



DEZE MAAND
GROTE OPLAGE
13.000
EXEMPLAREN

de  ondernemer

**AAN DE
SLAG IN** REGIO
DEVENTER!

**Ruud
Kimenai:**

Van Dorp Installaties

'ONDERWIJS
luistert niet
naar *klanten*'

Technicampus
bolwerk van
TECHNIEK

•••••

Schooldirecteur
Wim den Blanken
'Leidinggeven als
DANSER'

•••••

Henk Koning MVO
Ondernemer 2012
'gewoon
DOEN!'

initiatief van



Stentor

Nummer 3

september 2013

€ 4,95

www.dODeventer.nl

Ruud Kimenai, regiodirecteur noordoost Nederland
Van Dorp Installaties

‘LOYALITEIT laat je zien in *resultaten*’

Tekst JESSICA HEGGERS | Beeld YKE RUESSINK

Ruud Kimenai is een tevreden mens. Zijn bedrijf heeft net de opdracht gekregen om in de nieuwbouw van Auping het installatiewerk aan te leggen. ‘En te onderhouden natuurlijk’, glundert Kimenai. ‘Een prachtige klus met een gegarandeerde omzet van drieënhalf miljoen euro. En van een bedrijf dat bij ons past. We herkennen de basiswaarden in elkaar: kwaliteit leveren, duurzaam produceren en echt met elkaar samenwerken. Voor zo’n grote opdracht hebben we een simpel contract afgesloten met weinig juridische taal. Loyaliteit leg je niet op papier vast, dat laat je zien in je resultaten.’

Hij is de zoon van een boerenzoon en houdt van handel, competitie en geld verdienen. Toch wil Kimenai vooral fatsoenlijk ondernemen met een visie op lange termijn. ‘Veel bestuurders en ondernemers willen op korte termijn scoren en daar zie je veel misgaan. Bij Van Dorp gaan wij niet voor kort geld maar we investeren in continuïteit.’ Die strategie blijkt succesvol. Het bedrijf kreeg van Deloitte het predicaat Best managed-company 2013. ‘Ook in deze moeilijke tijd hebben wij in Deventer nog geen procent omzet in hoeven leveren.’

Voorzitter van Stedendriehoek Innoveert, lid van DKW en de Strategische board, oprichter van de Technicampus, de Duurzame 100... Heeft u nog wel tijd om een installatiebedrijf te leiden?

‘Ondernemerschap zit in ons bedrijf aan de basis, teams zijn volledig verantwoordelijk voor een opdracht. Voorheen was dat anders, toen droeg iedereen via een estafette zijn deel over naar de volgende afdeling. Daar liep natuurlijk van alles mis zonder dat we precies wisten waar het probleem zat. Dat systeem hebben we eruit gehaald. Een klant heeft nu een contactpersoon en die regelt verder alles intern.’

Er wordt bij ons door iedereen keihard gewerkt voor iedere klant. Klanten zijn heilig. Klachten moeten opgelost worden, daar mag niemand zich aan onttrekken. Als een klant opzegt, wil ik echt weten waarom het fout is gegaan. Ik ga dan persoonlijk met hem in gesprek: wat is er aan de hand en hoe lossen we het op? Ik doe er alles aan om mijn klanten tevreden te houden. Het klopt dat binnen ons bedrijf medewerkers weinig ruimte hebben om niet te presteren. Daar moet je wel in passen.’

En als je daar niet in past?

‘Dan proberen we van alles, maar soms nemen we afscheid van elkaar. Ik moet je eerlijk zeggen dat ik ontzettend baal als dat gebeurt, maar als mensen niet willen spiegelen, niet naar zichzelf willen kijken, dan houdt het voor mij op. Dat levert teveel negatieve energie en dat past niet binnen ons bedrijf. Bij Van Dorp hebben mensen een enorme motivatie en de ambitie om steeds de beste te zijn. Ik heb ontzettend veel goede mensen om me heen.’

Kunt u nog wel genoeg mensen vinden? De techniek heeft nog steeds niet zo’n best imago.

‘Nu lukt ons dat wel, maar het is de vraag of dat zo blijft als de economie weer aantrekt. Hoe houden we jongeren enthousiast voor het vak? Ik ben zelf ooit als loodgieter begonnen en heb acht jaar les gegeven aan jongens op de Streekschool. Die mannen hebben sturing nodig en moeten zich aan duidelijke afspraken houden. Daarnaast moeten ze het vak leren zoals dat in de praktijk werkt. Het gaat fout als je twintig jaar alleen maar in zo’n leslokaal zit, dan raak je de voeling met de praktijk kwijt. Binnen het huidige onderwijs krijgen die jongens veel te veel vrijheid.’

ondernemen volgens

**‘Het onderwijs
luistert niet naar
zijn klanten’**



'Medewerkers hebben weinig ruimte om niet te presteren'

Vroeger was alles beter?

'Ik lever al jaren stevige kritiek op het onderwijs en merk nu pas dat de grondhouding bij Aventus positief aan het veranderen is. Het onderwijs luistert niet naar zijn klanten, ze trekken er niet op uit om te kijken wat er in hun sector gebeurt en ze hebben geen drive om het beter te doen. Nog steeds zie ik veel grijze, stoffige kerels die niet geïnteresseerd zijn in wat zich buiten hun klaslokaal afspeelt. Er is ook geen verdienmodel, ze hoeven alleen verantwoording aan de onderwijsinspectie af te leggen en reken maar dat ze dan hun zaken op orde hebben. Omdat ze niet naar ons wilden luisteren, zijn we in 2009 onze eigen school begonnen: de Van Dorp Academie. Daarnaast start in Deventer de Technicampus, daar heb ik echt hoge verwachtingen van.'

Wat doen jullie anders?

'De grote ROC's hebben afgelopen jaren met hun competentiegericht onderwijs de plank finaal misgeslagen. Wij hebben duidelijke regels waar iedereen zich aan moet houden. Daarnaast hebben we docenten en praktijkopleiders die de beroepspraktijk heel goed kennen. Zij weten hoe ze die jongens bij de les kunnen houden. Veel praktijk, er bovenop zitten en de leerlingen uitdagen om echt iets te presteren.'

'Kenniss en respect' staat sinds 1995 op uw bedrijfswagens en maatschappelijk betrokken ondernemen is een van de belangrijkste speerpunten van uw bedrijf. Hoe geeft u dagelijks vorm aan maatschappelijk betrokken ondernemen?

'Je woont, leeft en onderneemt met elkaar in een lokale gemeenschap. Als familiebedrijf zit het in onze natuur om je af te vragen: wat kunnen we bijdragen aan de aantrekkelijkheid van onze gemeenschap, onze stad? We werken bijvoorbeeld het liefst samen met lokale partijen. Dat versterkt én de plaatselijke economie én vermindert CO₂ uitstoot omdat er minder kilometers gereden worden. We kijken ook bij iedere opdracht of er eenvoudige arbeid bij zit die we uit kunnen besteden aan medewerkers van Sallcon. Beheer van de parkeergarage aan de Beestenmarkt bijvoorbeeld of het onderhouden van de ventilatiesystemen bij 7000 woningen van Iederen. Deze projecten hebben in de afgelopen jaren voor zo'n tien mensen werk opgeleverd.'

En het levert u een beter financieel resultaat op...

'Wij kijken per project wat we uit kunnen besteden en natuurlijk drukt dat op de kostprijs. Dat is dus twee vliegen in een klap: zij hebben werk en wij hebben de opdracht. Niks mis mee. Daarnaast doen we ook van alles wat minder bekend is en weinig oplevert.'

Zoals?

'Via de Van Dorp Foundation besteden we ieder jaar 5% van het resultaat aan projecten in Uganda. Er wordt daar onder het mom 'van kostganger naar kostwinner' echt een lokale economie opgezet. Ook zijn we bij alle klanten en binnen onze eigen organisatie voortdurend op zoek naar concepten die groen en duurzaam zijn. Van aardgasauto's tot elektrische pick ups maar ook bij de inkoop van producten en de productie van duurzame zwembaden. In december 2012 behaalden we als eerste grote installatiebedrijf niveau 5 van de CO₂ prestatieladder. De hoogste dus.'

Wat kan nog beter, nog duurzamer?

'Ik ben ervan overtuigd dat de overgang van een lineaire naar een circulaire economie de toekomst heeft. Daarmee bedoel ik dat we niet langer onze grondstoffen moeten gebruiken en daarna vernietigen maar we moeten hergebruiken. Dat kan je niet alleen, iedereen moet meedoen anders lukt het niet, leveranciers, producenten tussenhandel... De investeringen die je daarvoor moet doen kun je halen uit de besparingen die het oplevert. Dat zien wij nu bijvoorbeeld bij een project in de Hanzehal. We besparen 30% door energiezuinig te bouwen. Daarmee financieren we de investeringen die we daarvoor moeten doen, wel uit onze eigen cashflow, want banken zijn er niet happig op om dit soort lange termijnprojecten te financieren.'

**'Ik wil dat paard
graag leren begrijpen'**

ondernemen volgens



Off the record

Wat is niet leuk aan uw baan?

'Competitie is voor mij erg belangrijk, ik wil de beste zijn. Dat leverde een tijdlang stress op. Ik nam altijd drie treden tegelijk. Een aantal jaren geleden ben ik door twee plotselinge sterfgevallen van medewerkers mezelf even goed tegengekomen. 'Slak en haas hebben tegelijk kerstmis', zei iemand toen tegen me. Tegenwoordig neem ik de trap met een stap tegelijk en zijn de weekenden van mij. Werken moet vooral leuk zijn.'

Met wie zou u willen ruilen?

'Nelson Mandela. Hij was in staat om zichzelf op te offeren voor een gezonde samenleving en kijk welke resultaten en waardering dat heeft opgeleverd.'

Wat wilt u zelf graag leren?

'Mijn rijpaard gooit me er steeds af terwijl hij dat bij mijn dochters niet doet. Wat is er aan de hand? Misschien moet ik meer geduld krijgen en minder primair reageren, werken aan mijn eigen bewustwording. Ik wil dat paard graag leren begrijpen.'

Voor wie heeft u bewondering?

'Voor mijn vader, hij was een wijze kerel in het 'mens zijn' en leerde mij wat belangrijk is in het leven. Zijn favoriete uitspraak: de plussen moet je tien keer benoemen en de minnen niet vaker dan een keer. Daar probeer ik nog steeds naar te leven.'

Wat zou u zijn als u geen directeur was?

'Boer. Als ik niet met mijn werk bezig ben, leef ik een heel ander leven, veel meer op de achtergrond. Thuis komen, oude kloffie aan en hup naar buiten. Prachtig vind ik dat.'