

MENS IN BEELD

Watertechnoloog Frans Durieux gaat van groot naar klein

'Mijn succes hangt
af van mijn partners'

“De innovatiekracht van een bedrijf is omgekeerd evenredig met de omvang.” Een opvallende uitspraak uit de mond van Frans Durieux (42), gerenommeerd watertechnoloog, specialist in ultrafiltratie en jarenlang werkzaam bij giganten als Veolia en Zenon (nu General Electric). Nu start Durieux een eigen bedrijf, Aqua Innovation Network, dat kleine ondernemingen in de watersector wil samenbrengen.

Door Olav Lammers

Zeventien jaar ervaring in waterbehandeling, een groot nationaal en internationaal netwerk. En dan nu een eigen bedrijfje beginnen?

“Ik heb kleine bedrijfjes en hele grote gekend en ik ben er achter gekomen dat kleintjes veel leuker zijn dan die grote. Ik ben niet zo compatibel met grote, politiek gedreven organisaties. Ik wil op basis van ratio en redenen zelf mijn keuzes maken. Als in een ver land besluiten worden genomen waar ik geen inbreng in heb en ik de drijfveren erachter niet ken, dan heb ik daar als dwarse Hollander moeite mee.”

Klein, maar fijn dus?

“Ik wil alleen nog maar kleine organisaties van hooguit zo’n twintig man bij me in de buurt hebben. Die zijn slagvaardiger en de ‘eindklant’ kan beter bediend worden. Kijk, kleine bedrijven hebben twee voordelen: ze hebben lage overhead en de mensen met wie je praat hebben de expertise en doen zelf het werk. Daar zijn ze ondernemer voor. Bij grote organisaties merkte ik de frustraties van eindklanten over de vaak voorkomende inflexibiliteit. Eigenwijs als ik ben dacht ik: jongens dit kan beter!”

Is het wel het juiste moment, nu iedereen nog de economische crisis voelt?

“Ik heb de crisis zeker in mijn overwegingen meegenomen. Maar

als het nú lukt, werkt het altijd. En als een klant in deze tijden een partij vindt die iets beters kan leveren voor 10% tot 15% lagere kosten, zou hij wel gek zijn om bij zijn bestaande leveranciers te blijven. Dus, ik gebruik de huidige situatie om tot een soort rationalisatie van dienstverlening binnen de industrie te komen. Want die is soms beneden peil en wordt duur betaald.”

Daar zult u geen vrienden mee maken.

“Nou, laat ik dat net niet bedoeld hebben. Ik wil vrienden maken bij de eindklanten, de gebruikers. Die moeten beter bediend worden. Er zitten nu vaak intermediairs tussen, de grote jongens die de expertise pakken van de leveranciers. Ze doen daar projectmanagement en engineering bij met een aanzienlijke marge en kijken vervolgens pas naar de eindklant. En als die een probleem heeft, wordt die terugverwezen naar de leverancier.”

Ah, leveranciers, mkb'ers verenigt u!

“Ja, zorg ervoor dat jullie expertise op tafel komt bij de persoon die er behoefte aan heeft, en niet bij de man die er over jullie rug geld aan wil verdienen. Niets mis met geld verdienen, dat wil ik ook, maar wel zodanig dat de eindklant echt baat bij je werk heeft. Ik ga ook geen geld verdienen, als mijn partners niet eerst zelf aan mij verdiend hebben. En mijn partners verdienen alleen maar geld,

als zij technologie bij de klant hebben gebracht. Mijn succes hangt dus voor een groot deel af van het succes van mijn partners.”

En meer kansen voor innovaties?

“Ja, daarom ook de naam van mijn bedrijf. Hoe kunnen we een goed idee zo snel mogelijk in de markt zetten? Geheimhouding verzekerd, want daarvoor moeten alle partners die zich – gratis – aansluiten een overeenkomst tekenen. Een idee moet aan drie voorwaarden voldoen. Ten eerste moet het goed zijn voor het milieu, anders begin ik er niet aan. Ten tweede moet het een groot probleem oplossen. Ten derde moet er een grote markt voor zijn. Met mijn internationale netwerk kan ik ook nog zorgen dat het buitenland aanhaakt.”

Dat klinkt allemaal wel erg optimistisch.

“Ja, anders had ik mijn vrouw niet kunnen overtuigen dat ik deze hobby voor een tijdje ga doen.”

‘Er is niets mis met geld verdienen. Dat wil ik ook, maar alleen als mijn eindklant er ook baat bij heeft’