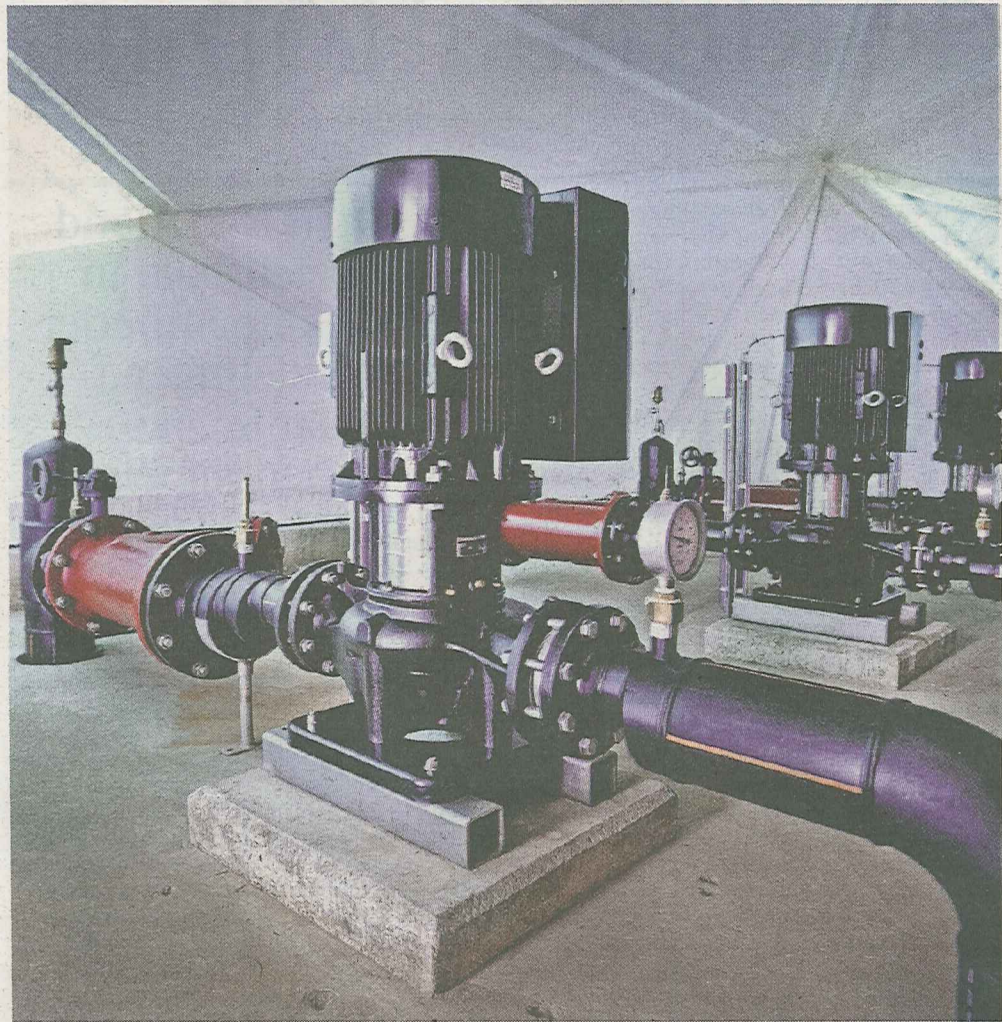


DE ONDERNEMING



Links: In Steenwijk voorziet Unica gebouwen van koele lucht met water uit een naastgelegen meer. Rechts: algemeen directeur Rik Dikken.

Foto's Raymond Rutting / de Volkskrant

# Installateurs met een brede blik

Installatiebedrijf Unica legt al lang niet meer alleen leidingen. Met technische snuffjes op het gebied van koeling, IT en huisautomatisering vergroot het bedrijf zijn markt.

Door Tjerk Gualthérie van Weezel

**H**et was in 2004 dat de directie van Unica besloot zich niet langer op omzetgroei te richten. De bouwsector had net een dip doorgemaakt en de leiding van het installatiebedrijf had slechts kunnen hopen dat de bodem van 'de oorlogskas' niet in zicht zou komen. In de bijna twintig jaar daarvoor groeide Unica mede door overnames uit tot nummer drie in de Nederlandse installatietechniek. De grens was bereikt. Het doel werd voortaan hogere en stabielere winst met evenveel mensen.

Nu, zeven jaar later, plukt Unica de vruchten van die beslissing. 'Al drie jaar is het crisis in de bouw maar wij maken nog altijd winst', stelt algemeen directeur Rik Dikken (49) tevreden vast. De omzet is al enkele jaren stabiel. Dat geldt ook voor de winstmarge, die rond de 3 procent zit. In 2011 staat dat cijfer weliswaar onder druk maar, voorspelt Dikken, 'het blijven zwarte cijfers'.

Dikken zit in de bestuurskamer van de onderneming die in 1933 werd opgericht. Vijftig meter achter hem zoekt het verkeer op de A1 voorbij. Geruisloos, zo lijkt het, want de gevel van het hoofdkantoor is geluiddicht. 'Het eigen huis moet een voorbeeld zijn van wat er tegenwoordig allemaal met gebouwen kan.'

In het verleden was het bij Unica wachten tot een opdrachtgever belde voor een offerte met een vast omschreven opdracht: 'leg het verwarmingssysteem in dit kantoorpand aan' of 'zorg voor waterleidingen in deze nieuwbouwwijk'. Het was dan een kwestie van de laagste prijs bie-

**BEDRIJF:**  
**UNICA**  
**WAAR:**  
**HOEVELAKEN**  
**(HOOFDKANTOOR)**  
**SINDS:**  
**1933**  
**AANTAL WERKNEMERS:**  
**1850**  
**JAAROMZET:**  
**300 MILJOEN EURO**

den. Die rechttoe-rechtaanklussen zijn nog altijd een deel van de activiteiten. Maar in de huidige markt bieden bedrijven zich aan onder de kostprijs om hun personeel aan het werk te houden. Unica richt zich daarom zo veel mogelijk op het werk 'hogere in de waardeketen', zoals Dikken het noemt.

'Wij leggen al lang niet meer alleen de IT aan voor een bedrijf', licht Dikken toe. 'We sluiten ook een tienjarig onderhoudscontract af. Naast de verwarmingsinstallatie kunnen eigenaren van gebouwen bij ons een systeem kopen waarmee ze de energieprestaties van hun pand constant via internet kunnen volgen.'

**Energieleverancier**  
Lang niet elk bedrijf heeft zin om zich constant met de energierekening bezig te houden, en daarom is Unica ook zelf een soort energieleverancier. Het biedt zakelijke klanten aan de energierekening af te kopen. Door de verwarming en koeling van een gebouw technisch slim te rege-

len kan er vaak veel energie worden bespaard. Unica verdient aan die reducties.

En zo probeert Unica allerlei oplossingen te bedenken voor dat deel van de markt waar nog wel werk is. Huisautomatisering is daar ook een voorbeeld van. Met technische snuffjes wordt het voor de groeiende groep ouderen mogelijk gemaakt langer zelfstandig thuis te blijven wonen. Warmte- en koudeopslag is ook nog altijd een groeiende markt. In Steenwijk werkt Unica samen met een aannemer aan het eerste bedrijventerrein in Nederland waar de gebouwen van koele lucht worden voorzien met water uit een naastgelegen meer.

Recent is de opdracht binnengehaald voor de aanleg van een groot datacentrum in de Amsterdamse Watergraafsmeer. De warmte die de spinnende servers daar straks dagelijks afgeven, wordt gebruikt om de gebouwen van de bètafaculteit van de Universiteit van Amsterdam op hetzelfde terrein mee te verwarmen.

Deze projecten leveren nieuw werk op, zegt Dikken. 'Nu is er weer een gemeente bij ons gekomen, die een datacentrum naast een zwembad wil aanleggen. Het zwembad moet op temperatuur gehouden worden met de warmte van de computers.'

Bij al die vernieuwingen van Unica helpt het volgens Dikken dat het bedrijf maar één eigenaar heeft. Dat is Daan van Vliet, nummer 427 in de Quote 500, met een geschat vermogen van 60 miljoen euro. Hij nam Unica in 1984 over van zijn vader en liet het bedrijf vertienvoudigen in omzet en personeelsbestand - 'kra-

len rijgen' noemt Van Vliet de serie overnames die hij deed.

**Naamsbekendheid**  
Sinds 2007 staat Dikken aan het roer, maar als commissaris is Van Vliet nog nauw bij Unica betrokken. 'Hij juicht het toe dat we op zoek zijn naar nieuwe manieren om geld te verdienen, hij is niet bang om op zijn neus te gaan. Dankzij onze aandeelhouderstructuur en gezonde financiële positie zijn we niet afhankelijk van banken. Dit maakt dat wij als directie, met steun van de raad van commissarissen, relatief vrij kunnen handelen en onze horizon verder kunnen leggen dan beursgenoteerde concurrenten.'

Dikken zoekt met Unica geregeld

**'Al drie jaar is het crisis in de bouw, wij maken nog altijd winst'**

de publiciteit. Redacties worden geattendeerd op de 'duurzame innovaties' die Unica ontwikkelt. Binnen de installatiebranche is dat ongebruikelijk. Het is een bescheiden sector binnen de bouw. De installateur komt bij gebruikers pas in beeld als de klimaatbeheersing in een gebouw belabberd is. Wie zijn werk goed doet, wordt amper opgemerkt.

'Het is goed voor ons personeel', verklaart Dikken het belang van marketing voor het bedrijf. 'Voor klanten hoef ik het niet te doen, de aannemers waarmee wij werken weten ons zonder aandacht in de krant ook wel te vinden.' Met het steeds krappere worden van de arbeidsmarkt voor technisch personeel is naamsbekendheid wel belangrijk.

Daarbij is er steeds hoger opgeleid personeel nodig. Dikken was in 1996 na Van Vliet de eerste academicus in het bedrijf. Nu zijn dat er vijftientig en de verhouding tussen 'witte en blauwe boorden' verschuift nog steeds. Zo zijn er nu ook 150 hbo'ers in dienst.

Dat er zo veel 'kenniswerkers' bij Unica zitten, is volgens Dikken niet overal bekend. 'Een paar jaar geleden namen we een IT-bedrijf over. Die mensen dachten dat wij met onze koperen pijpen op het dak in onze busjes zouden komen voorrijden. Ze hadden geen idee dat we al jaren groot zijn in het aanleggen van IT in bedrijven. Dat is dus niet goed. Jonge technici moeten weten dat er bij ons veel meer te doen is. Want alleen met goede werknemers kunnen we de zaak blijven doorzetten.'