



François Claeijs is CEO, oprichter en grootaandeelhouder van STAR Group B.V., specialist op het gebied van interim professionals in Olie, Gas en Power. Claeijs schrijft het succes van zijn bedrijf voornamelijk toe aan zijn vermogen om als inspirator en motivator een team erachter te zetten en heel pragmatisch, met korte lijnen, een uitgesproken en doeltreffend proces te initiëren. 'Daarnaast denk ik dat ik vaak de kortste en meest efficiënte weg naar succes weet te vinden en een businessmodel heb gecreëerd waarbij iedereen focus heeft en zich volledig kan toewijden op dat waar hij of zij goed in is.'

Vanaf de start van de STAR Group in 2001 van start ging, heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot marktleider in Nederland. Er wordt gewerkt met ruim 800 professionals; de grootste concurrent moet het met de helft doen. De omzet is zeer breed: met maar liefst 70 specialismen. STAR heeft twee soorten klanten. Om te beginnen de opdrachtgever, die behoefte heeft aan de juiste specialist met de juiste kennis, know how en cultuur. En dan natuurlijk de specialist zelf; hooggekwalificeerde mensen hebben ook andere wensen. Twee jaar geleden vond er bij een klant een onvoorziene shutdown plaats (een normaal gesproken geplande stop om werkzaamheden uit te voeren, gemiddeld om de vier jaar, red.). De klant belde in paniek op: hij had dertig constructiesupervisors nodig die binnen vier tot maximaal zes weken aan de slag moesten. Claeijs' reactie: 'Als wij dit probleem niet voor jou kunnen oplossen, dan zijn wij niet waardig om marktleider te zijn.' Binnen drie weken stond dat team er.

STAR Group breidt nu uit naar België en ook in Duitsland liggen grote mogelijkheden. 'Wij verwachten daar de komende vijf tot tien jaar een spectaculaire groei te kunnen realiseren.'

Bedrijf: STAR Group B.V. (sinds 2001)

Omzet: € 88 miljoen (2011), € 77 miljoen (2010), € 61 miljoen (2009)

Aantal FTE: 780 (2011), 690 (2010), 590 (2009)

Meer info: www.starpowerpeople.com



Jenny Pluimers is Algemeen Directeur van Isolatiebedrijf Pluimers B.V. actief op de agrarische markt, binnen de utiliteits- en woningbouw en de scheepvaart. 'Wij staan niet te springen om andere bedrijven over te nemen. Wij groeien liever op eigen kracht.' In het kielzog van de oliecrisis van de jaren zeventig richtte Jan Pluimers zijn bedrijf op, gericht op dubbele beglazing en spouwmuurisolatie, nieuw in die tijd. Toen dochter Jenny Pluimers zeven jaar geleden het roer overnam, lag haar focus op kwaliteit en op de ondersteuning en opleiding van personeel. 'We leven in een tijd waarin mensen onverzorgd willen worden. Tweeverdieners hebben vaker een eigen woning en kiezen voor kwaliteit.' Goed opgeleid en gemotiveerd personeel is cruciaal, zo is Pluimers' overtuiging. Er is haar veel gelegen aan het welzijn van wat ze 'onze jongens' noemt: vakmensen die in Nederland, maar ook ver daarbuiten, gebouwen isoleren, en daardoor dagen of zelfs weken van huis zijn. 'Persoonlijke aandacht is dan belangrijk. Hoewel ze er een hekel aan heeft zichzelf op de borst te kloppen, beschouwt Pluimers de sterk toegenomen toewijding van haar personeel als een van de zaken die ze bereikt heeft sinds ze Algemeen Directeur werd. Al jarenlang maakt het bedrijf een gestage groei door, maar met name de laatste paar jaar zijn de ontwikkelingen onstuimig. Onder meer door contracten met grote energielemaatschappijen; een uitvloeisel van de Europese normen op het gebied van CO2-uitstoot. Pluimers waakt hierbij voor een te grote afhankelijkheid. Daarom werft het bedrijf ook zelf klanten, bijvoorbeeld door in gemeenten die het meeste subsidie geven voor woningisolatie te bijeen en informatieavonden te organiseren. Bovendien loopt Pluimers isolatie in vergelijking met de concurrentie sterk voorop in productontwikkeling.'

Bedrijf: Isolatiebedrijf Pluimers B.V. (sinds 1973)

Omzet: € 16 miljoen (2010), € 12,6 miljoen (2009)

Aantal FTE: 113 (2010), 58 (2009)

Meer info: www.pluimers.eu



Robert Ranzijn is Algemeen Directeur en mede-eigenaar van Robidus Groep. Hij richtte het bedrijf op samen met zijn huidige compagnon Rob Kluyt. De twee kwamen in 2003 op de markt na het verschijnen van de Wet op de Arbeidsmarktovergang die bedrijven vaak te veel premies afvoerde en onvoldoende gebruik maakte van subsidie mogelijkheden. Robidus opereert op no cure no pay basis en heeft in de afgelopen tijd veel klanten te werven, ook omdat werd samen met andere brancheverenigingen, die het bedrijf bij hun leden ondersteunden. Wat Ranzijn en Kluyt opviel bij de bedrijven die huishoudelijke apparaten kochten, dat er niemand integraal verantwoordelijk was voor de afdracht. 'Personeelszaken richt zich liever op loopbaanontwikkeling dan op het uitpluizen van de Salarisadministratie en de Financiële Afdeling van het bedrijf. Het is erg gefocust.' Ranzijn en Kluyt helpen bedrijven niet alleen met de afdracht, maar brengen ze ook 'in de tijd' van enige omvang, vinden ze, moet niet alleen een HR manager hebben, maar ook een HR Controller. 'Want bij grote bedrijven moet er miljoenen aan te veel afgedragen premies worden betaald.' Ranzijn omschrijft de sfeer bij Robidus als 'live hard, diep hard'. 'Want er wordt hard gewerkt, als het kan wordt er succes vierden ze met het hele bedrijf. Het is inmiddels een jaar dat we, als wij aan het eind van het jaar ons budget vaststellen, het bedrijf een aantal dagen sluiten en met zijn allen op vakantie gaan.'

Bedrijf: Robidus Groep (sinds 2003)

Omzet: € 22,5 miljoen (2010), € 20 miljoen (2009)

Aantal FTE: 117 (2010), 94 (2009)

Meer info: www.robidus.nl

Opvallend: 'Ik denk dat uit mijn carrière een avontuur is voortvloeit. Het spreekt. Op een dag wil ik die ook nog eens uitleven.'