

## De dialoog

# “ALS JE JE RICHT OP DE LANGE TERMIJN, WORD JE LINKS OF RECHTS INGEHAALD”

**JURRIJN:** “Tot 2015 was CMN actief als Nefli. Maar onze nieuwe naam maakt veel duidelijker waar we strategisch mee bezig zijn. Het is een netwerk van bedrijven met elk hun eigen specialisme: video & fotografie, publishing, design en tech.”

**PAUL:** “Het bedrijf heeft inmiddels een heel andere scope dan in mijn tijd. Toen deden we vooral lithografie en fotografie.”

**JURRIJN:** “Met de volledige overname van mediaBunker in 2017 hebben we een app-ontwikkelbedrijf in huis gehaald dat onze technologische ontwikkeling een impuls heeft gegeven. Inmiddels is dat bedrijf volledig geïntegreerd.”

**PAUL:** “Ik vind het knap hoe Jurrijn zijn ideeën verder heeft gebracht. De basis ervoor lag al besloten in ons bedrijf, maar hij heeft het breder durven trekken en – door de economische crisis die er tussendoor kwam – gewacht op het juiste moment.”

### RELAYTER

**JURRIJN:** “Met mediaBunker hebben we Relayter kunnen ontwikkelen, een online pakket dat je vanaf elke computer kunt gebruiken, in vaktermen software as a service. Daarmee kunnen bedrijven hun marketing volledig automatiseren. Of het nu gaat om folders, banners, nieuwsbrieven of andere uitingen. Voorheen kochten we die diensten in, maar daardoor verloren we kennis en maakten we meer kosten dan ons lief was. Met Relayter zorgen we ervoor dat de marketing van onze klanten beter, sneller en fraaier wordt.”

**JURRIJN:** “Relayter wordt in Nederland al gebruikt door de detailhandel, maar ik wil het platform nu inzetten om internationaal te groeien. Dat kan bijvoorbeeld door het uit te rollen bij reclamebureaus in het buitenland. Om daar sneller slagkracht voor te krijgen, ga ik op zoek naar een investeerder of een business angel die ons daarbij helpt. De afgelopen zes maanden is de meeste tijd gaan zitten in het uitwerken van de visie. Maar daarvoor hebben de mannen van mediaBunker en ik tweeënhalf jaar intensief aan het platform zelf gebouwd, bepaald welke positie we wilden innemen in de markt en geformuleerd hoe we dat voor elkaar wilden krijgen.”

### DUE DILIGENCE

RSM heeft als accountant van CMN de bedrijfsstructuur transparanter gemaakt en helpt het bedrijf nu ook door in het eigen netwerk partijen te polsen of zij partner van het mediabedrijf willen worden. RSM heeft ook geholpen alles gereed te maken voor de due diligence die op stapel staat als geïnteresseerde partijen zich bij CMN melden.

**JURRIJN:** “Ik heb zelf iemand in de arm genomen die het proces straks gaat coördineren. We rekenen erop dat we in eerste instantie met minstens twintig partijen – uit verschillende hoeken – in gesprek raken over onze plannen.”

Ondertussen staat er bij het bedrijf zelf ook nog een verandering op stapel. Jurrijn: “Over uiterlijk anderhalf jaar vertrekken we met CMN uit het

**CREATIVE MEDIA NETWORK (CMN), ACTIEF IN MARKETING PRODUCTIEWERK, VAN JURRIJN LAAN WIL DE VLEUGELS INTERNATIONAAL UITSLAAN. DE DIRECTEUR-GROOTAANDEELHOUDER NAM DE ZAAK IN 2010 OVER VAN ZIJN VADER PAUL LAAN. PAUL IS NOG REGELMATIG OP DE ZAAK, AL GEEFT HIJ VOORAL MENTALE SUPPORT. “NET ALS IK DIE DESTIJD VAN MIJN VADER KREEG.”**

☰ GWEN VAN LOON @ JUDITH CAPPON

huidige pand. De gemeente Haarlem wil hier nieuwbouw realiseren om te voldoen aan de vraag naar meer woningen. Dat komt niet slecht uit. Ik verwacht dat een nieuw kantoor – waarschijnlijk in de Waarderpolder – extra vibe geeft. Het past bij de professionaliseringsslag die we maken.”

**PAUL:** “Ik snap het. Al is het fijn dat Jurrijn Haarlem als vestigingsplaats houdt.”

**JURRIJN:** “Dat is voor iedereen fijn. De meeste medewerkers komen uit de omgeving. Verhuizen naar Amsterdam of de kop van Noord-Holland zou helemaal niet praktisch zijn.”

### VERANDA

Of Paul tegen die tijd nog vaak in het bedrijf te vinden is, moet de tijd uitwijzen.

**PAUL:** “Ik kom hier nog graag om mijn boekhouding te doen, ik wil niet hele dagen op de golfbaan staan en hoeft niet elke week een veranda te bouwen bij mijn dochter. Maar ik bemoei me al lang niet meer met de dagelijkse gang van zaken. Jurrijn heeft de zaak in 2010 volledig over genomen. Het enige waardoor ik zakelijk gezien nog betrokken ben, is het feit dat hij zijn lening aan mij – waardoor de overname mogelijk was – nog voor een klein deel moet aflossen.”

**JURRIJN:** “Het is fijn dat mijn vader hier nog regelmatig rondloopt, want dan kan ik soms toch nog om advies vragen of dingen waar ik tegenaan loop tegen hem aanhouden. Dat is fijn in deze snel veranderende wereld. Want door alle technologische en commerciële ontwikkelingen heb ik bijvoorbeeld ook afscheid moeten nemen van mensen die hier

al heel lang werkten. Dat is pijnlijk en niet altijd leuk. Het waren mensen waar hij ook een band mee had opgebouwd. Maar we hebben in deze tijd nu eenmaal een ander type medewerker nodig. Ik stuur het bedrijf meer als een corporate organisatie, maar met de persoonlijke touch van een familiebedrijf.”

### SNELLER

**PAUL:** “Een ander groot verschil is dat Jurrijn zijn doelen ook vaker op de korte termijn stelt. De wereld waarin hij opereert is continu en veel sneller in beweging dan in mijn tijd.”

**JURRIJN:** “Als je je alleen richt op de lange termijn, word je links of rechts ingehaald door je concurrenten of nieuwe spelers en lig je er binnen de kortste keren uit.”

**PAUL:** “Dat betekent niet dat Jurrijn geen oog heeft voor zijn medewerkers. De verhoudingen zijn gewoon heel anders.”

**JURRIJN:** “Ik kijk veel meer naar wat zij als medewerkers en wat wij als directie nodig hebben. Maar net als mijn vader hecht ik nog steeds aan persoonlijke aandacht: ik zorg goed voor mijn personeel. Balans tussen zakelijk en privé is bijvoorbeeld veel meer een item dan het ooit bij mijn vader was. Maar ook het zorgen voor gezonde lunches en de mogelijkheid om te sporten op het werk is iets waar hij totaal niet mee bezig was. Dat is de tijdsgeest en jongere mensen – en die lopen hier steeds meer rond – hechten daar veel waarde aan.”