



Juryrapport: Lamfred van Lanen – Elektro–installatiebedrijf Van Lanen

Typering door de Jury

Elektro–installatiebedrijf Van Lanen is gestart als een familiebedrijf rond de kerk met een dorpscultuur. Deze typering is men ontgroeid, het is en blijft een familiebedrijf met een platte organisatie, maar ook Van Lanen kan niet om de globalisering heen. Er zijn momenteel 40 mensen werkzaam, allen met een opleiding van minimaal BOL 4 tot HTS. Daarnaast is het belangrijk maatschappelijk te ondernemen met o.a. Wajong–ers, IBN–ers alsmede de verenigingen in de regio te ondersteunen. Door een platte organisatie neer te zetten krijgen medewerkers heel veel verantwoordelijkheden, zodat creativiteit en betrokkenheid zijn meerwaarde heeft. Elektro–installatiebedrijf Van Lanen heeft een vaste klantenkring waar “gunning” belangrijk is. De aanbestedingsmarkt laat men bewust links liggen vanwege het rendement. Kwaliteit leveren, persoonlijke aandacht, klanten zelf te woord staan en afspraken nakomen zijn servicegerichte aspecten die leiden tot zeer positieve mond–tot–mond reclame. De prijzen, die gehanteerd worden, zijn reëel en zeker niet hoog. Desondanks worden goede marges gehaald, mede doordat men te maken heeft met een efficiënte platte organisatie met relatief lage interne kosten. Met behulp van een goed management van inkomsten en uitgaven worden projecten bewaakt en gestuurd. In de praktijk komt de nacalculatie vrijwel altijd goed overeen met de voorcalculatie. De kredietwaardigheid van nieuwe klanten wordt altijd nagetrokken.

Het bedrijf is vooral een regionale speler, die weet wat er in de regio speelt en wat belangrijk is. Er is bewust gekozen om voor eindgebruikers te werken en in mindere mate voor aannemers. Dit om de lijnen kort te houden zodat er steeds sprake is van goede communicatie met de klanten. Elektro–installatiebedrijf Van Lanen heeft een belangrijke regionale opdrachtgever, waarvoor men landelijk werkt. Het bedrijf wil maximaal 30 % van de omzet bij deze klant realiseren. 10 % van de klanten zorgt voor 50 % van de omzet. In totaal heeft men ongeveer 500 goede klanten. Tevreden klanten, waarmee een klik is, komen terug.

Bedrijfsontwikkeling

Elektro–installatiebedrijf Van Lanen is op 1 april 1979 door vader Frans van Lanen opgericht als eenmanszaak. Halverwege de jaren '90 is een bewuste keuze gemaakt om te groeien. In 1994 is het bedrijf daarom ook verhuisd naar een groter bedrijfspand. Vier bedrijven uit de regio zijn toen geacquireerd. Op 7 januari 2008 heeft Lamfred het bedrijf van zijn vader overgenomen. In datzelfde jaar is een nieuw bedrijfspand gebouwd waar het bedrijf nu nog steeds is gevestigd. Er werken inmiddels 40 medewerkers. Elektro–installatiebedrijf Van Lanen is al 20 jaar actief in Duitsland en heeft daar onlangs een vestiging geopend om zodoende de Duitse markt te kunnen bedienen. Bij de ontwikkeling van het bedrijf zijn bewuste keuzes gemaakt om ook te verbreden. De werkzaamheden worden tegenwoordig verricht in de agrarische sector, in de stalinrichting, in de utiliteit, keuringen en in de levensmiddelenindustrie. Besturingstechniek en PLC programmering hoort ook tot de activiteiten van Van Lanen. De grens ligt daar waar de nodige kennis aanwezig is.

De laatste 11 jaar heeft het bedrijf een behoorlijke groei en ontwikkeling doorgemaakt. Er zijn ook activiteiten ondernomen in Vietnam, Litouwen en Ethiopië. Deze opdrachten komen via Nederlandse klanten die in die landen actief zijn geworden.

In Ethiopië is de verlichting van bloemenvelden verzorgd. In Vietnam is een schelpenspoelerij gerealiseerd en in Litouwen zijn werkzaamheden voor een palingkwekerij uitgevoerd. Recent is een project voor Rusland gestart.

Ook innovaties en toekomstige ontwikkelingen zijn Lamfred niet vreemd. Samen met een klant is recentelijk een kuikenuitbroedinrichting voor het uitbroeden in de stal ontwikkeld. Inmiddels zijn 15 inrichtingen verkocht. Er zijn ideeën voor een verdere ontwikkeling van dit product. Deze ideeën worden de komende tijd verwerkt zodat er steeds iets nieuws op de markt gebracht kan worden. Ook zijn er in eigen huis kunststof LED buizen ontwikkeld die bestaande TL's kunnen vervangen.

De ondernemer

Lamfred van Lanen is begonnen als monteur in dienst bij zijn vader en is gegroeid tot een ondernemer die, samen met zijn vrouw Monique, de touwtjes zelf strak in handen houdt. Hij beoordeelt zelf de financiële overzichten en neemt actie waar nodig. Hij voelt zich het beste thuis op de werkvloer tussen de mensen. In zijn doen en laten wordt hij gedreven door risicobeheersing. Hij wil niet gebonden zijn aan anderen. Zo heeft hij ook zonnepanelen op het dak liggen en is daardoor nagenoeg zelfvoorzienend. Zijn motto "eerst verdienen, dan uitgeven" heeft hem ervoor behoed voor de landelijke crisis. Lamfred toont een maatschappelijke betrokkenheid door in ontwikkelingslanden steun te bieden. Dit doet hij niet door geld te geven, maar door materialen en lokale ondersteuning te leveren. Tevens door een nauw samenwerkingsverband met IBN zijn er een tweetal arbeidsgehandicapten in dienst. Via het UWV is er ook een Wajong–er aangesteld. Zo wordt voor een ieder een kans gecreëerd op de arbeidsmarkt.

Oordeel van de jury

Lamfred van Lanen is in staat om op een geheel eigen wijze een bedrijf succesvol te managen, waarbij servicegerichtheid hoog in het vaandel staat. De belangrijkste drijfveer in zijn manier van ondernemen is risicobeheersing. Hij heeft bewezen dat hij daarmee succesvol is, ook in slechtere economische tijden. Ondanks zijn risicomijdend gedrag is hij wel in staat om zijn activiteiten uit te breiden, nieuwe markten te bedienen en nieuwe ontwikkelingen te realiseren.