

VERBOSSEN VERSUS P+ GROUP

“P+ GROUP BIEDT MIJ EEN LEUK LEVEN!”

Ondernemend, energiek en lekker nuchter, dat is Niels Verstraten (41) ten voeten uit. Twintig jaar geleden greep hij zijn kans: in Uden ging een lasbedrijf failliet en hij kon het overnemen. Niels woonde nog bij zijn ouders. Alles wat-ie te verliezen had was zijn spaargeld, maar het bleek een goede investering. Gerard is benieuwd hoe de vlag er anno 2018 bij hangt.



Voordat Niels voor zichzelf begon, was hij verkoper bij een technische groothandel. “Ik kom uit een ondernemersgezin, dus toen de mogelijkheid zich voordeed het lasbedrijf over te nemen, heb ik geen moment getwijfeld. Samen met een monteur ben ik begonnen.”

Goed geschoolde, loyale medewerkers

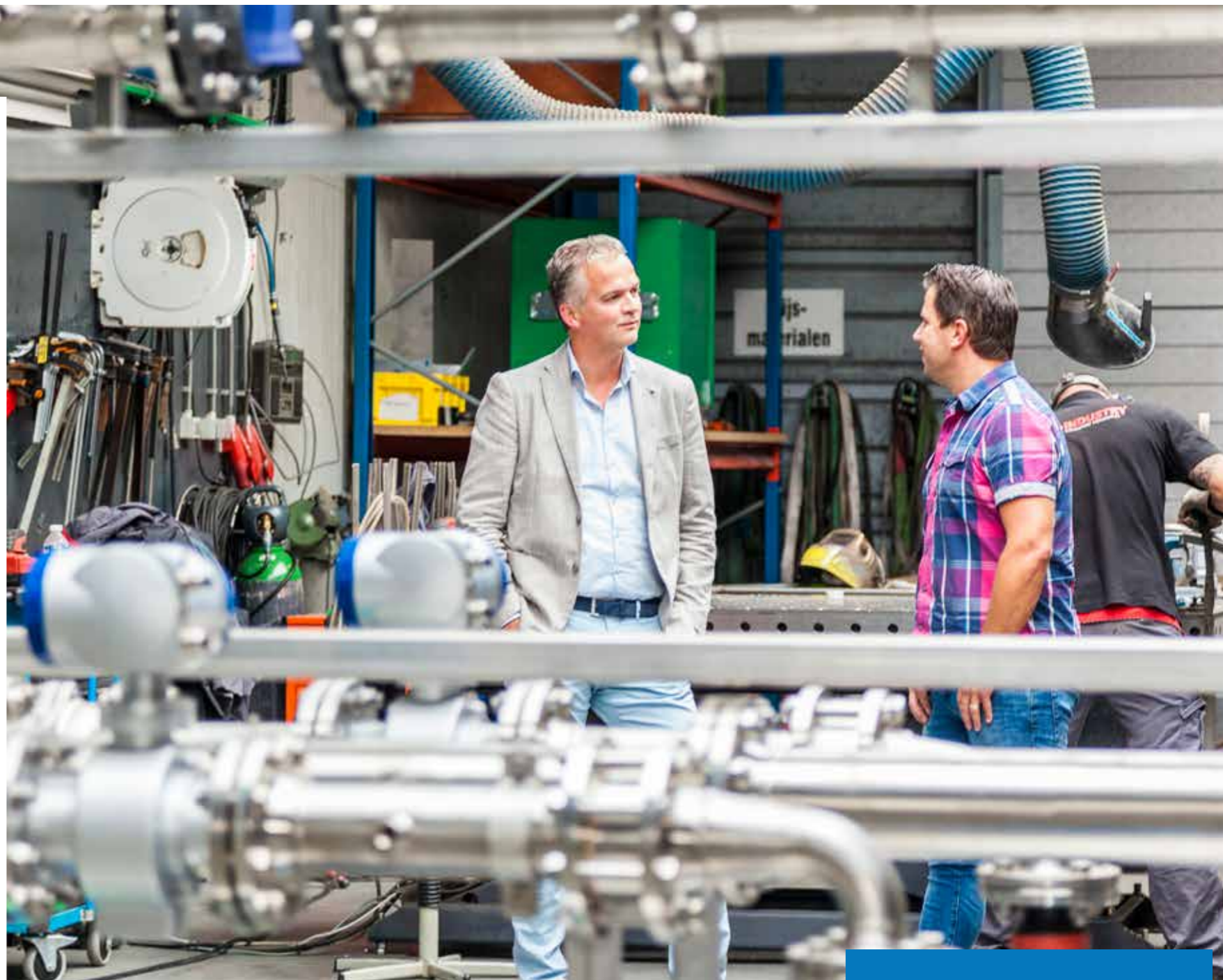
Gerard vraagt hoeveel medewerkers P+ Group ondertussen heeft. “Sinds 2008 hebben we het bedrijf opgesplitst in industriële installaties, onderhoud en service, werkplaatsinrichting en verkoop van metaalcomponenten. We zijn nu met 31 man, verdeeld over deze vier business units. Onze mensen zijn heel betrokken en loyaal, we vormen een gezellig team. Daar ben ik heel blij mee. Nieuwe medewerkers leiden we zelf op en iedereen blijft cursussen volgen, zowel intern als extern. Zo kunnen we altijd een hoge kwaliteit garanderen.”

Samenwerken met compagnons

Het lasbedrijf ontwikkelde zich steeds meer in de richting van machine- en leidingbouw. Gerard: “Ben je daarom gaan samenwerken met compagnons?” “Op een gegeven moment kon en wilde ik niet meer alles zelf doen. Ik ging op zoek naar mensen die goed bij mij passen en bepaalde bedrijfsonderdelen konden oppakken. Dat gaat nog steeds heel goed.”

Geen standaard werk

Bij P+ Group wordt geen standaard werk geleverd. “Maatwerk is de standaard: ingewikkelde problemen oplossen is onze expertise. Industriële installaties zijn steeds complexer geworden. Dat komt onder andere door de hoge eisen die gesteld worden aan de hedendaagse systemen. Denk hierbij aan bijvoorbeeld de luchtkwaliteit voor perslucht- en procesinstallaties. Onze relaties schakelen ons in op de gebieden waar we toegevoegde waarde kunnen leveren, het standaard werk doen ze vaak zelf. Wij vinden het elke keer weer een uitdaging om een machine of in-



stallatie te bouwen die geheel voldoet aan de wensen van de klant.” Waar komen nieuwe klanten eigenlijk vandaan? “Via via: nieuwe klanten hebben meestal van een van onze bestaande relaties gehoord over onze maatwerkoplossingen.”

Groei is geen doel, voorop lopen wel

Wil Niels eigenlijk verder groeien? “Wij moeten niet te groot worden want dan boeten we in op flexibiliteit. Wat wij belangrijk vinden is dat we fijn kunnen werken voor onze klanten, echt een relatie opbouwen, en een goede kwaliteit kunnen leveren. Doordat geld verdienen niet onze belangrijkste drijfveer is, maar het vak zelf, lopen we vaak voor op de grotere organisaties. Het is mijn uitdaging die voorsprong te blijven behouden. Daarom investeren wij vooral in mensen en materieel en blijf ik vertrouwen op mijn gevoel en mijn gezonde verstand.”

Werk en privé strikt gescheiden

Niels is dan wel geboren en getogen Udenaar, en zijn bedrijf is in Uden gevestigd, maar hij woont al jaren in Kerkrade. “Thuis hebben we het nooit over mijn werk. Dat vind ik heerlijk. Ik heb P+ Group om een leuk leven te leiden, niet andersom.”

TOT SLOT EEN LAATSTE REACTIE

Zelfstandig ondernemerschap?

Een mooie uitdaging!

Toekomst?

Lekker zo doorgaan.

Hobby's?

Erop uit met de motor en vakantie vieren.

Privé?

Staat altijd voorop: genieten en de momenten pakken. De weekenden zijn heilig.