

Rabobank Zuid en Oost Groningen  
Dichterbij nr 2, 2008  
Bedrijfsprofiel Frans Nooren

## **Martin van der Leest, eigenaar Frans Nooren b.v.: Geen kapitein óp maar architect ván het schip**

“Het gaat erom dat je de zaken goed in balans hebt; evenwicht in je team aanbrengt. Waarbij je mensen kunt aanspreken op hun eigen verantwoordelijkheid en ze stimuleert tot creativiteit. Om ze uiteindelijk wel af te kunnen rekenen op resultaat.”

Een gesprek met Martin van der Leest, directeur-eigenaar van het in Stadskanaal gevestigde bedrijf Frans Nooren B.V., werkt inspirerend. Hier zit een man met een heldere visie. Een ondernemer waarvoor het begrip ‘een platte organisatie’ geen boekentaal, maar pure realiteit is. Gevraagd naar het succes van zijn onderneming is zijn antwoord snel geformuleerd. “Door het beste uit je mensen te halen. Iedere medewerker heeft specifieke kwaliteiten waarvan je optimaal gebruik moet maken. Dat kan alléén binnen een transparante organisatie waarin de zaken niet worden bepaald door hiërarchische structuren maar op basis van goede argumentatie. Wanneer je continu de baas wilt spelen, dan lukt dat niet. Je bent zagezegd niet de kapitein aan boord, maar veel meer de architect van het schip.”

### **Zelfstandige teams**

Frans Nooren houdt zich bezig - kort door de bocht genomen – met het scheiden van nat en droog. Het komt er op neer dat het bedrijf gespecialiseerd is in het waterdicht maken van bouwprojecten. Dat kan gaan om betonconstructies, kelderafdichtingen, het aanbrengen van kunststofvloeren tot aan het injecteren van watervoerende scheuren. Het beschermen van staalconstructies is sinds 1999 ondergebracht in de joint venture MultiPaint Staalconservering B.V.

Martin van der Leest: “Veel van onze projecten lenen zich uitermate goed om binnen zelfstandig opererende teams uitgevoerd te worden. Daarbij is de projectleider betrokken bij alle fasen van het werk, van acquisitie tot aan after sales. Zo creëer je als het ware bedrijfjes binnen het bedrijf. Dat werkt fantastisch. De mensen voelen zich er wel bij en zijn uitermate gemotiveerd. Ons personeelsverloop is dan ook minimaal. Bovendien ervaren de opdrachtgevers deze aanpak positief. Ze hebben altijd één aanspreekpunt.”

### **Sterke positie**

In de loop der jaren heeft het Kanaalster bedrijf een sterke marktpositie verworven. “Er zijn in ons land maar 3 à 5 bedrijven die zich kunnen meten met ons”, aldus Martin. “Er zijn weliswaar zo’n 200 bedrijven actief op de markt, maar wij zijn onderscheidend door onze omvang. Dat is van belang in een tijd waarin alles wordt opgeschaald. Kleine lokale woningcoöperaties bestaan er bijvoorbeeld niet meer. Komt er uit deze sector werk, dan is dat meteen omvangrijk. Met ons vaste personeelsbestand van 100 mensen, in piekperiodes aangevuld met 25 flexwerkers, kunnen we adequaat aan die marktvraag voldoen. Daar komt bij dat opdrachtgevers vragen om klussen in een steeds kortere tijdspanne te klaren. Vooral als het gaat om infrastructurele werken zoals de sluizen in de Afsluitdijk die we momenteel onderhanden hebben.”

### **Steunpunten**

Overall in ons land kun je één van de veertig bedrijfswagens van Frans Nooren tegenkomen. “Nee, niet in het buitenland. De nationale markt kunnen we voorlopig nog wel even uitbouwen, zoals je kunt zien op deze kaart.” Martin wijst op de kaart van Nederland waarop de onderhanden werken zijn gemarkeerd. “Uiteraard hebben we veel werk in het Noorden,” vervolgt hij. “Maar ook in de Randstad is een concentratie te zien. Reden waarom we een steunpunt hebben onder de rook van Amsterdam. Dat bestaat uit een magazijnruimte en een verblijfsaccommodatie voor onze jongens. Die rijden daar ’s maandags heen, maken wat langere dagen en kunnen dan donderdagavond weer naar huis. Reis- en verblijfskosten hebben zo minimaal invloed op onze prijs, terwijl de betrokken medewerkers een extra vrije dag wel weten te waarderen. We denken er dan ook hard over om op een strategische plek elders in het land nog een dergelijk steunpunt te realiseren om ook in andere regio’s meer poot aan de grond te krijgen.”

### **Stuivertje gewisseld**

De eerste kennismaking van Martin van der Leest met Frans Nooren was in 1987. Hij zou op tijdelijke basis als uitvoerder belast worden met het waterdichtmaken van een tunnelbak in Leeuwarden. Niet lang daarna werd hij door de oprichter en naamgever van het bedrijf gevraagd om de kar te trekken bij de oprichting van een nieuwe onderneming, Stopaq Europe. Nooren had namelijk patent op een afdichtingspasta en wilde die zelf gaan produceren en vermarkten. Martin: “Dat heb ik tot 1995 gedaan en heb toen stuivertje gewisseld met Frans Nooren. Om een lang verhaal kort te houden: in 2003 heb ik uiteindelijk het bedrijf overgenomen.”

### **On the job**

Werden de dagen van Martin niet bepaald gekenmerkt door reguliere werktijden, na de overname volgden ware tropenjaren. “Het was zeer hard werken”, blikte Martin terug. “Vooral omdat ik het bedrijf een andere financieringsgrondslag wilde geven. Dan ga je praten met banken. Zo ben ik in dat proces bij de Rabobank terecht gekomen. Het was voor mij een verademing te ervaren hoe snel en efficiënt er op mijn vragen werd gereageerd. De Rabo-accountmanagers zaten wat je zegt ‘on the job’; er helemaal bovenop. Zaken doen is en blijft mensenwerk. Hoe je met de klant omgaat is daarbij van cruciaal belang. En daar denken de Rabobank en ik toch wel in grote lijnen hetzelfde over”.