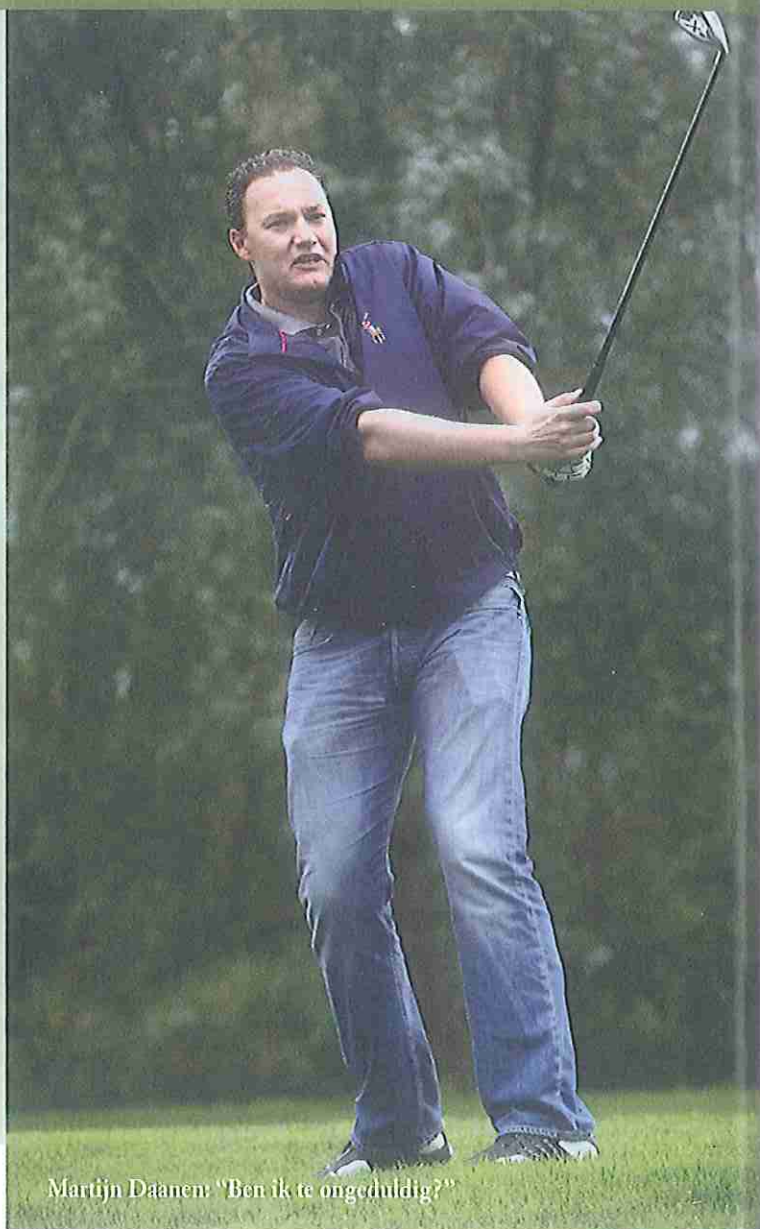


# Negen holes, negen vragen

## Neusje voor nieuwe kansen

Martijn Daanen is eigenaar van MD Service. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in alles waar de termen 'installatie' en 'elektronica' in voorkomen. Werner van den Bosch ging met hem de golfbaan in en stelde de niet-alledaagse vragen die horen bij deze rubriek. Negen holes, negen vragen. Een indringend vraaggesprek met een paar stiltes: "Er zitten een paar pittige vragen bij."



Martijn Daanen: "Ben ik te ongeduldig?"

TEKST WERNER VAN DEN BOSCH  
FOTOGRAFIE REGIOSTOCK/OSCAR VAN DER WIJK



**Wat is je handicap in de golfbaan en wat daarbuiten?**

"Ik ben geen ster in de golfbaan. Dat kan ook niet, want daarvoor speel ik te weinig. Zeg maar vier tot vijf toernooitjes per jaar, als ik uitgenodigd wordt door bedrijven. Ik vind het wel een mooi spelletje, maar nu ook weer niet zo leuk dat ik er mijn werk en andere interesses voor laat schieten. En dus is mijn handicap 36."

"En buiten de baan... Een goed persoonlijk contact met mensen is geweldig. Daar kun je eigenlijk niet genoeg aandacht aan besteden. Ik vind dat ik daarin tekort schiet. Ik zou meer tijd voor anderen moeten uittrekken, maar eerlijk gezegd weet ik vaak niet waar ik de tijd vandaan moet halen. Ook ik word als ondernemer opgeslokt door het dagdynamische."



**Waar ben je succesvol in? Een lange stilte volgt.**

Dan zegt hij: "Het zien van nieuwe kansen. Onze branche kenmerkt zich door productontwikkeling. Ik zie in een vroeg stadium wat succesvol gaat worden en wat niet. Heus, ik ben geen almachtige en heb ook wel eens misgetast, maar toch heb ik er wel een neusje voor. Daar doe ik dan ook mijn voordeel mee. Neem bijvoorbeeld domotica, intelligente elektronische toepassingen voor woningen. Daar heeft MD Service zich drie jaar geleden in gespecialiseerd. Toen stond het nog in de kinderschoenen, maar vandaag de dag is het een belangrijke onderdeel van ons bedrijf geworden. De behoefte aan domotica zie ik in de toekomst nog groter worden. Er is steeds meer mogelijk en dat wekt in de markt grote interesse op, zo merk ik."



**Waar ben je niet succesvol in?**

"Ik ben een teamplayer, maar merk vaak dat ik sneller wil dan mijn omgeving. Als we samen vinden dat iets een goed idee is, dan vind ik dat dit direct opgepikt moet worden. Als dat niet gebeurt, dan bloedt het goede idee in negen van de tien gevallen dood en dat is zonde. Kijk, als het niet mogelijk is, om welke reden ook, dan snap ik het, maar als die reden ontbreekt, voel ik de irritatie opborrelen. Ik vraag me tegelijkertijd ook vaak af of ik niet te ongeduldig ben."



**Jij maakt veel werkuren per week: 70 tot 80. Reageer eens op deze stelling: een ondernemer die 70 uur per**

week werkt, is een harde werker en een slechte planner.

"Ik wist dat je deze vraag ging stellen. Ik had er dus al over nagedacht. Mijn conclusie: ik ben het oneens met de stelling. In mijn branche is die tijd gewoon nodig om beslagen ten ijs te kunnen komen. Als je een bedrijf als het onze wil laten groeien, moet je eerst zaaien om vervolgens te kunnen oogsten. Zaaien kost meer tijd dan oogsten. Het voorwerk is vaak tijdrovend en die tijd neem ik. Dat betekent dat ik lange dagen draai. Dagelijks minstens van zeven tot zeven. Ik vind dat niet erg, hoor. Ik werk ontzettend graag."



**MD Service, jouw bedrijf, is middelgroot. Waar staat jouw bedrijf over tien jaar?**

"Ik hoop dat wij dan in grootte verdubbeld zijn. Dat is nodig om in deze markt te kunnen overleven. Wij hebben steeds meer specialisten nodig om aan de specifieke wensen van klanten tegemoet te komen. Om deze mensen te kunnen betalen, heb je volume nodig. "Er speelt nog iets anders mee. MD Service beschikt over vier afdelingen: elektra, beveiliging, data & telefonie en beeld & geluid. Op termijn wil ik op elke afdeling een manager zetten. Dat stelt mij in staat om meer met nieuwe dingen bezig te zijn. Want nogmaals, vernieuwen, dat is zó belangrijk." Er valt een stilte en Martijn denkt na. "Ik wil iets zeggen over aandacht hebben voor je omgeving. Maar ik wil niet in clichés vervallen en ook moet duidelijk zijn dat ik niet aan maatschappelijk verantwoord ondernemen doe omdat dit zo goed staat op mijn cv. In Gouda steunen wij het Hospice. Ik weet wat daar gebeurt. Het doet me beseffen dat niets belangrijker is dan gezondheid. Het geeft een ontzettend goed gevoel om mensen, die het nodig hebben, te helpen en om daar dus tijd en energie in te steken. Wat ik wil zeggen is, daar zou ik meer tijd aan willen besteden."



**Welke belangrijke ontwikkelingen hebben over tien jaar de revue gepasseerd?**

"De momenteel voortschrijdende verduurzaming heeft dan een grote slag geslagen. Verder denk ik dat kantoren veel flexibeler ingericht zullen zijn en dat het verknoopen van installaties gecombineerd zal

zijn. Wat dat laatste betreft, denk bijvoorbeeld aan het bedienen van alle installaties met je iPad, wat overigens nu al kan.

Verder zullen steeds meer zorgtoepassingen in nieuwbouwwoningen komen, zodat mensen langer in een eigen woning kunnen blijven."

"Voorts zal de ketenintegratie veel verder zijn doorgevoerd. De faalkosten - nog altijd de grootste kostenpost in de bouwwereld - moeten drastisch naar beneden en partijen moeten veel nauwer met elkaar samenwerken, wat de efficiëntie ten goede komt."



**Wat betekenen je vader en moeder in je leven?**

"Het ondernemerschap heb ik van mijn vader, alhoewel hij jarenlang directeur in loondienst is geweest. Maar hij werkte dag en nacht en ik vond het altijd zonde dat hij nooit voor zichzelf begon. Dat sterkte mij om wel ondernemer te worden. Het grappige is dat mijn vader ondernemer is geworden nadat ik het werd. Met mijn vader kan ik klankborden over ondernemersvraagstukken; hij is een echte sparringpartner." "Mijn moeder is een zorgzaam en lief mens. Mijn vader en moeder hadden het vroeger niet altijd even makkelijk. Mijn zusje was veel ziek. Toen ze een kleuter was, had ze al vele operaties achter de rug. Dat was voor mijn ouders toentertijd een moeilijke periode. Voor mij trouwens ook,

ook al was ik nog jong. Hoe dan ook, ik kom graag thuis en heb veel aan hen te danken."



**Elk huisje heeft zijn kruisje. Wat is jouw kruisje?**

"Jij wilt weten wat mijn verlies is. Mijn naasten leven allemaal gelukkig nog, dus wat dat betreft is mijn kruis niet groot. Wel ervaar ik het als een verlies dat veel goede relaties van vroeger zijn verwaterd. Tè druk. Slappe smoes natuurlijk. Beter kun je zeggen: zij en ik gaven prioriteit aan andere dingen. Dat ervaar ik nu wel eens als heel jammer."



**Vertel eens iets wat relevant is voor dit verhaal en wat je nog niet eerder aan iemand hebt verteld?**

"Heel diep in mijn hart zou ik nog wel eens een bedrijf met mijn vader willen beginnen. Een extra onderneming, dus naast de bedrijven die we nu runnen. Wel een ander bedrijf, dus in een andere richting. Welke? Dat weet ik nog niet. Maar een samenwerking met mijn vader zie ik zitten omdat wij elkaar prima aanvullen. Vroeger hadden we pittige discussies, stonden we soms lijnrecht tegenover elkaar. Maar onze meningen zijn naar elkaar toegegroeid en als we dan een andere mening hebben, dan zijn we het misschien niet met elkaar eens, maar is er wel begrip."



Martijn Daanen beklom onlangs de Kilimanjaro met 10 ondernemersvrienden voor het goede doel!