

Gepokt en gemazelde jonge honden



geschreven door: HS ■

We zijn met z'n vieren, Mark Haarman, Guy Delahay mijn wederhelft en ik. Locatie, kantooradres van "Industrial" POWER. Tijd, een uur of zes. De reden dat wij bij elkaar zijn is dat det mij buitengewoon interessant leek om uit de mond van Mark en Guy te mogen vernemen wat zij op dit moment aan het doen zijn in onderhoudsland. Beide zijn uiteraard zeker geen onbekenden in het metier en hebben hun krachten recentelijk gebundeld in een bedrijf dat opereert onder de naam Mainnovation. Er was een maaltijd, er was een drankje, er heerste een gezellige sfeer en er werden vragen gesteld zoals:



POWER Wat mij intrigeert is, hoe het kan zijn dat jullie beïnvloeden van bedrijven van flinke omvang komen en toen jullie daar werkten hebben moeten vertellen hoe goed dat was c.q. is, omdat er gebruik kan worden gemaakt van een breed pakket aan knowhow, met andere woorden, jullie zette je af tegen het soort bedrijf dat jullie nu juist net samen beginnen.

Mark: Dat klopt, als je bij een groot bedrijf werkt dan maak je gebruik van het enorme potentieel aan kennis dat bij zo'n bedrijf aanwezig is, daarnaast natuurlijk ook het wereldwijde netwerk en daarmee biedt je je klanten een enorm pakket in de breedte. Dat werkt zeker goed bij multinationals die in het algemeen graag met één bedrijf zaken willen doen. Toch hebben wij de ambitie om onze markt, op basis van vergaande specialisatie, nog beter te bedienen, en de persoonlijke ambitie om het nu geheel op eigen kracht te doen..

POWER Wat is zo lekker aan het hebben van een eigen bedrijf?

Guy: Laten we duidelijk zijn, de grotere adviesbureaus waar wij vandaan komen vormen een perfect platform om ervaring op te doen en op een zo'n breed mogelijk terrein kennis te nemen van diverse disciplines die er zoal zijn. Daarnaast ben je ook mens, niet gespeend van drive en het kan dus voorkomen, zoals in ons geval, dat je zelf je eigen invulling wil geven aan

datgene wat je geleerd hebt waarbij de toepassing ervan binnen datgene wat zo'n groot bedrijf groot maakt ook meteen log maakt.


POWER Zeg je daar mee dat een groot bedrijf bepaalde specialismen niet in huis heeft?

Guy: Nee dat zeg ik niet, ik zeg dat je als groot bedrijf niet de beste in de breedte kunt zijn en tegelijkertijd ook zeggen dat je de beste in specialisatie bent

Mark: Voorbeeld, we willen ons niet alleen richten op business consultancy maar we zien in de markt dat er keihard behoefte is aan maintenance reliability engineering en ook gespecialiseerde interim maintenance managers. Bedrijven waarbij wij onderhoudspakketten (Enterprise Asset Management systemen) implementeren willen wij daarna de mogelijk

heid bieden om daadwerkelijk iets te doen met de data in die onderhoudspakketten. Daar zit ons inziens namelijk de waarde van zo'n pakket. Daar heb je een ander soort mens voor nodig, het soort mens dat naar onze stellige mening niet in vraag is bij de big five. Dat past namelijk niet in het (brede) profiel. Wij zien maintenance consultancy als een duidelijke niche markt, die waarschijnlijk nog niet 1 promille omvat van bijvoorbeeld de e-business consultancy markt, waar alle grote spelers zich nu op richten.

We zijn verliefd op het vak



Onze chemie
klopte en klopt
nog steeds

Industrial POWER **Waarom denken jullie dat je goed bent in die niche markt die maintenance heet?**

Mark: Omdat we een kwalitatief buitengewoon netwerk hebben en we zien dat de markt steeds meer naar netwerkeconomie verschuift. En met enige bescheidenheid mag ik dan best zeggen dat dat niet persé hoeft te betekenen dat wij nou zo goed zijn maar met gebruik making van je eigen woorden: “Je bent wie je kent”, wel de maximale kwaliteit kunnen bieden waar naar onze mening behoefte aan is. Daarnaast denk

ik ook dat wij, bij vorige werkgevers de markt hebben kunnen laten zien, dat wij in staat zijn om een bedrijf in de maintenance markt op te zetten.

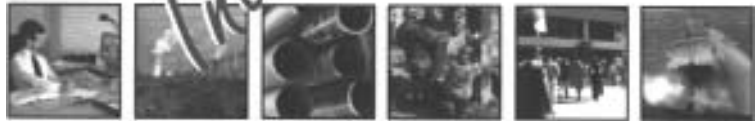
Guy: Ik denk dat wij beiden een heel bijzonder track record hebben en, misschien wel speciaal voor deze markt, een bijzondere combinatie van vaardigheden.

Industrial POWER **Wat denken jullie nu zelf wat jullie ten opzichte van de een, twee en driepitters een voorsprong geeft? Want laten we eerlijk zijn ik vind het best knap om vanuit gespreide bedjes het risico van zelfstandig ondernemerschap op je te nemen.**

Mark: Ik denk dat Guy en ik, als één van de weinigen, bewezen in staat zijn om nieuwe werkwijzen te vertalen naar de maintenance markt. Ik denk dat wij een aantal zaken ontwikkeld hebben de laatste tijd, die vernieuwend zijn in de onderhoudsmarkt. Guy en ik geloven heilig in ons innovatief vermogen. Daarnaast onderkennen we het belang van niet alleen maar de brains te hebben maar ook het kunnen realiseren. Nou, en daar heb je nu weer dat netwerk voor nodig.

Industrial POWER **Is dat netwerk vergaard bij jullie vorige werkgever?**

Guy: Ja ook, maar ook daarvoor en ook daarnaast. Zowel Mark als ik zagen beiden nature al vroeg het belang van een netwerk in. Mogelijk dat wij beiden een talent hebben meegekregen waarin het ons vrij makkelijk afgaat om



en netwerk op en uit te bouwen. Eveneens vinden wij beiden dat dat een sleutelvoorwaarde is om überhaupt iets te kunnen opzetten in de markt.

POWER Geef nu eens in vier woorden aan, niet meer en ook niet minder, wat de drive is voor het starten van jullie onderneming?

Guy: Uitdaging, eigenwijsheid, ambitie en kwaliteitsdrive.

Mark: Avontuur, eigenwijsheid, leren en grenzen verleggen.

POWER Bij de bedrijven waar jullie vandaan komen, mag je ervan uitgaan dat teamwork essentieel is. Ik zie hier voor mij toch wel twee solisten? Daarnaast heb ik in jullie kernwoorden met betrekking tot het zelfstandig ondernemerschap de term geld verdienen gemist.

Mark: Ik geloof dat geld verdienen, zeker wat mij betreft, niet de hoogste prioriteit verdient, als dat zo geweest zou zijn hadden zowel Guy als ik net zo goed kunnen blijven waar wij waren. Natuurlijk moet de schoorsteen roken maar het is zeker niet de reden geweest om zelfstandig te worden. Om een voorbeeld te geven van wat het dan wel is, de voldoening van misschien wel de solist zijn maar dan wel in de juiste omgeving. Elk succesvol voetbalelftal heeft toch een goede spits nodig, het één kan niet zonder het ander. Maar nogmaals de voldoening van het autonoom iets bedenken, dat kunnen

uitvoeren en de tevredenheid als dat allemaal gelukt is. Dat is voor mij een buitengewone belangrijke motivatie.

POWER Op het moment dat je bij een bedrijf binnen komt dat zegt ergens mee te zitten en je vraagt te helpen, wordt je, denk ik, op dat moment toch een teamplayer met dat bedrijf?


Mark: Voor de duidelijkheid: er zijn twee rollen, namelijk die van een expert en van facilitator. Die facilitator met name is de teamplayer, die gaat samen met de klant een veranderingsproces door. Dat moet dus een teamplayer zijn. Maar om de vonk te genereren voor de verandering moet je een expert, visionair, inbrengen en dat kan best iemand zijn die zonder politieke agenda van buiten naar binnen kijkt en zegt: "Zo moet het worden en niet anders". Ik denk dat zowel Guy als ik beiden kunnen zijn, dus zowel facilitator als expert en misschien nog wel belangrijker, dat kunnen zijn op het juiste moment.

POWER Ondernemen van een bedrijf, houdt ook in dat het niet kan lukken hebben jullie daar al over nagedacht?

Guy: Natuurlijk hebben we daarover nagedacht. Het werk dat we hiervoor deden was ook boeiend, dus het kan nooit zo'n ramp zijn om daarnaar terug te gaan. Het niet lukken zou kunnen maar ik ga er niet van uit. Het bewijzen, zeg

**Wij bewegen ons
in een niche markt**

maar de prestatiedrang om de lat voor ons zelf en de kwaliteit van het werk dat we leveren weer even hoger te leggen, geeft je een behoorlijk extra duwtje.

 **Wat maakt jullie bedrijf Mainnovation nou specifiek anders dan anderen? Dan wil ik liever niet een antwoord dat elk bedrijf over zichzelf zou kunnen zeggen maar een antwoord dat de specifieke kleur van jullie bedrijf bepaalt.**

Mark: Laat ik dan voorop stellen dat alle antwoorden die voor alle bedrijven gelden in het algemeen ook op ons van toepassing zijn. Maar wat ik wel weet dat zowel Guy als ik heel veel

bedrijven van binnen gezien hebben. Daar hebben we, om een oud spreekwoord aan te halen, heel veel “de schoenma-


**De schoenmaker
loopt op oude sloffen**

ker loopt op oude sloffen”, situaties meege-maakt. Extern is alles perfect maar intern heeft men daar de prioriteit gewoon niet voor.


Guy: Wij hebben als ambitieus uitgangspunt dat wij niet alleen onze klanten willen ondersteunen maar de ‘best practice’, maar ook zelf op gebieden als flexibele beloning, loopbaanpaden, virtuele netwerkorganisatie en management informatie systemen tot de best practice in de advieswereld willen gaan behoren.

Mark: Daarstraks vroeg je me of we dan misschien leniger of sneller waren dan anderen in

de markt, daar kan ik geen echt inzicht in hebben. Wat ik wel zou durven beweren dat als ik al iets zou moeten noemen, het woord sensitief bij me opkomt. Onze antennes zijn erg ontvangstgevoelig. Dit heeft natuurlijk te maken met het al eerder genoemde netwerk. Niet alleen onze sensoren maar ook die van onze partners vormen samen, naar mijn stellige overtuiging, een uitstekende basis en misschien wel de beste om datgene te doen waar wij goed in willen zijn: het initiëren en implementeren van innovaties.

 **Wat zijn jullie toekomstverwachtingen tussen nu en vijf jaar?**

Guy: Vijf jaar is mij te ver weg, tussen nu en drie jaar zie ik ons bedrijf opereren met een man of vijftien.

 **Is dat omdat je personeel wilt hebben?**

Mark: Het hebben van (veel) personeel is geen doel op zich. Zonder dan ook maar iets gedaan te hebben aan PR hebben we nu al veel werk. Prognosticerend stel ik dat binnen dat tijdsbestek van drie jaar met de projecten die zich aandienen, je deze bezetting in-house moet hebben om de marktvraag op de juiste wijze te kunnen tackelen.



POWER Noem eens een slechte eigenschap van jezelf?

Guy: Ik kan me soms ergeren dat anderen een niet even hoge kwaliteitsdrive hebben als die ik mezelf toeken. Dat klinkt best positief maar dat maakt me in de praktijk soms wat gehaast. Ik moet je zeggen dat het overigens steeds beter gaat.

POWER Heren dit lijkt me een mooi slotakkoord aan dit gesprek, ik hoop nog veel mensen tegen te komen die dat gevoel delen.

IP

POWER Wat is de reden geweest dat jullie het samen aandurven om partner te zijn?

Guy: Je moet begrijpen dat wij zes jaar geleden samen een pioniersfunctie hadden in een marktgebied dat voor dat bedrijf volstrekt nieuw was. Door de chemie die er toen tussen ons beiden ontstond is dat dan ook een succesverhaal geworden. Die chemie van toen is er nog steeds.

Mark: Eigenlijk zou die overeenkomst van denken helemaal niet moeten kunnen, gezien onze achtergronden. Guy heeft onderhoudsmanagement bij Geraerds in Eindhoven en ik bij Smit in Delft gedaan. Die twee waren vroeger niet de grootste vrienden. Je zou kunnen denken dat ons dat dan ook in de

