

## Martijn Daanen

Voor een cv-ketel is een onderhoudscontract vrij normaal; voor elektrotechnische installaties niet. Dit is tegen het zere been van Martijn Daanen van MD Service uit Gouda. "Over elektrotechniek wordt vrij gemakkelijk gedacht. Maar pas als het niet werkt, wordt duidelijk hoe afhankelijk je van je systemen bent." De ondernemer pleit daarom voor een 'APK' voor elektrotechnische installaties. Zelf introduceerde hij alvast een onderhoudscontract voor elektrotechniek, beveiliging, data en telefonie.

Tekst: Chantal Slutter  
Foto: Henk Riswick



**Functie:**

Directeur-eigenaar

**Leeftijd:**

29 jaar

**Opleiding:**

Vakinhoudelijk beschik ik over alle benodigde technische diploma's. Met het oog op de oprichting van MD Service heb ik daarnaast commerciële economie gedaan.

**Vakervaring:**

Ik ben begonnen als monteur voor een werkgever. Toen ik voor mijn studie met mijn scriptie aan de slag ging, zag ik dat als hét moment om voor mezelf te beginnen. MD Service werd mijn afstudeerproject. Dat is nu zeven jaar geleden. We zijn flink doorgegroei'd, hebben inmiddels 25 man in dienst. Recent waren we genomineerd voor de Ondernemersprijs Midden-Holland van de Kamer van Koophandel. We zijn het niet geworden, maar het is goed geweest voor ons en onze naamsbekendheid.

**Mooiste van het werk:**

De uitdaging met opdrachtgevers om tafel te gaan, te brainstormen over wat ze willen en dat te matchen met de mogelijkheden. Uiteindelijk een pand binnenlopen om het resultaat te zien. Het tastbare aan ons werk is mooi. Daarnaast is domotica een mooi product. Doordat het steeds verder ontwikkelt, kunnen we er unieke projecten mee maken.

**Minder leuke kanten:**

De bouwtijd bij nieuwbouw wordt steeds korter. Daardoor komt er meer druk op het werk en de mensen te liggen. We waken ervoor dat dit niet ten koste gaat van onze kwaliteit. Je moet ook zorgen dat je mensen met een goed gevoel naar het werk blijven gaan. Je wilt voorkomen dat ze dat gevoel kwijtraken door de tijdsdruk.

**Favoriete gereedschap:**

Mijn mobiele telefoon met internet, e-mail en agenda. Daar kan ik geen dag zonder.

**Ik rij in een:**

BMW 330 Coupe.

**In mijn vrije tijd:**

Sport ik veel. Ik doe aan cardiofitness en golf. Verder ben ik druk bezig met netwerken. Ik zit in het bestuur van Jong Management: een groep jonge ondernemers die voor ongeveer dezelfde uitdaging staan als ikzelf. Een onderdeel van VNO-NCW.

**Wat houdt u 's nachts wakker:**

Weinig. Natuurlijk heb ik wel eens zorgen of maak ik me druk over zaken die anders lopen dan ik voor ogen had, maar dat hoort nu eenmaal bij het ondernemerschap.

**Het tekort aan vakmensen zou ik oplossen door:**

Ik denk dat het hele scholingstraject omgegooid moet worden. De kwaliteit van schoolverlaters is er in de loop der jaren niet beter op geworden. Ik vind dat scholen en installatiebedrijven het traject samen moeten oppakken. Bedrijven moeten het praktische gedeelte verzorgen, scholen de theorie.

Ik vind dat leerlingen bij installatiebedrijven in de leer moeten en niet bij detachingsbedrijven. Ondernemers gaan toch anders met hun medewerkers om dan detachingsbedrijven. Zij investeren meer in de lange termijn, bijvoorbeeld met opleiding en ontwikkeling.

**Een miljoen zou ik investeren in:**

Het verder uitbouwen van MD Service. Eventueel de opening van een tweede vestiging. Ik zou ook extra investeren in medewerkers. Een bedrijf moet rendement maken om groei te kunnen realiseren. Dat is de grootste drijfveer. Maar je wilt ook een solide bedrijf opbouwen en dat krijg je niet voor elkaar zonder de juiste mensen.

**Ik denk dat de installatiebranche in de toekomst:**

Steeds belangrijker wordt binnen de bouwbranche. Vroeger werd alles aanbesteed bij een bouwkundig aannemer. Aangezien installatiewerk steeds ingewikkelder wordt, ontstaat een betere positie voor de E- en W-installateurs. We worden steeds eerder bij het bouwproces betrokken. Belangrijk, omdat eventuele aanpassingen zo tijdig kunnen worden meegenomen in het traject. Daarnaast zie je dat service & onderhoud steeds belangrijker worden, ook vanwege het aansprakelijkheidsvraagstuk. Verder raken deelgebieden als data, telefonie, cai en domotica steeds meer met elkaar verweven. Degenen die de marktontwikkelingen bijhouden, groeien daardoor vanzelf uit tot totaalinstallateur. <<