

ZELFSTANDIG ONDERNEMEN

Z.O. magazine

HET ZAKENBLAD VAN 



RUDY VAN BAELEN, THE SNIFFERS NV

Laureaat KMO-ondernemer 2006

UNIZO-CONVENTIE CREATIEF ONDERNEMEN STEL UW KANDIDATUUR ALS CREATIVITEITSAMBASSADEUR, ZIE PAG. 30

SOFTWARE VOOR UW BOEKHOUDING OP INTERNET TO ASP OR NOT TO ASP?

GRATIS NAAR DE WINTEREFTELING TIEN DUO-TICKETS TE WINNEN



Verschuift 2 x per maand - nr. 19 van 24 november 2006 - 86ste jaargang

Rudy Van Baelen van
The Sniffers, laureaat
KMO-ondernemer 2006

‘Snuffelen NAAR DE GEUR VAN SUCCES’

The Sniffers nv klinkt misschien meer als een popgroep dan een hoogtechnologische onderneming, maar zegt precies wat Rudy Van Baelen en zijn mensen doen: snuffelen naar ontsnappende gassen uit industriële schouwen, buizen, tanks en pijpleidingen, met werkmiddelen die variëren van een hondenneus tot de meest geavanceerde technologie en informatica. De knowhow waarmee ze als KMO een Europese marktleiderspositie opbouwden leverde zopas de UNIZO-onderscheiding van hoofdlaureaat KMO-ondernemer 2006 op.

Kempenaar Rudy Van Baelen was waarschijnlijk de rest van zijn loopbaan kaderlid gebleven van een groot chemiebedrijf, als hij er toevallig ook niet een bijzondere hobby had op na gehouden: "Ik was Belgisch kampioen honden africhten en toen ik van uit het bedrijfsleven begin jaren negentig de vraag kreeg of zo'n honden ook niet voor het opsporen van lekken konden afgericht

teerd, tot er echt schot in de zaak kwam en de Sniffers nv aan hun steile opmars begonnen. Als zelfstandig ondernemer was ik misschien een wat late roeping, maar als ervaren informaticamanager wist ik wel van wanten, ook op internationaal gebied, want ik zat sommige periodes meer in het vliegtuig dan op de grond. Niet dat het zelfstandig worden op zich zo'n verschil was, want als

waar die ook uit een fabrieksbuis of opslagtank kunnen lekken, evenals de uitstoot van bedrijfsfakkels, de vuurtorens zoals je die op grote industriezones als de Antwerpse haven ziet. Daar zitten dan ook veel van de grootste klanten: chemie, petrochemie, olieraffinaderijen, farmaceutische industrie... Waarom multinationals met reusachtige bedrijfs-sites over heel de wereld zich tot een Kempense KMO wenden voor het opsporen van hun lekken? "Het is typisch het soort activiteiten dat ze liever outsourcen, omdat het niet tot hun kernactiviteit behoort en de gespecialiseerde opleiding van hun eigen mensen teveel zou kosten. Maar ook de neutraliteit van de gegevens, omdat ze door een onafhankelijk extern bedrijf verzameld worden, is een troef. Let wel, zonder de steun van die oorspronkelijke vier bedrijven, onze klanten van het eerste uur, zou

"Toen ik een jaar als zelfstandig ondernemer bezig was, had ik al spijt dat ik het geen vijf jaar vroeger had gedaan."

worden, ben ik me daar samen met andere hondenspecialisten in gaan verdiepen. Qua speurzint gaat er niets boven het reukorgaan van een hond, maar om die dieren –meestal Duitse herders- in een voor hen totaal vreemde industriële omgeving in te zetten, dat is nog wat anders, daar komt toch gauw twee, drie jaar training aan te pas. We kregen steun van een viertal multinationals die interesse toonden voor het project en de afspraak was dat ik het eerst een jaar gratis zou uitproberen. Ik ging dat onder meer in Zweden bestuderen, maakte gaandeweg vorderingen en die hobby groeide uit tot een bijberoep, later een heus bedrijf. Ik ben nooit over één nacht ijs gegaan, tien jaar lang werden alle inkomsten telkens in het bedrijf geïnves-

kaderlid huldigde ik ook het motto: 'wat je doet, moet je doen alsof het voor jezelf is.' Maar de beslissing om alle zekerheden na twintig jaar overboord te gooien neem je niet zo makkelijk en niet zonder de steun van je partner. Hoewel, toen ik een jaar bezig was, had ik al spijt dat ik het geen vijf jaar vroeger had gedaan, zelfs al was het zeven dagen op zeven werken."

Lekken dichtent brengt op

Honden maken nog steeds deel uit van het personeelsbestand, maar sinds een jaar of vijf geleden de eerste tweeënige specialisten in dienst kwamen is dat inmiddels tot 37 medewerkers uitgegroeid. De Sniffers meten en beheren emissies (uitstoot), rookgas, stoom,

het zeer moeilijk geweest zijn bij dit soort mastodonten binnen te raken. Ze houden aan zeer strikte veiligheidsregels, eisen veiligheids- en kwaliteitscertificaten, zijn als de dood voor cowboys in hun bedrijf. Maar eens je een referentielijst zoals de onze kan voorleggen, gaan de deuren toch open en doe je aan 'interne verkoop': de ene klant brengt je de volgende aan."

"Als je weet dat een volledige screening van zo'n bedrijfssite doorgaans tienduizenden meetpunten omvat, gaat het om opdrachten die maandenlang lopen. En die moeten ook telkens opgevolgd worden: uit de metingen blijkt waar er een onregelmatige uitstoot is, die op een lek kan wijzen. Na het opsporen van het lek volgt een reparatieopdracht, gevolgd



Rudy Van Baelen: "Groeien betekent kennis en ervaring delen, delegeren waar nodig en risico's spreiden."

door een nieuwe meting. Voor het meten, opslaan, analyseren en rapporteren van die honderdduizenden gegevens, beschikken we over een arsenaal van tientallen soorten meetapparatuur en gespecialiseerde software. Het beperken van lekken is niet alleen een kwestie van milieunormen naleven -zoals de CO₂-uitstoot verminderen om de Kyoto-normen te halen-, van veiligheid en gezondheid van de werknemers en de omgeving, multinationals beseffen maar al te goed dat er ook een groot terugverdieneffect is. Uit onze statistieken kunnen ze ook 'benchmarken', hun kwaliteitszorg en kostenreductie op milieugebied (anoniem) vergelijken met de concurrentie. Inmiddels hebben we ook zoveel kennis, technieken en ervaring opgebouwd dat we een partner zijn geworden die hen preventieve maatregelen helpt nemen. Onze eigen seminars en workshops vormen naar prospects wellicht de beste reclame. Nog een aparte tak van onze dienstverlening is de inspectie en het onderhoud van tienduizenden kilometers pijpleiding en kabels, in opdracht van onder meer energieverdelers en oliemaatschappijen. Daarbij worden zowel medewerkers en honden te voet als de helikopter ingezet: het kan onder meer gaan om preventie zoals het beter beschermen (coating) van leidingen en

kabels, het zoeken naar lekken of het opsporen en inventariseren van de leidingen zelfs in opdracht van de overheid."

"Kennis en ervaring delen"

Het voordeel van werken voor multinationals is niet alleen dat ze correct betalen -zij het volgens zelf opgelegde betalingstermijnen- maar ook dat je ze naar hun vestigingen in het buitenland mee volgt. Zo breidde het actieterrain van de Sniffers zich al gauw uit tot grote delen van Europa en sinds kort ook het Midden-Oosten, met plannen voor een eigen uitvalsbasis in Abu Dhabi. De sterke, maar gecontroleerde groei, die ook voor de komende jaren verwacht wordt, ging gepaard met zware researchkosten en andere investeringen, zoals een tweede bedrijfszetel in het centrum van Mol. De bedrijfsstructuur werd daar ook aan aangepast: in de nv met zes bestuurders zetelen nu ook managers van onder meer externe kapitaalverstrekkers, die Rudy Van Baelen als hoofdaandeelhouder mee de koers helpen bepalen: "Groeien betekent kennis en ervaring delen, delegeren waar nodig en ook de soms grote risico's spreiden. In ons geval gaat het steeds om het investeren in mensen en kennis, dat is ons product. We geloven in 'continuous improvement'

en daarvoor heeft iedereen van hoog tot laag hier zijn eigen carrière- en opleidingsplan. Als je bijvoorbeeld moet gaan onderhandelen met het economie ministerie in Abu Dhabi of bouwvakkers controleren die een pijpleiding leggen, moet je beslagen ten ijs komen. Maandelijks nodigen we alle medewerkers uit om in een informele sfeer -meestal bij een wijnboer- over het bedrijf van gedachten te wisselen en daar komt bijna iedereen vrijwillig naartoe. Verder houden we er een eigen nieuwsbrief, voetbalteam en vriendenclub op na, kwestie van de betrokkenheid te vergroten. Want daarvoor is het toch dat jonge mensen een KMO kiezen in de plaats van een multinational, waar ze één van de zovelen zijn? Daarom is zo'n trofee als KMO-Laureaat ook niet alleen een visitekaartje naar de (potentiële) klanten, maar vooral een erkenning tegenover onze eigen mensen én een troef om nieuwe mensen te rekruteren. Hier is nog plaats voor iedereen, hier kunnen ze expert worden in hun domein of regio, ervaring opdoen in het buitenland. Het is toch veel prettiger als je iets ziet groeien waarvan je nog zelf aan de wieg hebt gestaan?"

■ www.the-sniffers.be

Herman Van Waes