

het ONDERNEMERS

PEELLAND

B E L A N G



Du Pré groenprojecten



Baetsen Groep klaar voor de toekomst



Van den Berkmortel ijzersterk in metaalbewerking



Een overname is maatwerk

Coolen
is tot veel
meer in staat

www.ondernemersbelang.nl
online

Het Ondernemersbelang van Peelland
verschijnt vijf keer per jaar

Derde jaargang, nummer 4, 2007

OPLAGE
4.500 exemplaren

COVERFOTO
Algemeen directeur
Pascal van Helvoort van Coolen
Fotografie: Frank Poels

UITGEVER
Novema
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
Telefoon: 0594 - 51 03 03
Fax: 0594 - 61 18 63
E-mail: grootegast@novema.nl

HOOFDREDACTIE
Wim Lammers
Telefoon: 0594 - 51 03 03
Mobiel: 06 - 51 91 22 96
E-mail: w.lammers@novema.nl

BLADMANAGER
Novema Oirschot
Ronnie van Heertum
Telefoon: 0499 - 31 31 13

VORMGEVING
Groen & Van der Scheer, Drachten

DRUK
Scholma Druk, Bedum

REDACTIE
Amir Andriess, Hubertine van den
Biggelaar, Toon van Driel (strip),
François Elands (Freelands),
Leon Ilzerman (Van Zandvoort Media),
Johan van Leipsig, Pam van Vliet
(column) en Loes Wijdeveld
(Cursief Communicatie)

FOTOGRAFIE
Helene Draaijers, Laurens Janus,
John Peters en Frank Poels

WIJZIGINGEN
Adreswijzigingen, verandering van
contactpersoon of afmeldingen
kunt u per mail doorgeven aan
Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl.
Vermeldt svp ook de editie er bij,
die vindt u bovenaan in het colofon

Niets uit deze uitgave mag worden
verveelvoudigd en/of overgenomen
zonder schriftelijke toestemming
van de uitgever. De uitgever kan niet
aansprakelijk worden gesteld voor
de inhoud van de advertenties.

8



Coolen tot veel meer in staat

Coolen BV is een succesverhaal, maar met beide benen op de grond. Begonnen als ambachtelijk bedrijf, groot geworden door met haar tijd en met haar klanten mee te gaan. Het bedrijf werd in 1951 gestart vanuit een spin-off bij Daf trucks in Eindhoven. "We zijn misschien wel een uit de hand gelopen stik- en naaifabriek, maar we zijn tot veel meer in staat," zegt algemeen directeur Pascal van Helvoort.

11



Du Pré groenprojecten

Naast het realiseren en onderhouden van daktuinen is Du Pré groenprojecten gespecialiseerd in de aanleg en instandhouding van grasvegetatie, bestrating, drainage, beregening en boomonderhoud. Robert Smid, sinds 1999 mede-eigenaar van Du Pré groenprojecten uit Helmond, geeft graag tekst en uitleg.

En verder

Nieuws	4
Het ondernemersprofiel van Hans van den Berkmortel	6
Ontwikkelen en bouwen met Aannemersbedrijf Van Bergen	7
Zijn wij zo slim of is de overheid zo dom?	10
'Inspelen op de markt, dat is onze kracht'	12
Payrolling als efficiency-instrument	13
'Bouwen is een collectieve aangelegenheid'	14
Ondernemerspanel: Terug naar de ambachtsschool?	16
'Een standaardfoto kennen we niet'	18
'Onze arbeidsbemiddeling werkt goed voor alle partijen'	19
Led there be light	21
Specialist in bewerken en afhangen van deuren	22
Specialisatie en verbreding gaan prima samen	24



Tekst: Leon IJzerman (Van Zandvoort Media)

Fotografie: Frank Poels

Coolen covers



De sportmatten worden zorgvuldig afgevuld

Voor een dienstverlener valt of staat het succes met de reputatie. Er zijn bedrijven die daarom doorlopend adverteren. Anderen concentreren zich op hun werk en realiseren zich eigenlijk niet dat zij een imago hebben. Laat staan dat ze moeite doen om dit te beïnvloeden. Zo'n houding ontstaat eigenlijk spontaan, wanneer een onderneming zich puur richt op zijn klanten en daarin zo goed is, dat het nauwelijks reclame hoeft te maken.

Coolen BV in Eindhoven is zo'n pure onderneming. Een succesverhaal, maar met beide benen op de grond. Begonnen als ambachtelijk bedrijf, groot geworden door met haar tijd en met haar klanten mee te gaan. Het bedrijf werd in 1951 gestart, vanuit een spin-off bij Daf trucks in Eindhoven. Het maakte de bekleding van de deurpanelen en de stoelen, maar al snel begon de onderneming ook plunjezakken voor defensie te maken in de jaren zestig. Tegenwoordig is Daf nog steeds één van de grotere klanten, al is de onderneming er niet meer zo afhankelijk van. Doordat Daf ontzettend hard groeide, werd Coolen al die jaren eigenlijk gedwongen om mee te groeien. Met alle positieve gevolgen van dien.

Erfenis

Algemeen directeur Pascal van Helvoort: "Toen Daf te groot werd zijn we afgehaakt, met een prachtige erfenis als overblijfsel van de jarenlange samenwerking. Om hen in groei bij te benen hebben we er door de jaren heen namelijk steeds meer super moderne machines bij gekocht. Hiermee maken we nu voor verschillende klanten hele mooie dingen, zoals gestoffeerde panelen, (zeil)doekproducten, bedden en kussens, tassen en foedralen, maar ook gordijnen, riemen en sjobanden. Ons werk is nog steeds ambachtelijk, maar geautomatiseerd waar mogelijk. We werken bijvoorbeeld al lang met een EDI verbinding, voor het uitwisselen van bedrijfsdocumenten. We zijn nu zover dat we de mogelijkheden van de machines exact in beeld hebben, waardoor we onze diensten meer gericht kunnen aanbieden."

Onzichtbare kracht

Coolen zelf is eigenlijk nooit expliciet in beeld. Van Helvoort: "Het zit hem natuurlijk ook een beetje in de aard van ons bedrijf. We doen overall een stukje van, maar plakken nergens ons logo op. We hebben geen buitendienst en

worden eigenlijk alleen van ons pand en onze vrachtauto's herkend. Maar de opdrachten vinden hun weg vanzelf naar ons, omdat we in een niche markt zitten waar weinig anderen zoals wij bezig zijn. Onze toegevoegde waarde is het samenspel met de klant, met name over de vervaardiging van het product. We hebben vaak aan één woord voldoende, omdat we veel materiaalkennis hebben. We maakten recent bijvoorbeeld een grote kist voor gereedschap, op maat gemaakt van poly-urethaan. Het komt dan qua binnenwerk echt op de halve millimeter, anders past het equipment gewoon niet precies. De kist zelf maken we niet, al zouden we het wel kunnen, overigens."

Verankerd ondernemerschap

Soms zien Coolen's klanten het product niet eens voordat het afgeleverd wordt bij hun eindklant. Het is een stukje vertrouwen dat door de jaren heen is opgebouwd en verdiend.



it all

Van Helvoort: "Hoe we op dat punt zijn gekomen is denk ik een stuk ervaring, weten wat je kunt en doen wat je belooft. Bij Daf waren we gewend hoge kwaliteit te leveren, er mochten van 1 miljoen producten maar 50 stuks afgekeurd worden. Die rekenschap hebben we onbewust nog steeds in de vingers als we bijvoorbeeld voor een fabrikant van sportartikelen grote sportmatten maken. Maar ook het ondernemerschap is hierin sterk verankerd. We maken ons sterk voor de assemblage van de matten, maar doen ook de inkoop van de vullingen en de stoffen en verzorgen ook het afvullen van de matten. We zijn misschien wel een uit de hand gelopen stik- en naafabriek, maar we zijn tot veel meer in staat. De meeste van onze klanten weten dat en zijn ook erg trouw. We proberen scherp te zijn en inventief, maar iets als kwaliteitsvermindering kunnen we niet. We zijn dus voor sommige opdrachtgevers te goed. Klinkt misschien raar, maar wij maken

Algemeen directeur
Pascal van Helvoort



onderdelen van een groter geheel. Neem bijvoorbeeld de bedrijfswagens, die we van een achterbank voorzien. Als dit onderdeel de levensduur van de auto overstijgt en er na een aantal jaren nog als nieuw uitziet, is dat natuurlijk mooi. Maar we kunnen niet gemakkelijk een stapje terugdoen in de kwaliteit, dat gaat gewoon niet."

Tot het uiterste

"Bovendien, dat zou niet passen in de onderneming. We hebben fantastische apparatuur tot en met CAD/CAM snij-apparatuur toe, en hele goede mensen. We hebben 30 vaste en 18 tijdelijke krachten, bestaande uit Nederlanders en Portugezen. Die laatste groep mensen zijn meesters in deze kunst, en hebben het vak vaak al thuis geleerd en uitgeoefend. We werken ook vanwege hun mentaliteit graag met hen. Ze integreren in het bedrijf en zo inspireren onze mensen elkaar tot het uiterste te gaan voor de klant. We hebben één kwaliteitsstandaard en kunnen ervoor zorgen dat een stiknaad nog geen millimeter afwijkt. Een behandelstoel voor een pedicure of schoonheidsspecialist is een comfortabele stoel die gewoon goed moet aansluiten, anders krijg je een slecht eindproduct. Onlangs maakten we aanbouwtenten voor defensie, om aan hun pantservoertuigen te bevestigen. Die moesten volledig lichtdicht zijn.

Out of the box denken, betekent dat. Zelfs tot aan de testfase, waar wij besloten om in de tent te zitten met de lampen aan en de fabriek compleet in het duister te zetten. Best wel grappig hoe dat soms gaat."

Schakel in de keten

Coolen verbindt de toeleveranciers met de klant en andersom. Van Helvoort: "Een matrassenmaker kwam via de schuimleverancier bij ons uit. Voor hem maken we nu een aantal speciale matrassen die patiënten onder andere beschermen tegen doorliggen. We konden op het juiste tijdstip met hem meedenken over het productieproces. Een ander sterk punt van deze organisatie is dat we grote opdrachten aankunnen, we maken met zijn allen een vuist en gaan er dan voor. We maken bijvoorbeeld 4.000 gordijnen per week (!) voor vrachtwagencabines. Die moeten lichtdicht zijn omdat ze op goedverlichte parkings overnachten vanwege de veiligheid. Die worden hier lasergesneden, zodat er geen rafels zijn en onze mensen ze goed kunnen afwerken. We maken hier nog veel meer dingen, zoals de hoezen voor de versnellingspook van een vrachtwagen, of de zijpanelen van een sta-op stoel, ook montagewerk komt steeds meer voor. Ik ben altijd weer benieuwd wat de volgende opdracht is, want Coolen covers it all!"



Coolen's springplank
naar succes