

Tekst: Geert Hilferink Fotografie: Marc Anker

MARC ANKER VINDT INVESTEERDER VIA ZOON

“Verduurzamingsuitdagingen staan niet in de weg”

Marc en Margreet Anker, eigenaars van Isolatiespecialist.nl in Moerkapelle hebben hun bedrijf in vijftien jaar zien uitgroeien naar een onderneming met 65 medewerkers. En als het aan het echtpaar ligt, verdubbelt dit aantal binnen vijf jaar. “Die groei is in onze ogen zeker mogelijk met het enorme arsenaal aan te verduurzamen woningen”, zegt Marc op het kantoor van de hoofdvestiging in Moerkapelle.



Margreet en Marc Anker: “Onze mensen staan centraal. Zij vormen de kern van ons bedrijf. Dat gaat ook nooit veranderen.”

Als 30-jarige begint Marc zijn eigen isolatiebedrijf, dat hij letterlijk en figuurlijk vanaf de bodem opbouwt. “In eerste instantie verzorgde ik alleen de isolatie van kruipruimtes. We zitten hier in een vrij vochtig gebied en steeds meer mensen wilden hun kruipruimte laten isoleren. Met mijn eigen onderneming Kruipruimte-isolatiespecialist.nl ben ik daar toen op ingesprongen.”

SNELLE UITBREIDING DIENSTEN EN MEDEWERKERS

Vanaf de start vanuit hun woning in Waddinxveen gaat het snel. Na drie relatief voorzichtige eerste jaren, neemt de ondernemer de eerste medewerkers in dienst.

“Wij groeien op basis van de vraag vanuit en de mogelijkheden op de markt.”

“Dat was nodig omdat de vraag maar bleef stijgen. En daar hebben we ons in al die jaren daarna altijd door laten leiden. Wij groeien op basis van de vraag vanuit en de mogelijkheden op de markt.” Moerkapelle werd de thuisbasis van het bedrijf dat - ook weer gedreven door de markt-vraag - van naam veranderde in Isolatiespecialist.nl. “Als we bij mensen in huis kwamen voor de kruipruimte kregen we steeds vaker de vraag of we ook spouwmuurisolatie konden verzorgen. Die toenemende behoefte aan meer isolatiesystemen heeft ons gestimuleerd om ons bedrijf breder in de markt te zetten. Tot op de dag van

vandaag is ons doel om bij iedere klant minimaal twee isolatiesystemen aan te brengen. Daar zijn de landelijke subsidieregelingen ook op ingericht.”

UITGEGROEID TOT TOP-5

Een keuze die ervoor heeft gezorgd dat het mkb-bedrijf in de jaren daarna met tientallen procenten per jaar groeide. Inmiddels behoort Isolatiespecialist.nl tot de top-5 isolatiebedrijven in Nederland met een jaarlijkse omzet van zo’n elf miljoen euro. “We isoleren woningen in opdracht van aannemers, woningcorporaties en VVE’s, maar ook voor particulieren.”

gingen staan niet in de weg”



Ongeveer de helft van de opdrachtgevers van Isolatiespecialist.nl zijn corporaties, VVE's en grote aannemers.

Die laatste groep bepaalt jaarlijks ongeveer 50 procent van de opdrachten die Isolatiespecialist.nl uitvoert. “Die andere 50 procent werken we voor corporaties, VVE's en grote aannemers. Die verdeling schommelt per jaar wel een beetje, maar gemiddeld zitten we op een 50-50 verdeling. Voor de continuïteit van de onderneming een belangrijke balans in mijn ogen.”

ZEKERHEID SUBSIDIEREGELINGEN CRUCIAAL

Marc merkt dat de particuliere isolatiemarkt steeds beter loopt. “Bestaande subsidieregelingen helpen daarbij. Net als het bewust-

zijn dat mensen zelf een rol kunnen spelen in de energieprestatie van hun woning. Dat geldt natuurlijk ook voor de corporaties en andere vastgoedeigenaren, maar particulieren weten de weg naar de subsidiepot inmiddels goed te vinden.” Belangrijk in de huidige subsidieregelingen is volgens Marc de termijn van de regeling. “De zekerheid dat die subsidie over een periode van tien jaar beschikbaar is, is erg belangrijk. Dat geeft niet alleen de woningbouwgenaren, maar ook de markt de benodigde ruimte. Als de overheid nu met een landelijke grote campagne zou komen, kunnen we het als markt niet bolwerken.”

Venin bindt en verbindt ondernemers

Marc is al vele jaren aangesloten bij brancheorganisatie Venin. “De wijze waarop zij onze belangen behartigen en bewaken brengt ons als ledenerg veel. Als het gaat om gezondheid en kwaliteit bijvoorbeeld. Ook vertalen ze de cao goed naar de praktijk en brengen ze het maatschappelijk belang van isolatie goed naar voren bij de politiek en andere organisaties. Belangrijke zaken die je als ondernemer alleen niet snel voor elkaar krijgt.” Daarnaast is de verbinding met collega-specialisten voor Marc een reden om aangesloten te zijn en blijven. “Ik vind dat onderlinge contact belangrijk. Niet alleen om samen over marktontwikkelingen te praten, maar ook omdat je samen de isolatiemarkt vormt en kansen en uitdagingen moet oppakken.”

“Personeel is niet overvloedig voorhanden, maar wij zijn er altijd in geslaagd om voldoende op te schalen als dat nodig was.”

VOOR TIENTALEN JAREN WERK

De isolatiemarkt biedt volgens Marc nog tientallen jaren werk voor de specialisten in de branche. “Nederland staat vol woningen die gebouwd zijn tussen 1950 en 1980 en die zullen voor 2050 allemaal geïsoleerd moeten zijn om als Nederland de klimaatdoelstellingen te halen. Dat is een enorm potentieel.” Om dat potentieel aan te kunnen staat de branche volgens Marc wel voor grote uitdagingen, maar die hoeven de ontwikkelingen niet in de weg te staan. “Personeel is niet overvloedig voorhanden, maar wij zijn er altijd in geslaagd om voldoende op te schalen

als dat nodig was. Daarin voorzie ik ook voor de komende jaren geen grote problemen."

STABIELE BETAALBARE PRODUCTEN

Een andere uitdaging vormt het isolatiemateriaal dat nodig is voor de verduurzaming van de woningvoorraad. "Daarbij draait het om stabiele en betaalbare producten die voorhanden moeten zijn. Schaalgrootte is daarbij in mijn ogen belangrijker dan verdere productoptimalisatie."

Met de kwaliteit van de huidige productassortimenten kan de isolatiemarkt volgens Marc de komende jaren wel vooruit. "De uitdaging zit hem vooral in de bandbreedte die producenten aankunnen. Als de aanvoer van isolatiemateriaal op peil blijft, kunnen we als markt blijven groeien."

INVESTEERDER VIA TV-PROGRAMMA

De ondernemer kijkt dan ook met vertrouwen naar de toekomst. "Er ligt voor onze sector voor de komende 20 jaar volop werk. Wij willen en kunnen op basis van dat potentieel doorgroeien en zijn enkele jaren op zoek geweest naar een investeerder om die



De kruipruimte van woningen en gebouwen vormde de basis van het familiebedrijf van Marc en Margreet.

de investeerders die in het televisieprogramma Dragons' Den te zien is. Daarin kunnen jonge ondernemers hun plan pitch'en in de hoop één van de investeerders bereid te vinden hun idee te steunen."

NIEUWE MARKT IN BELGIË

Stefan is fan van het programma en kwam op het idee om Schoen een e-mail te sturen. Zo geschiedde en niet lang na het versturen van de e-mail zaten Marc, Margreet en Stefan bij Schoen aan tafel. "Pieter is als inves-



"Nederland staat vol woningen die gebouwd zijn tussen 1950 en 1980 en die zullen voor 2050 allemaal geïsoleerd moeten zijn om als Nederland de klimaatdoelstellingen te halen. Dat is een enorm potentieel."

groei mede mogelijk te maken. Nu we die gevonden hebben, gaan we voor een verdubbeling van ons bedrijf binnen vijf jaar." Zoon Stefan (11 jaar) speelde een opvallende rol bij het vinden van die investeerder. Hij bracht zijn ouders op het idee om Pieter Schoen, mede-eigenaar van investeringsmaatschappij ShoeInvestments en de man achter de Nederlandse Energie Maatschappij (NLE) te benaderen. "Schoen is een van

teerder nog steeds actief op de energiemarkt. Zo heeft hij een belang in het Belgische energiebedrijf Mega." Na enkele gesprekken besloot Schoen om

Pannenkoeken in echt familiebedrijf

Marc is al vele jaren aangesloten bij brancheorganisatie Venin. "De wijze waarop zij onze belangen behartigen en bewaken brengt ons als lidenerg veel. Als het gaat om gezondheid en kwaliteit bijvoorbeeld. Ook vertalen ze de cao goed naar de praktijk en brengen ze het maatschappelijk belang van isolatie goed naar voren bij de politiek en andere organisaties. Belangrijke zaken die je als ondernemer alleen niet snel voor elkaar krijgt." Daarnaast is de verbinding met collega-specialisten voor Marc een reden om aangesloten te zijn en blijven. "Ik vind dat onderlinge contact belangrijk. Niet alleen om samen over marktontwikkelingen te praten, maar ook omdat je samen de isolatiemarkt vormt en kansen en uitdagingen moet oppakken."

met de familie Ankerin zee te gaan. "Een van de plannen die we inmiddels hebben uitgewerkt is om in België de klanten van Mega onze isolatie-oplossingen aan te bieden. Dat biedt voor ons een stabiele basis om de gewenste groei mede vorm te geven."

Hebt u net als Marc Anker op een bijzondere wijze een investeerder gevonden? Of bent u op zoek naar een investeerder en is die maar moeilijk te vinden? En misschien bent u wel een investeerder op zoek naar een ondernemer. Laat het de redactie weten!