

Proactieve opstelling in crisistijd noodzakelijk

Acquireren doe je zo!

Het is gedaan met achterover leunen. Waar ooit de opdrachten als gebraden kippen op het bord van de installateur verschenen, draait alles nu om acquireren en lobbyen om aan werk te komen. Een proactieve opstelling is noodzakelijk. Maar hoe doe je dat? Leer van collega-bedrijven! Unica Installatiegroep kwam met een gratis energiescan voor gemeentelijke utiliteitsgebouwen.

Tekst: Ton Verheijen
Foto's: Unica

Misschien hebt u het meegekregen: 9 september 2009 was de Dag van de Duurzaamheid. Door heel Nederland bruiste het van de grote en kleine duurzame activiteiten, op allerlei locaties. De organisatoren Urgenda, Kamer van Koophandel en MVO Nederland wilden laten zien dat duurzaamheid: a) helemaal niet vaag en ingewikkeld is en b) kansen biedt om snel bedrijfsresultaat te boeken. Honderden bedrijven meldden zich aan om hun ervaringen 'belangeloos' door te geven aan andere bedrijven. Maar liefst vijf ministers (Verburg, Cramer, Eurlings, Koenders en Ter Horst) werden in stelling gebracht en waren betrokken bij een of andere duurzame

activiteit. De media draaiden overuren om alles in beeld (en geluid) te brengen. Kortom: een schitterende kans voor alle bedrijven met duurzame ideeën om zonder noemenswaardige investeringen mee te liften op deze publiciteitsgolf en zo potentiële nieuwe opdrachtgevers te leren kennen. Toch bevond zich onder de honderden aanmeldingen maar één installateur: Unica Installatiegroep. Deze lanceerde een gratis energiescan voor gemeentelijke utiliteitsgebouwen. Slim idee van Unica, zonder meer. Maar laten we nou niet doen alsof een gratis energiescan dusdanig briljant is dat u het nooit en te nimmer bedacht zou kunnen hebben. Ook u, als kleine ondernemer, kunt anticiperen

op maatschappelijke sentimenten en zo nieuwe opdrachten verwerven. Leer van Unica (en kom zelf met iets beters).

Adoptiekip

Een op de acht kleine en middelgrote Nederlandse bedrijven heeft zoveel last van de crisis dat de angst voor een faillissement reële vormen begint aan te nemen. Dit blijkt uit een onderzoek in opdracht van verzekeraar Delta Lloyd onder ruim 500 bedrijven. Installateurs die te weinig werk hebben, zullen juist nu hun passieve houding moeten laten varen. De tijd dat zij konden wachten totdat de telefoon ging voor een nieuwe opdracht, is (voor even?) voorbij. Een proactieve houding is noodzakelijk

Apk-keuring, wintercheck, ketelkeur of goten-service; installateurs kunnen in deze tijd creatief zijn om bij de klant over de vloer te komen.



en duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen lijkt de melk-koe waarop het bedrijfsleven momenteel zijn zinnen heeft gezet. Draag bij aan een betere wereld! Zorg voor veel blije gezichten en een volle portemonnee! Honderden bedrijven gingen u voor. Bij detacheringsbureau Romae krijgen medewerkers als ze jarig zijn een adoptiekip cadeau. Zo gek hoeven we het in de installatiebranche niet te maken, maar dat er veel laaghangend fruit nog niet geplukt is, lijkt evident. Concreet? Verbeteren van het binnenklimaat in scholen. Leidingwaterinstallaties veiliger maken. Een bijdrage leveren aan de mogelijkheid dat ouderen langer thuis kunnen blijven wonen. Nederland duurzamer en energievriendelijker maken. Zo te zien breken er voor installateurs gouden tijden aan. Dat dacht men ook bij Unica Installatiegroep. Het bedrijf beroept zich op een recent onderzoek van TNO en Senter Novem waaruit blijkt dat 70 procent van de klimaatinstallaties niet goed functioneert. Daardoor is het energieverbruik 25 procent hoger dan nodig. Unica deelde op de Dag van de Duurzaamheid 18 vouchers uit aan de 18 Nederlandse gemeenten waar zij gevestigd is. Met de vouchers kunnen de gemeenten een scan laten maken om zichtbaar te krijgen hoe ze in het betreffende gebouw energie kunnen besparen. Zo kunnen ze een bijdrage leveren aan het terugdringen van de CO₂-uitstoot. Van de 18 gemeenten die een cheque kregen aangeboden, gaven er 15 positieve feedback terug. Directeur Rik Dikken wilde met de actie een statement afgeven, laten zien dat het makkelijk is om concrete verbeteringen te realiseren. Dikken: "Minister Cramer mag dan een bevolgen verhaal hebben, we weten allemaal dat de overheid niet zo heel snel acteert in dit soort ontwikkelingen. Er worden teveel mooie rapporten geschreven waar vervolgens niets mee gebeurt. Wij wilden met die scan een knipoog geven: jongens kijk eens, zo kan het ook." Unica stuurt haar energiedeskundigen naar een kantoor, schoolgebouw of sporthal om te checken of de energie-



Van het nieuwsbericht dat 70 procent van de installaties niet goed is afgesteld, maakte Unica een proactieve campagne: het deelt gratis energiescans uit aan gemeenten.

rekeningen niet te hoog zijn. De deskundige kijkt goed rond en ziet al snel of met eenvoudige middelen winst behaald kan worden. Te weinig isolatie? Een pruttelende oude ketel? De week-end- en nachtverlaging regeltechnisch overbrugd? Dat is energieverpilling! Dikken: "We maken latente behoeftes los in plaats van dat we wachten totdat er een opdrachtgever naar ons toe komt of een klant belt dat de ketel kapot is." Het sleutelwoord is proactief. Dikken haalt zijn eigen autogarage erbij. Elk najaar krijgt hij een brief met de vraag of zijn auto een beurt nodig heeft in verband met de invallende winter. Ook installateurs kunnen hun bedrijf met creativiteit in de etalage zetten. Een APK-keuring? Een wintercheck? Een herfstgoten-check om nieuwe reparaties op te sporen? Een kitten-check in de badkamer met de kans op meerwerk? Een isolatie-check? Te laat! Nuonging u voor. De energiegigant biedt particulieren de kans vrijblijvend een gratis afspraak te maken met een adviseur die berekent wat de besparingsmogelijkheden zijn (tot 1.500 euro per jaar) door betere isolatie. Daar zegt in crisistijd toch niemand nee tegen?

Meerwerk

De combinatie van proactief en maatschappelijk verantwoord scoort. Enkele voorbeelden? Het assortiment duurzame huiskamerproducten van Albert Heijn groeit gestaag. Bij C&A kun je terecht voor sokken en onder-

broeken van biologisch katoen. De Bijenkorf kwam dit voorjaar met het nieuwe private label Pure voor duurzame damesmode. Het is geen toeval dat deze bedrijven met hun marktintroductions komen terwijl de recessie volop aan de gang is. Maar we begrijpen natuurlijk wel, dat Unica-directeur Rik Dikken het graag netjes formuleert: "Of we onze energiescan zien als een verkapte vorm van acquireren? Het is maar net hoe je de term 'acquisitie' definieert. We willen laten zien wat we voor opdrachtgevers kunnen betekenen. Want ze weten zelf vaak niet, dat ze energie verspillen. Het gaat ons echt niet om die 15 panden die we gaan checken. Maar het zou natuurlijk wel fijn zijn als dit meerwerk zou opleveren. Genereren van business is uiteindelijk wel ons doel." Dikken onderkent dat installateurs vaak de neiging hebben om volgens het principe 'u-vraagt-wij-draaien' te werken. Dat kan misschien anders. Dikken: "Ondernemen is 'vooruit kijken' en niet 'ad hoc-prijsschieten' als het werk op is. Als installatiebranche kunnen we bijdragen aan het op hoog technisch niveau verduurzamen van ons land. Wat wij gedaan hebben met de energiescan is goed voor onze eigen orderportefeuille, maar ook voor de bv Nederland en voor de energierekening van die gemeenten. En de overheid stimuleert het nog ook. Maak daar gebruik van!" <<

Vijf tips voor maatschappelijk verantwoord ondernemen:

- Inventariseer wat u al doet voor mens en milieu en communiceer dit intern en extern.
- Nodig medewerkers, klanten en relaties uit om mee te denken over verdere stappen.
- Geef klanten actief advies over energiebesparing en duurzame materialen.
- Let bij al uw inkoop op duurzaamheid van producten en materialen.
- Kijk voor meer tips en informatie op de website van MVO Nederland.