

‘Niet de grootste, wel de beste’

Groeien in een verzadigde markt

Een bedrijf starten in een verzadigde markt als die van de manbeveiliging. Marcel en Peter Lenters durfden het aan. Inmiddels klopt het in 2001 gestarte en snelgroeïende Barneveldse beveiligingsbedrijf MPL aan de poort van de top 10 van de particuliere beveiliging. Hoewel zij een plaatsje tussen de ‘grote jongens’ niet nastreven, zou dat gezien de groeiambities van de broers op korte termijn toch zomaar kunnen gebeuren. Een verhaal over deze jonge en succesvolle totaalleverancier op het terrein van safety en security. [ARJEN DE KORT](#)

Bij het verlaten van de A1, aan het eind van de afslag naar bedrijventerrein de Harselaar in Barneveld staat een groot bord waarop duidelijk wordt gemaakt dat het terrein collectief wordt beveiligd door MPL Beveiligingsdiensten, niet geheel toevallig de eindbestemming van deze rit. De eerste vraag die de oprichters van het - zich midden op dit immense terrein gevestigde - beveiligingsbedrijf mogen beantwoorden, is wat hen in 2001 dreef om in een moeilijke markt een eigen bedrijf te starten? ‘Wij vonden allebei dat de markt beter verdiende dan het bestaande aanbod en hebben daarom onszelf toegevoegd aan de branche’, antwoordt Peter Lenters, die tot de start van het eigen be-

drijf werkzaam was bij de marechaussee en inmiddels operationeel directeur is van MPL. Broer Marcel, tot 2001 werkzaam bij de Nederlandse Veiligheidsdienst en nu de commercieel directeur, vult hem aan: ‘Wij doen het op een andere manier. Wij zijn totaalleverancier wat betreft safety, security en facilitair. Dat is onze filosofie.’

Totaalconcept

Hoe maak je die ambitie samen waar, maar met nul beveiligers? Peter reageert nuchter: ‘Wij hebben een beveiligingsdiploma, dus je loopt in het begin zelf de rondes. Maar het is vooral veel potentiële klanten bellen. Langzaam gaat het dan groeien en komen de eerste medewerkers erbij.’ De doelstelling

was om eind 2001 op 12 man te zitten. Daar achteraan kwam al snel een overname, waarmee het personeelsbestand uitkwam op 30 man. »



Marcel Lenters: ‘Het belangrijkste is dat de klant tevreden is over ons product.’

Kerngegevens

Bedrijf:	MPL Beveiligingsdiensten B.V.
Onderdelen:	MPL Beveiligingsdiensten, MPL safety solutions, alarmcentrale
Vestigingen:	Barneveld en Nijkerk
Aantal medewerkers:	213
Omzet:	6,6 miljoen euro (2006)



Peter Lenters: 'De overheid wordt steeds meer een concurrent.'

Inmiddels heeft het bedrijf 180 fte's, en de verwachting en doelstelling is om de komende jaren dit aantal nog te verdubbelen.

Het belangrijkste wat wij de afgelopen jaren hebben gedaan is het neerzetten van een totaalconcept', vervolgt broer Marcel. 'Maar wij gaan geen schoonmaak of catering doen. Onze business case was en is safety en security, omdat wij geloven dat je met dat totale pakket een kans hebt om te overleven in deze markt. Wij huldigen het principe 'schoenmaker blijf bij je leest' en doe alleen dingen waar je verstand van hebt. In ons geval is dat beveiliging.' Uitgangspunt in 2001 was om te kijken of dat, wat op papier was gezet, in een paar jaar kon worden gerealiseerd. Volgens de broers is dat gelukt met de drie bedrijfsonderdelen waaruit het bedrijf nu bestaat: MPL Beveiligingsdiensten, MPL safety solutions en een eigen alarmcentrale.

Groei

Doorgroeien is nog steeds de ambitie. Op de vraag hoe zien de directeuren met name mogelijkheden op de particuliere markt. Deze is in hun ogen in Nederland nog onontgonnen en met het toenemend onveiligheidsgevoel bij particulieren zit daar volgens hun zeker groei in. Op de zakelijke markt

wordt vooral groei bij de landelijke accounts verwacht.

In de groeiplannen is verder een belangrijke plaats ingeruimd voor de twee jaar geleden overgenomen alarmcentrale. Marcel legt uit waarom: 'De alarmcentrale moet de kar gaan trekken, want dat is de innovatiekant. Meer en meer wordt dat in de markt al een servicecentrale genoemd. Op een alarmcentrale zit niet langer per definitie alleen maar een alarmsysteem aangesloten. De alarmcentrale krijgt dan ook een heel andere rol.' Met name op de ict-markt verwacht MPL voor de alarmcentrale veel groei te behalen, waarbij zij denken aan ict-bewaking, servicebeheer, camerabewaking, tracking en tracing en teleserviceactiviteiten.

Ondanks al deze groeiplannen vinden de broers een plek in de top 10 van de particuliere beveiliging niet interessant. Marcel verwoordt dit als volgt: 'Wij willen niet bij de grootste behoren, maar wel bij de besten. Dat streven wij na. Het belangrijkste is dat de klant tevreden is over ons product.'

Van regionaal naar nationaal

Begonnen als regionale speler vanuit het kantoor in Barneveld ontplooit het bedrijf inmiddels activiteiten door heel Nederland en maakt het de stap naar landelijke aanbieder. Vooral door de recentelijk gesloten samenwerkingsovereenkomst met diverse onderdelen van de VolkerWessels Groep kunnen nu op landelijk niveau nieuwe en bestaande klanten met een full security- en safety-concept worden bediend. De vraag hoe een kleine regionale spe-

security-markt op en wij zochten een partij die op hoog niveau techniek kan leveren. Dat onderdeel misten wij namelijk nog in ons totaalconcept. Wij vullen elkaar goed aan en vanuit die visie zijn wij een strategische samenwerking aangegaan.'

Kansen liggen er voor deze combinatie vooral bij de traditionele collectieve beveiligingsprojecten, die in de visie van MPL steeds meer zullen worden ingevuld met camerabewaking, al dan niet op glasvezelnetwerken of met draadloze technologie. Maar de samenwerking biedt voor klanten meer dan alleen mogelijkheden op cameragebied. Peter Lenters: 'In feite kunnen wij nu een totaalpakket aanbieden voor de hele infrastructuur op een bedrijventerrein. Dat loopt van de aanleg van een glasvezelnetwerk via de asfaltering van het terrein, tot en met de beveiliging en alarmopvolging. In deze samenwerking bijten wij elkaar niet.'

Kracht

Collectieve beveiligingsprojecten vormen de kracht van MPL en daarin onderscheidt het zich van de grote spelers in de markt. Marcel Lenters: 'Wij hebben veel ervaring met dit soort projecten, bijvoorbeeld met de subsidietrajecten. Wij weten hoe je zo'n project moet managen en hoe een stichting een goed beveiligingsconcept krijgt. Dat brengen wij steeds meer in als totaalconcept. Je kunt de deelnemende ondernemers dan ook collectief iets bieden op het terrein van safety en security. Denk daarbij aan aansluiting van al die panden op onze alarmcentrale. Zo kun je qua volume ook een

'Wij hebben de afgelopen jaren een totaalconcept neergezet'

ler als MPL en een partij als VolkerWessels elkaar vinden, wordt door Peter beantwoord: 'Dat is een beetje ontstaan uit geluk. Wij kwamen daar voor iets anders, maar via via hoorden wij dat binnen de VolkerWessels groep het idee leefde om een security-concept neer te zetten.' Marcel valt hem bij: 'VolkerWessels wilde de safety en

prijs aanbieden waar je wat mee kunt.' De samenwerking met VolkerWessels biedt op dit terrein ook mogelijkheden en inmiddels is er weer een nieuw concept ontwikkeld. Marcel vervolgt zijn betoog: 'Wij noemen dat van PPS-oud naar PPS-innovatief. Die ontwikkeling wordt gestuurd op techniek, aangevuld met dienstverlening. Het concept be-

staat eruit dat wij een leaseconcept aanbieden, waardoor het voor bedrijven of stichtingen eenvoudiger wordt om het te kunnen financieren. Dat doet geen enkele andere partij in de

wordt ingevuld met mobiele surveillance, zal deze in de toekomst met de verbeterde cameratechniek via videosurveillance worden gedaan. Wij voorzien dan ook een verschuiving in de

niet aan allerlei eisen te voldoen, omdat hij geen PAC-status heeft.' Ook Marcel reageert nu geprikkeld: 'Dat is absoluut een bedreiging, ondanks dat samenwerking met beveiligingsbedrijven met de mond wordt beleden. Maar waar de politie in het verleden zei dat zij dit werk aan de particuliere beveiligingsorganisaties wilden overlaten, daar proberen zij nu simpelweg weer terug te komen met inzet van de nieuwe techniek. De stichtingen, met een politiemans als directeur, gaan zich op het commerciële vlak begeven. Want uiteindelijk zullen de projecten die nu gesubsidieerd worden voldoende draagvlak moeten hebben om zichzelf te bedruipen. Dat is volgens mij een dubieuze rol.'

'De alarmcentrale moet de kar gaan trekken'

markt. Maar door onze samenwerking met VolkerWessels kunnen wij die financiering aanbieden.'

Risicofactoren

Groekansen lopen als een rode draad door het gesprek met de gedreven ondernemers. Maar zij staan met beide benen op de grond en onderkennen toch ook een aantal risicofactoren. Zo is daar de dagelijks ervaren schaarste aan gekwalificeerd personeel. Ook hier zien de mannen een oplossing in innovatie. Marcel: 'Je dienstverlening zal anders moeten worden ingevuld. Zo zal de rol van de mobiele surveillance veranderen. Waar nu nog een dienst

omzet van mensen naar techniek.' Peter signaleert nog een andere bedreiging: 'Door de opkomst van de Regionale Toezicht Ruimtes ontpopt de overheid zich steeds meer als concurrent. Je merkt het vooral voor de PAC. Een RTR doet het gesubsidieerd en hoeft

Samenvatting

- » In 2001 richtten de broers Marcel en Peter Lenters een eigen **beveiligingsbedrijf** op.
- » Om te overleven en te groeien in een moeilijke markt is het bedrijf **totaal-leverancier** wat betreft **safety, security** en **facilitair**.
- » **Risicofactoren** voor de ontwikkeling van het bedrijf zijn de **schaarste** aan gekwalificeerd personeel en de **concurrentie** vanuit de overheid.

(Advertentie)



breur

BEVEILIGINGEN RIVIUM

CAPELLE A/D IJSSEL - ROTTERDAM - GOUDA







Breur Beveiligingen Rivium is specialist op het gebied van bouwkundige en elektronische beveiligingen.

Wij zijn op zoek naar een:

(Leerling)monteur Elektronica m/v (fulltime)

Als (leerling)monteur elektronica draagt u zorg voor een goede installatie van de elektronische en bouwkundige beveiligingen volgens de normen van de Stichting Borg en voor de service die dat met zich meebrengt. Dit in samenwerking met collega's.

Functie-eisen: een opleiding op Its-niveau met enige ervaring, in het bezit van een rijbewijs, verzorgd uiterlijk. Een bewijs van goed gedrag is noodzakelijk.

Voor de bovenstaande functie bieden wij: een leuke baan in een dynamische organisatie, volop mogelijkheden voor groei binnen onze organisatie en goede salariering en arbeidsvoorwaarden.

Solliciteren op bovenstaande functie kan alleen schriftelijk. U kunt uw sollicitatiebrief sturen naar: Breur Beveiligingen Rivium, Rivium Boulevard 147, 2909 LK Capelle a/d IJssel
Tel: 010-2888422, E-mail: beveiligingen@breur.nl. Kijk voor meer informatie op www.breur.nl




