



MARK VAN SON VAN TECHNISCHE GROOTHANDEL ROMEX

“Ik onderneem liever MVO dan dat ik het op papier verantwoord”

Mark van Son is gek van innovatie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Die dingen komen samen in zijn technische groothandels Romex dat een energieneutraal pand in Rhenen heeft betrokken met uitzicht op de natuur. De meeste medewerkers komen op de fiets.

≡ GWEN VAN LOON @ JUDITH BUIJZE

Van Son (59) werkt sinds 1989 bij Romex. “Na tien jaar bood de oprichter mij aan medeaandeelhouder te worden en met zijn zoon de directie te voeren. De toekomst leek geborgd, maar een grote order van KPN – vijf keer de totale jaaromzet – zette het bedrijf volledig op z’n kop.”

“Ook Siemens had belangstelling voor die order. Ik heb Siemens toen voorgesteld – in overleg natuurlijk – om Romex met de order over te nemen. Zo geschiedde. Bij Siemens kreeg ik een uitdagende managementfunctie bij Building Technologies en mocht tegelijkertijd directeur van Romex blijven. Maar hoe groter de divisie, hoe meer ik moest vergaderen. Daar wilde ik van af. Bovendien wilde ik zelf ondernemer worden.” De timing blijkt perfect: Romex (inmiddels Siemens ESD Services) past niet langer in de core business.

KANS

“Dit was mijn kans. Ik zocht contact met drie man voor advies: een bevriende advocaat, notaris en accountant. De accountant was Paul de Blok van RSM. De volgende dag heb ik gezegd: er hebben zich drie kopers gemeld. Eén daar van ben ik. Siemens heeft het mij toen gegund. RSM hielp mij met de financiering voor

de management buy out in 2004. Paul de Blok werd Van Sons accountant en business coach. Net als auteur Mar Flohil van het boek *Het spel en de cijfers*. “Flohil confronteerde mij één keer per jaar met mijn cijfers, mijn wensen en doelstellingen. Die besprak ik vervolgens met Paul die daarna een financieel meerjarenplan maakte dat daarop aansloot. “De Romex-directeur streeft in alles innovatie en perfectionisme na. Maatschappelijk verantwoord ondernemen en winstgevendheid gaan bij hem hand in hand. Daarnaast hecht hij aan zelfredzaamheid van zijn personeel. “Niemand kent mijn agenda. Ik kom altijd onverwacht binnen. De zeventien mensen die hier werken, kennen mijn bedrijfsfilosofie. Ik vertrouw ze volledig.”

SLIMME SOFTWARE

“Toch ben ik nooit echt afwezig. Door slimme software van onder meer Exact, Sumatra, Boxwise en Magento kan ik op afstand alles in de gaten houden. Via mijn iPhone lees ik bijvoorbeeld het aantal nieuwe orders, bezoeken, offertes en verzendingen af, net als de actuele omzet en het banksaldo. De software zorgt ook voor een forse efficiëntieslag.” Van Son is erop gebrand foutieve bestellingen te vermijden. “Als je in één keer goed levert, bespaar je kosten, irritatie en onnodige CO2-uitstoot. In onze branche is alleen geld te verdienen met hoogwaardige kwaliteitsproducten. Lever je een bestelling een dag te vroeg af, dan is die fout. Klanten in de hightechindustrie willen alles *just in time*, ze hebben geen voorraad meer.”

MUD JEANS

Het MVO-vuurtje is bij Van Son aangestoken bij Siemens en verder aangewakkerd door zijn broer Bert, oprichter van MUD

ROMEX

De technische groothandel

Romex bestaat uit drie takken:

- producten voor elektrotechnische ontlasting en cleanrooms
- soldeerapparatuur en alle benodigdheden om loodvrij te solderen
- testsystemen voor onder meer het testen van printplaten

Klanten zijn bedrijven als ASML, Neways, Prodrive, VDL, Philips, Estec en Defensie.



DAVID BOEKEL (LINKS) EN MARK VAN SON

Jeans (spijkerbroeken die je ook kunt leasen). "Zijn circulaire manier van denken passen wij bijvoorbeeld toe bij onze ESD-jassen. Na 80 keer wassen is deze antistatische kleding versleten. We zamelen ze in, vermalen ze tot pulp en laten er tassen en hoezen van maken." Van Sons ultieme streven was een energieneutraal bedrijfspand dat bijdraagt aan een goede werksfeer en waar alle werkprocessen zijn geoptimaliseerd. Samen met RSM heeft Romex hiervoor een lange termijnplan opgesteld. Van Son reserveerde elk jaar een bedrag voor de nieuwbouw. In september 2017 is Romex verhuisd naar het zelfvoorzienende bedrijfspand met bijna 100 m² glas en uitzicht op de natuur.

"Fiscalist Onno Adriaansens van RSM gaf mij tips hoe ik maximaal gebruik kon maken van subsidies, onder meer voor zonnepanelen en warmtepompen, maar ook voor ons wagenpark. Zelf rijd ik al jaren in een Tesla. Ik heb 70.000 kilometer op de teller staan en slechts één keer de banden vernieuwd. Ik zie mijn bedrijfspand ook als een soort Tesla: eenvoudig, functioneel, duurzaam en kostenefficiënt."

AMBASSADEUR

David Boekel, accountant en duurzaamheidsspecialist bij RSM, is onder de indruk. "We hebben hem gevraagd als ambassadeur. Zijn enthousiasme steekt ondernemers aan en het sluit aan bij ons streven bedrijven te laten ervaren wat verduurzaming kan betekenen." Van Son: "Een betere MVO-indicator vergroot steeds vaker je kans op een order."

"Wetgeving op dit vlak komt met rasse schreden naderbij", weet Boekel. "Vastgoedbezit van meer dan 100 m² moet in 2023 minimaal energielabel C hebben. Mark loopt ver voor, maar iedereen moet aan de gang. Zo moet elke ondernemer die meer dan 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ aardgas gebruikt voor 1 juli zijn investeringen ook laten voldoen aan de energiebesparings- en de informatieplicht van het

'Activiteitenbesluit milieubeheer'. "Boekel: "Als accountants en fiscalisten houden wij niet alleen de regelgeving in de gaten. We bereiden ook kant-en-klare advisering voor, zoals Onno heeft gedaan voor Mark. Ik zit meer aan de rapportagekant, zoals rapportages over CO₂-impact of een MVO-jaarslag."

GREEN WASHING

RSM assisteert klanten sinds een paar jaar om hun maatschappelijke impact inzichtelijk te maken. Vragen die verder opspelen zijn: Hoe voorkom je green washing? Hoe zet je je MVO-waarden in om klanten en werknemers te werven? Zoals Mark aangeeft: niet-financiële informatie wordt steeds belangrijker bij het zakendoen. Niet duurzaam handelen is in de nabije toekomst geen optie meer.

Van Son: "Een maatschappelijk jaarverslag heb ik niet. Ik ben liever bezig MVO te realiseren dan het op papier te verantwoorden. Klanten en leveranciers mogen bij ons komen kijken. Zo zien ze wat er mogelijk is en kan ik ze inspireren. Belangrijk is je intrinsieke motivatie. Want je verdient de besparingen pas op de lange termijn terug. Daarbij kan RSM je goed adviseren. Zij denken mee op de korte én de lange termijn. Want een DGA denkt uiteraard ook na over zaken als pensioen en opvolging. Dat beïnvloedt je beslissingen vandaag."

UTRECHTSE HEUVELRUG

"Voor verbetering en vooruitgang moet alles op orde zijn. Pas daarna kun je je focussen op mensen en zaken. Open en duidelijke communicatie is essentieel. Ik gedij niet in chaos. Toen mijn kinderen klein waren, ruimde ik bij thuiskomst eerst hun speelgoed op. Daarna kon ik ze pas echt aandacht geven. Dat geldt ook voor medewerkers. Het is niet voor niets dat ik weinig ziekten en nauwelijks personeelsverloop heb en vrijwel foutloos mijn producten uitlever. Het uitzicht op de natuur van de Utrechtse Heuvelrug maakt dat alleen nog maar sterker. Het geeft mij elke dag energie."