 518 666
E druten@huisman-elektro.nl
I www.huisman-elektro.nl

Vestiging Elst

Peppelenbos 3
6662 WB Elst
Postbus 121, 6660 AC Elst
T +31 (0)481 372 088
F +31 (0)481 374 787
E elst@huisman-elektro.nl

Vestiging Nijmegen

St. Annastraat 284
6525 HC Nijmegen
T +31 (0)24 3888 388
F +31 (0)24 3600 388
E nijmegen@huisman-elektro.nl

Reageren op Connect?

Is in de adressering uw naam niet goed gespeld? Zijn er in uw bedrijf/organisatie ook andere mensen die Connect willen ontvangen? Wilt u reageren op de inhoud van Connect? U kunt uw mededelingen, vragen en opmerkingen laten weten via:

connect@huisman-elektro.nl

Niet routineus je werkdagen afdraaien, maar altijd scherp blijven op oplossingen waarmee je de opdrachtgever kunt verrassen. Altijd kijken naar de mogelijkheden en niet naar de belemmeringen. Dat zijn prima eigenschappen waarmee je bij Huisman Elektrotechniek een heel eind kunt komen.”

Maximale uit jezelf halen

De omschrijving “selfmade man” lijkt uitgevonden voor Sander van Gelder. Een term als “natuurlijk leiderschap” wimpelt hij af. Vergelijkingen met sport wil hij nog wel maken. “Die parallellen zie ik wel. Als actief voetballer heb ik op alle plaatsen in de as van het elftal gespeeld. Als aanvoerder, trainer en bestuurder heb ik mensen gecoacht en uitgedaagd om het maximale uit zichzelf te halen. In die zin gaat een vergelijking met mijn loopbaan binnen Huisman Elektrotechniek wel heel aardig op. Als jonkie midden in de nacht storingsverhelpen waarbij een collega als chauffeur moest fungeren omdat ik mijn rijbewijs nog niet had. Ik groeide door naar leidinggevende en bedrijfsleider. In 1992 werd ik officieel directeur en in 2003 mede-eigenaar. Wanneer je het bedrijf op een gezonde manier ziet groeien, dan krijg je daar extra energie van, zo simpel is het eigenlijk.”

Oprecht geïnteresseerd

Simpel of niet simpel, feit is dat Sander van Gelder een van de boegbeelden is van Huisman Elektrotechniek. Het leggen en vooral onderhouden van de contacten met relaties is bij hem in uitstekende handen. “Heldere communicatie, duidelijk maken dat je oprecht geïnteresseerd bent in de opdrachtgever, blijft essentieel. We investeren in de materie van de klant. Dat geldt voor de monteurs die op locatie een opdracht realiseren. Dat geldt ook voor ons als directie. Als ik kennis ga maken bij een potentiële relatie, verdiep ik me in zijn bedrijf en

de producten of diensten die hij biedt. Ik wil mee kunnen praten over de productie van bijvoorbeeld ketchup, bakstenen of papier. Natuurlijk speelt een rol dat ik graag van die potentiële klant een opdracht wil krijgen. Maar net als onze medewerkers ben ik oprecht geïnteresseerd. Ik hoef niet het naadje van de kous te weten, maar ik praat wel graag mee over van alles en nog wat. Dat is nu eenmaal de aard van het beestje.”

Altijd Fair Play

Bij heldere communicatie met de opdrachtgevers hoort het spelen van open kaart. “Een van de kenmerken van ons bedrijf is dat we altijd fair play opereren. Dat heb ik van huis uit meegereggen en dat past ook perfect in het gedachtegoed van de oprichter van ons bedrijf, Wim Huisman. Investeren in relaties, is investeren in de lange termijn.

Het kan gebeuren dat een opdracht niet loopt zoals de opdrachtgever en wij hadden beoogd. Dat probleem leggen we niet op het bordje van de klant. We proberen altijd een oplossing te vinden waarmee de klant tevreden is. Dat doen we met open vizier. In de afgelopen 40 jaar heb ik ervaren dat opdrachtgevers zo’n opstelling waarderen. Uiteraard blijven ze zakelijk, maar het vertrouwen dat we krijgen door onze wijze van opereren, betaalt zich uit. De markt zoekt ons vandaag de dag zelf op. Dat beschouw ik als een groot compliment voor de manier waarop we bezig zijn. Dat betekent niet dat je tevreden achterover mag leunen; zo nuchter zijn we ook wel weer.”

“Zaken durven loslaten”

300 Medewerkers en nog steeds kent Sander van Gelder hen allemaal bij naam. “Het zijn de kleine persoonlijke

details en de betrokkenheid die zo tekenend zijn voor een bedrijf als het onze. Tegelijkertijd is het wel zo dat je in de bedrijfsvoering en organisatie zaken moet durven loslaten. Als directie moet je verantwoordelijkheden spreiden waarbij je overigens te allen tijde eindverantwoordelijk blijft. Met dat proces zijn we druk doende. Onze activiteiten zijn ondergebracht in een aantal werkmaatschappijen. Uiteraard spreiden we daarmee ook onze risico’s; daar moet je niet ingewikkeld over doen. Maar met de werkmaatschappijen en de managers die daaraan leiding geven, krijgen mensen de kans om hun talenten nog meer te ontplooiën. Samen met de managers hebben we een voorbeeldfunctie en formuleren we de doelstellingen waaraan gewerkt wordt. Het is aan de managers om die samen met hun mensen in te vullen. Als directie sturen we op de grote lijnen. Dat is een leerproces voor de medewerkers én voor ons. Aan dat proces lever ik, met veel plezier, mijn bijdrage. Het woord ‘stoppen’ staat ergens achteraan in mijn woordenboek. Ik geniet nog veel te veel van mijn werk en de contacten met medewerkers en relaties. Onze medewerkers zijn een prima mix van jonge honden en ervaren mensen. Die mix zorgt ervoor dat we ook in de toekomst een extra tandje kunnen blijven bijzetten. “We profileren ons als een innovatieve totaalpartner in elektrotechniek. Daarmee leggen we de lat hoog. Ook ik zal de komende jaren, samen met Peter en Rob Huisman, graag die hoogte blijven halen.”



ProLabNL te Arnhem

Nederland een innovatief kennisland? Het is al jarenlang een fraai streven van “de

politiek”. Toch zijn ze er wel degelijk: bedrijven die het aandurven te investeren

in hoogwaardige technologie. ProLabNL is zo’n parel. Nu (nog) wat verborgen

gevestigd op een industrieterrein te Arnhem, hebben grote oliemaatschappijen als

Shell, Exxon Mobile en Total al de weg gevonden naar het pas in 2009 opgerichte

bedrijf. Ewout Barents, die samen met Toine Hendriks en Rombout Swanborn, in

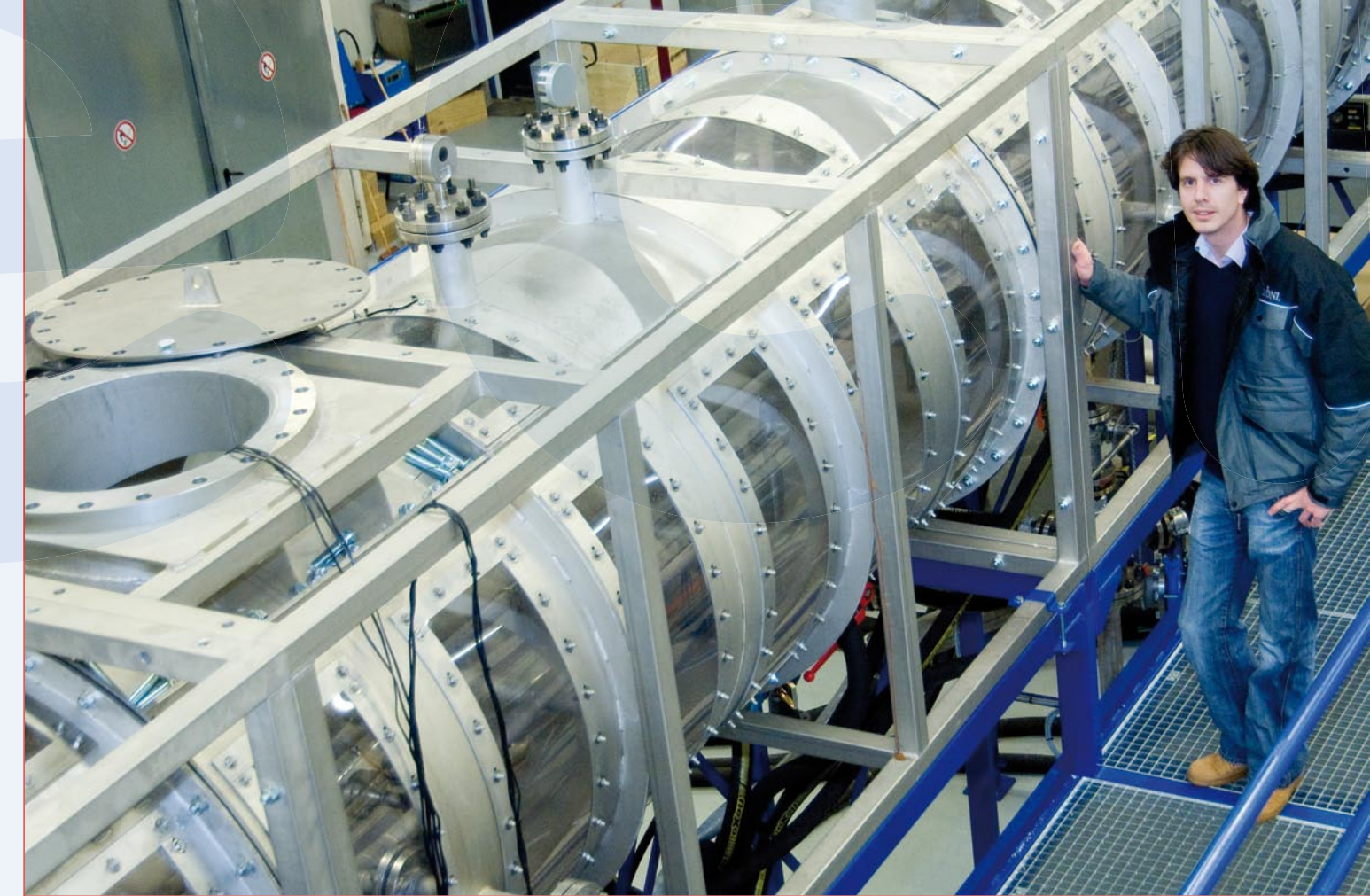
dit klaarblijkelijke gat in de markt sprong, over het grote belang van het testen van

proces- en scheidingsinstallaties in de olie-industrie.

Top-3 speler in testen procesinstallaties olie-industrie

De olie die door boorplatforms overall ter wereld op zee naar boven wordt gehaald, is in wisselende verhoudingen een mengsel van olie, zand, water en gas. Het zand en het water zijn niet bruikbaar en worden gereinigd teruggegeven aan de zee. Afhankelijk van de hoeveelheden kan het gas aan boord van het platform worden gebruikt om de installaties aan te drijven. Als de hoeveelheid te gering is, wordt het gas afgefakkeld. “Uiteraard streven oliemaatschappijen naar het hoogst mogelijke rendement van hun bronnen. Olieraffinaderijen willen pure olie raffineren. Met name zand betekent een ware aanslag op de installaties. Om de olie zo puur mogelijk te winnen, wordt deze door scheidingsinstallaties gepompt zodat de olie wordt geschei-

den van water, zand en gas. Om er zeker van te zijn dat deze installaties optimaal functioneren, worden deze uitvoerig getest. Dat testen is onze corebusiness,” aldus de bondige omschrijving van Ewout Barents van de activiteiten van ProLabNL.



Ewout Barents “Als je het goed doet, zingt dat snel rond.”

Testen op realistische schaal

Dat er grote, zeer grote belangen spelen in de olie-industrie zal duidelijk zijn. Oliemaatschappijen streven naar minimale bedrijfsrisico’s. Een olieplatform dat een dag niet kan draaien, levert al snel een schadepost van een miljoen euro per dag op. “Alle toeleveranciers dienen te voldoen aan de hoogst mogelijke eisen. Als starter in de markt moet je dan ook de nodige barrières overwinnen. Je hebt immers nog geen referenties. Naast zaken als de ISO-certificering was onze onderbouwing waarom opdrachtgevers bij een startend bedrijf als het onze hun apparatuur zouden moeten laten testen, essentieel. Nadat we onze eerste opdracht hadden verworven en goed hadden uitgevoerd, ging het snel. De oliewereld is een kleine wereld. Als je het goed doet, zingt dat snel rond. Dat geldt uiteraard ook voor het tegenovergestelde,” vertelt Ewout Barents over de start van ProLabNL dat inmiddels al 15 medewerkers telt. Onderscheidend in de werkwijze van het bedrijf is dat testen zoveel mogelijk op realistische schaal worden uitgevoerd. “Testen die 1 op 1 worden uitgevoerd, leveren de betrouwbaarste resultaten op. Daarom bouwen

we nu naast onze hal een buitenopstelling waar we scheidingsapparatuur op hoge druk met aardgas en olie kunnen testen. Dat is een forse investering, maar een opdrachtgever kwam met die vraag. ‘Nee’ kennen we niet. We willen met de markt meegroeien.”

Scheiden op de zeebodem

De markt voor scheidingsapparatuur en in het verlengde daarvan het testen van die apparatuur, wordt steeds belangrijker. Oliemaatschappijen willen een maximale opbrengst uit hun bronnen. Scheidingsinstallaties aan boord van boorplatforms moeten zo klein mogelijk zijn. Daarvoor wordt continue nieuwe apparatuur ontwikkeld die getest moet worden. De nieuwste ontwikkeling is dat het opgepompte oliemengsel al op de zeebodem wordt gescheiden. Water en zand kunnen zo blijven waar het al is. Scheiden op honderden meters diepte stelt weer heel andere eisen aan de apparatuur en het testen daarvan. Maximale betrouwbaarheid is zo mogelijk nog belangrijker. Repareren op honderden meters diepte, is geen eenvoudige klus,” aldus Ewout Barents met het nodige gevoel voor understatement.

Huisman Elektrotechniek Elst is al vanaf de start van ProLabNL de elektrotechnische huisleverancier. “We kenden Huisman al uit eerdere samenwerking. De combinatie van kwaliteit en flexibiliteit die wordt geboden, past bij een beginnend bedrijf als het onze. We zijn pioniers. Dat betekent dat we op het scherpst van de snede werken. We doen er alles aan om het vertrouwen van onze opdrachtgevers te winnen. Als het moet staan we dag en nacht voor hen klaar. Dat verwachten we ook van onze toeleveranciers. Huisman voldoet prima aan die verwachtingen.” Het realiseren van de elektrotechnische voorzieningen van de testinstallaties van ProLabNL is een belangrijke activiteit van Huisman. Een fraai staaltje “ouderwets” vakmanschap is geleverd met de revisie van de uit de jaren 60 stammende hoofdverdeling van Holec. Ewout Barents: “Die capitole is weer helemaal goedgekeurd. Voor ons betekent dit dat we niet in een nieuwe verdeelkast hoefden te investeren. Er zit ook wel een mooie symboliek in. De innovatieve technologie waarmee we bezig zijn, wordt mede mogelijk gemaakt door techniek uit de jaren 60. Daar mag Huisman best trots op zijn.”