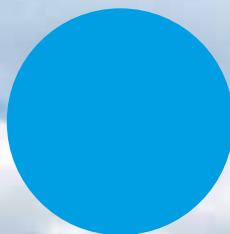


**“Waarom binnen je
comfortzone blijven,
als daarbuiten veel
meer te beleven valt!”**





**“Waarom binnen je
comfortzone blijven,
als daarbuiten veel
meer te beleven valt!”**

Inhoudsopgave

Voorwoord 6

Wat vooraf ging aan Rofianda 7

Tijdlijn Rofianda 10

Nawoord 61

2009

16



• Rob Welschen | Universiteit Utrecht

2008

15



2010

18



• Ron Wijnings & Gerdwin Jansen | AncoferWaldram Steelplates
• Samenwerkingspartner voorgesteld | Pieter van Schie

2012

22



• Voorgesteld | Fiona
• Nicole van den Meerendonk | gemeente 's-Hertogenbosch
• Medewerker voorgesteld | Rianne Sterk
• Jo Smits | Unilin
• Peter Waibel | TQM GmbH

2013

32



• Medewerker voorgesteld | Johan de Brouwer
• Samenwerkingspartner voorgesteld | Harald van Helderren
• Peter Okkinga | Rijksvastgoedbedrijf

2014

38



• Eigen productseries
• Bob van Asselt | KNHS
• Brand
• Walter Verhoeven | Engie

2015

46



• Frank Bruurs, Rogier van Erve & Johan Pullens | Fujifilm

2016

50



• Medewerker voorgesteld | Anouk Gronsveld
• Dolf Verbakel & Michel Nagtegaal | R. Moerings Waterplantenkwekerij
• Medewerker voorgesteld | Henk van Blerk

2017

56



• Arnold Versteeg | VPT Versteeg
• Medewerker voorgesteld | Patricia van Hoek

Voorwoord

Tijdens een Energiebeurs in 2010 maakte ik voor het eerst kennis met Ronald en Fiona. Wat mij meteen opviel was de passie waarmee Ronald over licht praatte, over de mogelijkheden ervan en de oplossingen. Met veel belangstelling luisterde ik. Hier sprak iemand vanuit expertise en commitment met relaties over licht en dat elke situatie, of het nu om mens, dier of plant gaat, om een ander soort licht vraagt. Terwijl ik in de wereld van het licht (voornamelijk led verlichting) regelmatig alleen maar indianenverhalen hoorde.

Dit fascineerde mij zo, dat ik na de beurs contact bleef houden met Ronald en Fiona. We spraken over samenwerken, maar kwamen daar op de een of andere manier niet uit. Vanwege de klik, mijn geloof en vertrouwen in Ronald en Fiona gaven we elkaar een stevige handdruk en spraken we af dat ik als ambassadeur Ronald in mijn brede netwerk van organisaties ging introduceren. Een netwerk dat ik jarenlang zorgvuldig had opgebouwd doordat ik bij verschillende grote (inter)nationale bedrijven heb gewerkt. Aan mijn netwerk vertelde ik dat Ronald uniek is vanwege zijn kennis over licht, kwaliteit levert en altijd zoekt naar dé oplossing op lichtgebied. Want wat hij niet weet, dat onderzoekt hij. Door hem te introduceren bij een aantal bedrijven hielp ik hem zijn span of control te vergroten en mocht hij geregeld zijn verhaal vertellen en een opdracht uitvoeren. Naast het ambassadeurschap sparren wij ook geregeld over de stappen die met het bedrijf gemaakt kunnen worden.

Ronald heeft een voorsprong van jaren (20 tot 25 jaar) op bedrijven die zich ook met (led)verlichting bezig houden, omdat hij al die jaren al wetenschappelijk onderzoek doet naar licht in de meest brede zin van het woord. Feitelijk kun je wel zeggen dat hij licht ontwikkelt. Dat blijkt trouwens ook uit verhalen van de relaties die in dit magazine opgenomen zijn, zoals het verhaal van Fujifilm. Ze illustreren dat Ronald alle omgevingsaspecten kent, weet wat licht doet, van uitdagingen houdt en voor elke situatie een passende lichtoplossing zoekt.

De drie pijlers people, planet en profit vind je niet alleen terug in de bedrijfsfilosofie van Rofianda, bij iedere relatie weegt hij die aspecten mee. Gewoon vanuit zijn bevoegdheid voor een duurzame wereld. Als een oplossing niet daaraan beantwoordt, dan levert hij niet. Een ander aspect, dat ik zeker ook benoemd wil hebben, is de geweldige service die Rofianda levert. Maar ook hierover leest u in de verhalen.

De rol die ik voor Ronald zie weggelegd is die van dirigent: mensen inspireren en zijn kennis delen, zodat zijn span of control vergroot en hij voor nog veel meer bedrijven passende lichtoplossingen kan leveren.

Ik wens Ronald, Fiona, dochters Anouk en Daphne toe dat hun kwaliteit van leven evenaart met de kwaliteit van oplossingen die zij hun klanten leveren. De 10 jaar dat Rofianda bestaat kenmerkt zich door eigenwijsheid die zich vertaalt in herkenbare kwaliteit. Ronald, Fiona en medewerkers: van harte gefeliciteerd met jullie jubileum en weer 10 succesvolle jaren toegewenst.



Nico Groen
Mediator Sustainable Innovations
ARSANI Consultancy

Februari 2018

Wat vooraf ging aan Rofianda

De kennis, opgedaan aan het VLI (Van Leeuwenhoek Instituut) én zijn werkervaringen hebben eraan bijgedragen dat Ronald in 2008 de stap zette naar een eigen bedrijf. Dochter Anouk kwam met de naam Rofianda voor de dag, hierin zitten alle namen van het gezin verwerkt: Ronald, Fiona, Anouk en Daphne. Het is een naam die makkelijk in het gehoor ligt en blijft hangen. Ronald beschrijft allereerst de tijd voorafgaand aan het ontstaan van Rofianda. Daarbij haalt hij verschillende anekdotes aan die nog steeds een glimlach op zijn gezicht toveren.

Ronald: 'In 1987 studeerde ik af aan het HLO in de richting Bioprocestechnologie: de leer van het leven, toegepast naar opschaling in de procesindustrie. Na mijn studie moest ik echter eerst nog in dienst. Daarna kon ik gedurende een korte tijd aan de slag in een laboratorium. Echter, de hokjesgeest die er heerste was niet mijn sfeer. Ik trok de stoute schoenen aan en zocht contact met firma's waar laboratoriumapparatuur gemaakt werd en zo kwam ik bij Gallenkamp in Breda. Hier werd ik specialist Fermentatietechnologie. Gallenkamp produceerde en leverde apparatuur voor microbiële & chemische laboratoria. Het moederbedrijf Fisons was een grote internationale Britse farmaceut die onder andere klimaatkasten vervaardigde.



In deze periode kwam ik in aanraking met klimaattechnologie. Bij Gallenkamp werd ook onderzoek gedaan naar plantengroei. Vanuit de kennis opgedaan tijdens mijn studie werd mijn medewerking gevraagd voor de ontwikkeling van de verlichting. De materie van de beschikbare lichtbronnen maakte ik me eigen door veel te lezen en uit te proberen welk licht voor welke plant het meest geschikt was. Ik werkte voornamelijk met tl-verlichting en hogedruk lampen. Drie jaar later, het bedrijf was inmiddels Sanyo geworden, kreeg ik een aanbieding van Snijders Scientific.

Snijders Scientific

De vraag werd voorgelegd of ik plantengroeikasten wilde doorontwikkelen en in de markt wilde wegzetten. Dat vond ik wel een uitdaging en daar heb ik 'ja' op gezegd. Tien jaar lang was ik internationaal salesmanager en ontwikkelde ik klimaatkasten en -kamers voor grote veredelingsbedrijven en universiteiten; en dat wereldwijd. Snijders Scientific maakte alle apparatuur die gebruikt werd door bio-faculteiten. Tijdens deze periode was ik regelmatig van huis, wat logischerwijs zijn voor- en nadelen had. Ik had het echter nooit willen missen; want deze tijd is zeer belangrijk geweest voor mijn vorming. Het hoofdkantoor van Snijders Scientific was gevestigd in Tilburg, maar had een echt Rotterdamse directie van wie ik alle vrijheid kreeg, van alles mocht ontplooiën en opzetten. Ik bedacht van alles en dacht ook vooruit. De techniek moest het dan maar maken.

Toegegeven, soms mislukte dat, maar daar werd ik nooit op teruggefloten. Zo heb ik gewerkt aan een automatiseringstraject voor vriezers, klimaatkasten en transport van goederen voor het LUMC (Leids Universitair Medisch Centrum).

Eeuwig dank aan Willem en Piet Sniijders. Willem was commercieel directeur en met hem ging ik vaak op pad. Piet was de productiedirecteur. Van allebei heb ik ontzettend veel support gekregen, zij waren mijn mentoren en hebben mij geleerd hoe ik moest denken om in een bedrijf iets voor elkaar te krijgen. Dat gebeurde allemaal 'straight forward', echt Rotterdams, maar altijd ontzettend rechtvaardig. Daar is mij met de paplepel ingegoten dat wanneer je goed bent voor je mensen, je dat ook terugkrijgt.

De wijze waarop ik bij Sniijders Scientific werd aangenomen, was heel speciaal en herinner ik me nog als de dag van gisteren. Ik stond op een beurs en Piet benaderde mij met de vraag of ik eens bij hun stand wilde komen kijken. Dat heb ik gedaan en gaf ze enkele tips, omdat ze bezig waren met het ontwikkelen van plantengroeikasten. De beurs duurde een paar dagen en elke dag spraken we elkaar. Totdat Piet op de afsluitende dag met de vraag kwam of ik interesse had om bij hen te komen werken: ze hadden een interessante opdracht, namelijk het compleet ontwikkelen van klimaatsystemen voor de plantengroei en dat moest weggezet gaan worden in de markt. Omdat daar mijn hart lag, besloot ik erop in te gaan.



De eerste klimaatkamer kon ik wegzetten bij de Universiteit Utrecht. Het contact verliep via Rob Welschen, wetenschapper en beheerder van de groeikamer en Viola Willemse, de gebruiker ervan. Gezamenlijk trokken we naar Madrid om een bezoek te brengen aan de klimaatkamer, zoals deze ook in Utrecht gebouwd zou moeten worden. Na een drie uur durend bezoek waren ze ervan overtuigd dat we die konden maken en toen hebben we gezamenlijk de toerist uitgehangen. In die tijd woonden we nog in Delft en iedere ochtend ging ik langs bij de Technische Unie om materiaal op te halen en dan reed ik vervolgens door naar Utrecht. Omdat ik iedere dag bij de Technische Unie kwam, kreeg ik een parkeerplaats met eigen naambord. Nog steeds heb ik goed contact met Rob. Ik ken hem nu 20 jaar. Als we elkaar zien, is dat heel vertrouwd.

Op verzoek van Willem en Piet zijn we, in verband met mijn management functie, naar Tilburg verhuisd. Fiona moest daarvoor haar baan opgeven. Ook hadden we twee kleine kinderen, dochters Anouk en Daphne. Ik gaf aan wel te willen verhuizen als Sniijders Scientific wilde zorgen voor een goede baan voor Fiona. Dat werd een baan bij Sniijders zelf, waar zij deels voor mij ging werken.

Mijn eerste order bij Sniijders Scientific weet ik ook nog heel goed: het proefstation voor de Bloemisterij in Aalsmeer waar zes klimaatkasten van in totaal 100.000 gulden geplaatst moesten worden. Omdat ik iets verkocht had wat qua bouw nog in mijn hoofd zat en nog uitgewerkt moest worden, bracht ik Willem en Piet daar enigszins mee in verlegenheid. Toch wist ik wel hoe het geproduceerd kon worden. Bleek ik achteraf vergeten te zijn om de bestaande deur in het plaatje mee te nemen. De brandweer moest eraan te pas komen om het plaatsen van de kasten uiteindelijk voor elkaar te krijgen. Door (weinig) schade en (veel) schande werd ik wijzer.



VWR

Privéredenen hebben ervoor gezorgd dat ik na 10 jaar een overstap maakte. Ik werd benaderd door een headhunter die op zoek was naar een manager om een groep productspecialisten als een team te gaan laten fungeren. Dat was bij VWR in Amsterdam, een bedrijf waarvan ik de directie, Ingo te Duits, al kende. VWR richtte wereldwijd volledige laboratoria in en had 6.500 man in dienst. Al snel volgde een gesprek met Ingo op de vestiging in Amsterdam. Ik ging het Nederlandse team van 12 man aansturen maar zei 'nee' tegen het reizen. Ook Fiona vertrok bij Sniijders en kreeg via dezelfde headhunter een leuke baan bij Medi Nederland.

Nevenactiviteit

In die tijd werd ik door professoren benaderd met de vraag of ze gebruik mochten maken van mijn kennis. Sjef Smeekens, professor bij Universiteit Utrecht was daar de grote motivator

achter. Ik besprak een en ander met Ingo en er werd gezocht naar een win-win situatie. In mijn contract kwam een regel te staan waarin opgenomen stond dat ik nevenactiviteiten in de klimaattechnologie, gericht op plantengroei, mocht verrichten. Ingo zei nog dat hij voorzag dat ik na een paar jaar wel mijn eigen bedrijf zou starten, maar dat zag ik toen helemaal niet zitten. Toch kreeg hij gelijk! Voor mijn nevenactiviteiten richtte we Rofianda op en lieten we ons in 2004 onder die naam inschrijven bij de Kamer van Koophandel.

Vier jaar lang werkte ik bij VWR en was ik voornamelijk cijfermatig bezig. Wel heel wat anders dan het People management dat ik tot dan toe gedaan had. Het ging er echt Amerikaans aan toe en dat was niets voor mij. Hoewel het een harde leerschool voor mij was en ik vond dat het er niet altijd rechtvaardig aan toe ging, heb ik er wel efficiënt leren werken. Na het derde jaar stelde ik een rapport op over hoe ik VWR zag voor de volgende 10 jaar, waarbij het compleet anders werd ingekleed. In dat jaar kreeg ik van drie universiteiten (Leiden, Utrecht en Groningen) de vraag of ik volledige nieuw te bouwen fytotrons voor hen kon ontwikkelen, kweekkamers binnen de faculteit biologie waar onder regel- en controleerbare omstandigheden planten en insecten gekweekt kunnen worden. Dit werd me teveel als bijbaan en het zette Fiona en mij aan het denken of ik voor mezelf zou beginnen. Mijn stelling is: bij twijfel altijd doen, anders blijft het aan je knagen waarom je het niet gedaan hebt.'



oktober 2004

Oprichting Rofianda Consultancy

Rofianda is begonnen als eenmanszaak, waarbij zij voornamelijk werd ingezet als adviesbureau. Rofianda richtte zich op de branche van klimaat-technologie. Tijdens deze periode werkte Ronald nog bij VWR International.



2004

2008

januari 2008

Oprichting Rofianda Consultancy B.V.

Besloten is Rofianda over te zetten van een eenmanszaak naar een B.V. Dit is tevens het moment waarop Ronald fulltime met Rofianda aan de slag ging.



2010



2016

oktober 2010

AncoferWaldram Oosterhout

Rofianda heeft in oktober 2010 de bedrijfshal van AncoferWaldram verlicht met inductieverlichting. In december 2016 is AncoferWaldram overgestapt naar de nieuwste led high bay's van Rofianda.



2010



2016



september 2011

Hockeyveld Emmen

Rofianda verlicht als eerste in Nederland een hockeyveld op bondsniveau met ledverlichting.

2011

2012

mei 2012

Eerste grote led project

Het KNMI was het eerste grote led project van Rofianda. Tot op heden zijn ze zeer tevreden met de ombouw naar led verlichting.



september 2012

Eerste medewerker

Op 1 september 2012 kwam de eerste medewerker van Rofianda in dienst. Rianne Sterk kwam ter ondersteuning voor de administratieve werkzaamheden.

2013

mei 2013

Testen Schiphol

Schiphol vroeg Rofianda mee te denken over het aanlichten van vliegtuigopstelplaatsen met led verlichting. Gedurende 2 jaar zijn verschillende testen gedaan met led verlichting, waaruit bleek dat het mogelijk is. Uiteindelijk heeft Rofianda de 5 VOP's op het U-platform verlicht.



september 2013

Johan in dienst

In september 2013 is Johan de Brouwer in dienst gekomen voor het uitvoeren van technische werkzaamheden en begeleiden van projecten.

11

10



april 2010

Aankoop pand

Slechts 1,5 jaar na de oprichting van de B.V. is het huidige bedrijfspand van Rofianda aangekocht. Rofianda houdt hier nog steeds kantoor.



mei 2011

Lossen 1e 40 ft container

De eerste 40 ft container met goederen van Rofianda wordt geleverd. Eerder werden de goederen geleverd met een 20 ft container.



januari 2012

Fiona kwam fulltime erbij

Per 1 januari 2012 kwam Fiona Grönsveld fulltime bij Rofianda werken.



april 2014

Rofianda gaat zelf de inkoop in China doen

Waar Rofianda voorheen haar inkoop regelde met een externe partij is besloten om per 1 april 2014 dit zelf te gaan regelen. Het leidde tot een nauwer contact met de producenten, waardoor ontwikkeling van producten voor- spoediger verliep.



mei 2014

Opening Amaliahal

Rofianda heeft de Amaliahal van het NHC (Nationaal Hippisch Centrum) voorzien van verlichting. In mei 2014 is de hal op een feestelijke manier geopend door Koning Willem-Alexander. De Amaliahal is een echt parade- paardje voor Rofianda!



januari 2015

Aankoop aangrenzend pand

Na de brand kwam het pand naast ons leeg te staan. Besloten werd dit pand aan te kopen en in het magazijn een doorgang te maken. Zo realiseer- den we een beter voorraadbeheer.

maart 2015

Eerste levering bedrijfsverlichting Fujifilm

De eerste levering van de speciale bedrijfsverlichting voor FujiFilm Manufactory. Rofianda levert sinds dit moment alle verlichting aan Fujifilm.



februari 2016

Anouk komt in dienst

Anouk Gronsveld komt in dienst ter ondersteuning van sales en marketing.

maart 2016

Henk in dienst

Henk van Blerk wordt aange- nomen ter ondersteuning van technische werkzaamheden.



mei 2017

Verlichten van koraalbaden bij Center Parcs de Kempervennen

In mei 2017 heeft Rofianda de verlichting boven de koraalbaden van Center Parcs opgeleverd. De lampen hiervoor heeft Rofianda zelf ontwikkeld.

juli 2017

Rianne met pensioen / Patricia in dienst

Op 30 juni 2017 is Rianne Sterk met pensioen gegaan. Patricia van Hoek kwam ter ondersteuning van de administratie.

oktober 2018

10-jarig bestaan Rofianda

Op 1 oktober 2018 bestaat Rofianda 10 jaar. Graag bedanken wij onze relaties voor het vertrouwen en de samenwerking. Wij hopen u in de toekomst te blijven verlichten.



2014

juli 2014

Lancering LTU-PV/ILM-PV

Na de lancering van de LTU-PV/ILM-PV ging het hard: nog steeds gaan de tubes als warme brood- jes over de toonbank en de mogelijkheden lijken onbegrensd.



augustus 2014

Brand



In de nacht van 4 op 5 augustus brak brand uit in het naastgelegen pand. De bovenverdieping van Rofianda was total loss en moest volledig opnieuw opgebouwd worden. We hebben ruim 4 maanden op een tijdelijke locatie gezeten.

december 2014

Terug naar het pand

In december 2014 was de renovatie van het pand gereed en konden we terug verhuizen.

2015



oktober 2015

Oplevering buitenterrein Ahoy

Rofianda heeft het gehele buitenterrein van Ahoy voorzien van led en inductie verlichting.

december 2015

Lancering ILM-HB

Als aanvulling op de tubes ontwikkelde Rofianda een high bay variant. Deze high bay is zeer enthousiast ontvangen en wordt op vele locaties toegepast.



2016

juli 2016

Samensmelting Rofianda Consultancy B.V. en Rofianda Agri B.V. tot Rofianda B.V.



Op 1 juli 2016 zijn Rofianda Consultancy B.V. en Rofianda Agri B.V. samengesmolten tot Rofianda B.V.

december 2016

Hoofdkantoor BMW Rijswijk

In december kregen we de vraag om het hele kantoor van BMW om te bouwen naar led verlichting. In slechts 4 weken tijd zijn 750 armaturen vervangen.



2017

augustus 2017

Verlichten IBC

Rofianda verlicht, in samenwerking met Nowled en Mansveld Expotech, het prestigieuze IBC Congres in de RAI.



september 2017

Bezoek aan China

Om het 3e vijfjarenplan op te stellen bezochten Ronald en Johan onze producent in China.

december 2017

Lancering ATEX

De door Rofianda ontwikkelde ATEX lamp, zone 2 & zone 22, gaat de test in. In 2018 komt de lamp vrij voor verkoop.





2008

In 2008 besloten Ronald en Fiona Rofianda Consultancy B.V. op te richten met de intentie een adviesbureau te zijn voor vraagstukken over plantengroei.

Ronald: 'Vanaf 1 oktober van dat jaar staan we als Rofianda Consultancy B.V. ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Voordat we echter definitief de stap zetten, stelde Fiona wel twee duidelijke eisen: je mag het werk niet binnenshuis doen en als het na 1,5 jaar niet haalbaar blijkt, dan ga je solliciteren. Dat laatste is nooit meer ter sprake gekomen. Op zoek naar een geschikte locatie kreeg ik van een kennis, Michar Peppenster, het aanbod om bij zijn schoonmaakbedrijf aan de Aphroditestraat een ruimte te huren.'

Naast het adviesbureau ging ik ook de facilitaire richting op, omdat ik daarvoor door een professor werd benaderd. Hij stelde mij de vraag: 'Als het lampje nou zo goed is voor mijn plantje, waarom dan niet voor mij?' Ik ben me daarin gaan verdiepen en kreeg een andere visie op verlichting. Led verlichting was wel in opkomst, maar ik kon er toen nog niets mee. Ik richtte me op Inductie en CCFL verlichting. Inductielampen waren groot en ik wilde ze in voorraad hebben. Dat lukte niet op de locatie aan de Aphroditestraat, de ruimte was daar te klein voor. Dus ging ik op zoek naar een andere bedrijfslocatie.'



“Je mag het werk niet binnenshuis doen en als het na 1,5 jaar niet haalbaar blijkt, dan ga je solliciteren. Dat laatste is nooit meer ter sprake gekomen.”

Ronald vertelde het al: de eerste klimaatkamer kon hij wegzetten bij de Universiteit Utrecht. Het contact verliep via Rob Welschen. Ze kennen elkaar inmiddels al 20 jaar. Hoe kijkt Rob terug op die samenwerkingsperiode? Welke vraag had hij destijds en welke rol vervulde Ronald?

Rob Welschen | Universiteit Utrecht

'Tot op de bodem uitgezocht'



'Het is begin jaren '90. Voor mijn departement Biologie oriënteerde ik me op de aanschaf van nieuwe plantengroeikasten. Tijdens mijn zoektocht naar een goede leverancier kwam ik uit bij de firma Sniijders Scientific, een gedegen

Nederlands bedrijf en gespecialiseerd in het leveren van goed rollend materieel. Ronald werkte toen als vertegenwoordiger en werd mijn contactpersoon. Meteen vond ik hem een uitzonderlijke vertegenwoordiger. Als ik hem iets vroeg, dacht hij goed mee en hij zocht iets altijd tot op de bodem uit. Het fijne van Sniijders Scientific was ook dat, waarmee ik ook kwam, veel wensen dan wel modificaties gerealiseerd konden worden.'

In die jaren had Sniijders Scientific een joint venture met een Spaans bedrijf dat klimaatkamers kon leveren. Samen met zijn collega Viola Willemse en Ronald reisde Rob af naar Madrid om daar een bezoek te brengen aan een klimaatkamer. Al snel was Ronald ervan overtuigd dat Sniijders die klimaatkamers ook kon leveren. Zo zette hij zijn eerste klimaatkamer weg bij de Universiteit Utrecht.

Plantenstress

Door het woordgebruik is het verschil in klimaatkamer en klimaatkast al duidelijk; een kamer is groter dan een kast. Met zijn departement Biologie onderzoekt Rob hoe planten omgaan met lichtstress en waterstress. Doel is een gedefinieerd klimaat te scheppen om planten goed te laten groeien voor het onderzoek dat ermee gedaan wordt. Daarvoor is een constant klimaat nodig, dat bereikt wordt in de klimaatkasten en -kamers. Rob licht aan de hand van een voorbeeld toe waarom onderzoek zo belangrijk is: 'Denk bijvoorbeeld aan de klimaatverandering en het effect op aardappels. Aardappelplanten gedijen niet in natte gebieden. Door de heftige regenval van tegenwoordig komen ze steeds vaker met hun wortels in het water te staan. Dat is funest voor de plant. Dus moeten we op zoek gaan naar die eigenschappen die rassen toleranter kunnen maken. Dat kunnen we hier uittesten.'



Corebusiness departement Biologie

De corebusiness van het departement Biologie is onderzoek doen naar hoe een plant functioneert en het opleiden van studenten. De onderzoeken worden gepubliceerd in vakbladen zoals Science Nature. Op basis van die publicaties schrijft een promovendus zijn proefschrift.

'Tot voor kort was mijn taak als manager Fytotron het beheer van de kamers en kasten en het logistieke traject goed te laten verlopen. Vanaf 2018 heb ik een onderwijsfunctie gekregen en ga ik, in samenwerking met onderwijsleiders, de practica begeleiden. Een leuke nieuwe uitdaging', vertelt Rob. 'Een mooie ontwikkeling is dat het aantal studenten dat zich aanmeldt voor de richting Biologie gestaag groeit. Er hebben zich in het collegejaar 2017/2018 330 eerstejaars aangemeld.'

De baas van Rob, Professor Rens Voeseek, houdt zich samen met zeven andere disciplines binnen de Universiteit Utrecht landelijk en Europees bezig met het thema Wereldvoedselproductie. Onderzoek is onder andere gebaseerd op de vraag 'Hoe kan onze aarde en met welke technieken voldoende voedsel blijven leveren voor alle wereldburgers.'

Samenwerking Rofianda

In 2009 startte weer een groot project. Nieuwe klimaatkamers en klimaatkasten moesten gebouwd worden en de bestaande moesten geclusterd worden. Vanwege de eerdere samenwerking én de expertise van Ronald nam Rob hem in de arm als adviseur. Ronald was toen net gestart met Rofianda. 'Vanuit zijn eigen bedrijf heeft hij het pakket van eisen geformuleerd en het hele proces begeleid. Daarna volgde een Europees aanbestedingstraject. In de zomer van 2009 kon met de bouw gestart worden.'

In de toekomst moet verhuisd worden en staat er dus weer een groot project te wachten. Rob: 'Ook bij dat traject wordt Ronald een belangrijke adviseur. Ik heb eigenlijk alleen maar superlatieven over de samenwerking zoals soepel, leuk, open contact, betrouwbaar en eerlijk. Heb ik vragen, ook informeel, dan is Ronald altijd bereid erover na te denken. Sterker nog; hij doet er ook iets mee. Doordat we al zo lang samenwerken kun je gerust zeggen dat we een vriendschappelijke band hebben opgebouwd.'

Nog steeds bestaat er een samenwerking tussen Rob, Sniijders Scientific en Rofianda. Gezamenlijk draaien ze proefprojecten waarbij Sniijders Scientific de testkasten levert, Rofianda de lichtbronnen levert en Rob de proeven doet. Uitgangspunt daarbij is de vraag welke lichtbron het beste past bij het onderzoek. Zo'n test kan goed enkele maanden in beslag nemen.

De volgende stap was de aankoop van het pand aan de Herastraat in Tilburg waar Rofianda nog altijd gevestigd is. Het pand is groot genoeg om goede voorraad te houden en heeft een prima werkruimte waar materiaal gerepareerd kan worden.



Ronald: 'Toen we dit nieuw opgeleverde pand kochten, richtten we Rofianda Vastgoed B.V. op. In die tijd waren we ervan overtuigd dat we altijd zonder personeel zouden kunnen. Omdat het zo'n grote kantoorruimte was en een bureau erin kaal zou zijn, richtten we vier werkplekken in met computer en al. Die werden echter alleen aangezet voor een update.'

Via een zakelijke relatie kwam ik in contact met een Nederlander die in China woonde. We lieten de verlichting daar maken en hij ging voor ons de inkoopbegeleiding doen. Ups en downs hebben we meegemaakt: van failliete bedrijven tot lampen die beschadigd aankwamen.

Het bedrijf groeide in deze periode harder dan verwacht. Steeds hielden we service hoog in het vaandel, ook al moesten we een enkele keer ons verlies nemen. De groei zorgde ervoor dat we op een gegeven moment besloten de inkoop zelf te gaan doen. In dit jaar werd het contact met AncoferWaldram Steelplates gelegd waar een opdracht uitrolde.'

Ron Wijnings & Gerdwin Jansen | AncoferWaldram Steelplates

'Rofianda: een fijn bedrijf en voor 100% betrouwbaar!'

Een industriële hal voorzien van led verlichting vergt veel kennis over producten en de daarbij behorende specificaties. Het eerste gesprek dat Ron Wijnings en Gerdwin Jansen van AncoferWaldram Steelplates met Ronald hadden, bestempelen ze als hoog niveau. Vanaf het eerste contact verloopt de samenwerking uitstekend. Zelfs toen een productiefout in de inductieverlichting werd ontdekt, waardoor storingen zich vaker voordeden.

Op de vraag hoe AncoferWaldram in contact is gekomen met Rofianda licht Manager Operations Ron toe: 'Tijdens een feest werd ik benaderd door een kennis van Ronald. Hij gaf aan dat ze in verlichting deden en vroeg of hij iets voor ons kon betekenen. Wij waren ons toen net aan het oriënteren op dat gebied, omdat de gasontladingslampen in onze grote hal aan vernieuwing toe waren. Toen een wederverkoper een kijkje kwam nemen, bleek dat het toch wel een groot, technisch project was. Dus haalde hij er Ronald bij. Al snel hadden we met hem gesprekken op hoog niveau.'

Collega Gerdwin, Hoofd Technische Dienst, vult aan: 'Ronald adviseerde ons om nog niet op led verlichting over te gaan. Hoewel dat in opkomst was, gaf hij aan nog niet overtuigd te zijn van de kwaliteit ervan en de toepassing in onze hal. Hij kwam met een voorstel om over te stappen naar inductielampen. Die waren van betere kwaliteit en zorgden voor energiebesparing. Op basis van dit advies vroegen wij Ronald een lichtplan te maken en met een test te beginnen.'

Aandacht voor problematiek

Het advies van Ronald werd overgenomen en de inductiearmaturen werden geïnstalleerd. 'Toch verliep het niet allemaal van een leien dakje', vertelt Ron. 'Er deden zich best grote problemen voor. De lampen gingen sneller stuk dan de bedoeling was. Iedere keer weer bleek dat een gevolg te zijn van fabrieksfouten. Ronald heeft zelf onderzoek gedaan, zelfs in zijn vrije tijd kwam hij kijken wat er aan de hand was. Hij voerde flinke discussies met de fabrikant en had echt aandacht voor deze problematiek. Al met al alle lof voor Ronald, want hij heeft steeds alles gecorrigeerd en opgelost. De problemen met deze versie van de inductielampen hebben zich de gehele periode voorgedaan, tot de overstap in 2016 naar led verlichting.'

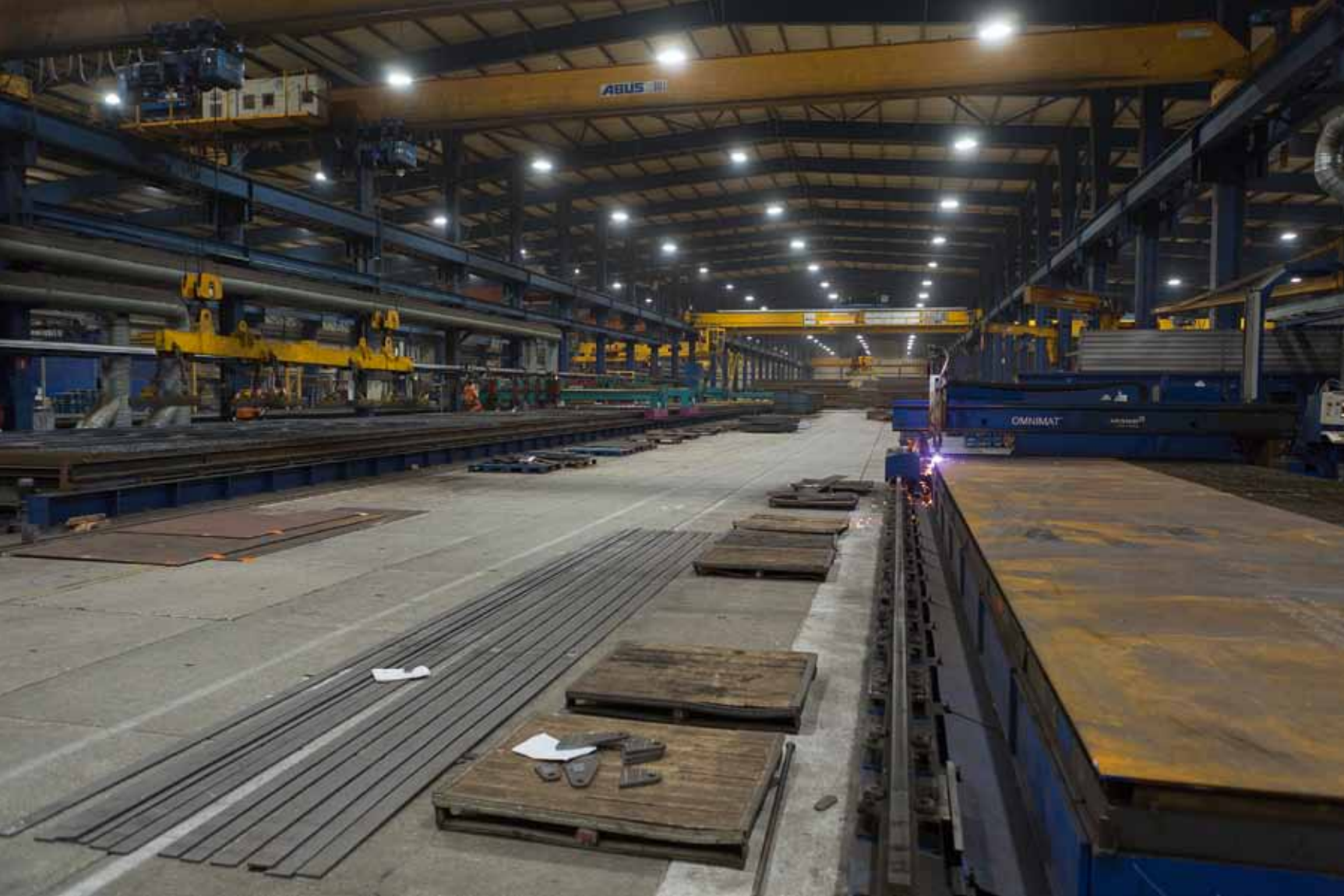
Over op led verlichting

Die overstap werd gemaakt, omdat de kwaliteit van de inductielampen harder achteruitging dan vooraf bekend. De vele storingen maakten ook deel uit van de beslissing de overstap te maken. Inmiddels had Rofianda haar eigen led verlichting ontwikkeld. Voordat Rofianda het grote project van de overstap mocht uitvoeren, ging een ronde vooraf waaraan meerdere partijen meededen en testarmaturen in de hal ophingen. Tijdens deze testen kwamen verschillende aandachtspunten naar voren. 'Typisch Ronald', lacht Ron. 'Hij hielp mij tijdens de testfase zelfs met technische input om beter met zijn concurrenten te kunnen sparren. Uiteindelijk kwam Rofianda als beste uit de bus. Pas toen kwam hij met een prijsvoorstel en heeft hij vanuit coulance de helft voor eigen rekening genomen.'

Gerdwin: 'Al tijdens de installatie waren wij zeer positief over de nieuwe verlichting. Het overzicht in de hal is verbeterd, stempels zijn makkelijker af te lezen en de enorme lichtopbrengst is niet verblindend. Iedereen is laaiend enthousiast.'



Parallel aan dit traject en ook om daar een besparing op energie te realiseren, zijn in de kantoorunits spartubes aangebracht. Deze verlichting van Rofianda geeft daglicht en is daarom prima licht om bij te werken. Medewerkers zijn bijzonder enthousiast.



AncoferWaldram

De naam AncoferWaldram is al enkele malen genoemd. Maar wat is de corebusiness van dit immense bedrijf dat aan het Wilhelminakanaal in Oosterhout gevestigd is? Ron licht toe: 'Wij zijn de grootste staalhandel in Nederland en beschikken over een modern (brand)snijbedrijf. Wij leveren nationaal én internationaal uit voorraad en snijden de hoogwaardige platen, in diktes variërend van 5 tot 350 mm, op maat. Deze combinatie maakt ons bedrijf uniek. Omdat alle materialen per boot aankomen, is in 2004 gekozen voor een nieuwbouwlocatie met aansluiting op het kanaal. Zo kunnen we uiterst efficiënt en kosteneffectief werken.'

Tot slot

Tot slot willen beide heren nog een aanvulling geven op de samenwerking met Rofianda. 'Wat ik ook nog wil vertellen is dat Ronald geregeld bij ons komt met de vraag of hij in onze hal een proefopstelling mag maken voor een andere klant. Ook gebruikt hij ons vaak als referentie en neemt hij regelmatig potentiële klanten mee. Altijd vertelt hij het eerlijke verhaal over wat goed gaat en wat minder is gegaan. Leuk toch als je elkaar zo kunt helpen!', aldus Gerdwin. Ron vult nog aan: 'Rofianda: een fijn bedrijf en voor 100% betrouwbaar!'

Samenwerkingspartner voorgesteld | Pieter van Schie

DUO-POWER

Via een oud collega van Ronald, Daan van Ham, kwam Pieter in contact met Rofianda. Pieter: 'Bijzonder was dat we in het kennis-makingsgesprek erachter kwamen dat ik een verre neef van hem ben. Samen met Daan, die ook installateur was, deed ik een klus in Rijswijk bij Florence Zorgcentrum. Al snel volgden er meerdere klussen.'



Voordat Pieter zijn eigen bedrijf startte, studeerde hij aan de Its elektrotechniek. In de avonden volgde hij een aanvullende opleiding om zijn monteursdiploma te halen. Vervolgens werkte hij bij drie werkgevers. Omdat zijn laatste werkgever failliet ging, besloot hij voor zichzelf te beginnen. Vanaf het begin kon hij oud-collega's helpen die het heel druk hadden. Hoewel hij zijn bedrijf DUO-POWER startte met een oud-collega, liep de samenwerking toch op de klippen. Nu verklaart hij zijn bedrijfsnaam met een kwinkslag: 'Ik werk voor twee'. Zijn opdrachtgevers zijn heel divers en lopen uiteen van aannemersbedrijven en particulieren tot Vereniging van Eigenaren en makelaars.

"Wij waren heel blij met Pieter van Schie die de montage heeft verricht. Prettig persoon, goede vakman en keurig werk afgeleverd."

Ruitersportcentrum
Vlakwater

Positieve reactie

Pieter: 'Nadat ik met Daan de eerste klus had gedaan bij Florence Zorgcentrum mocht ik ook led-panels monteren in een kantoorruimte bij een bedrijf in Hoogvliet. Ook in zwembad De Heerenduinen in Velzen heb ik via Daan van Ham de verlichting van Rofianda aangebracht. Dat vond ik best een bijzondere opdracht, omdat we de steigers in het water moesten plaatsen.'

Na het installeren van verlichting van Rofianda hoort Pieter altijd positieve reacties. 'Vaak wordt van een warme kleur overgegaan naar daglichtkleur. Het is even wennen, maar mensen ervaren het als rustgevender waardoor ze het prettiger vinden om erin te werken.'

Samenwerking

De samenwerking met Rofianda vindt Pieter altijd prettig verlopen. Soms komt hij naar Tilburg om te overleggen met Ronald. Zeker als het druk is, stemmen ze meer op elkaar af en plannen ze langer vooruit. 'We kunnen snel schakelen en als het een klus in het zuiden van Nederland betreft, dan zorg ik voor een overnachtingsplek in de buurt. Dat scheelt weer reistijd. Bij drukte is het fijn dat ik een goed netwerk van collega's heb. Ik kan ze inschakelen als dat nodig is. Uiteraard hoop ik nog vele jaren voor Ronald en Fiona het installatiewerk bij hun opdrachtgevers te mogen verzorgen.'



De groei zette zich ongekend door. Nieuwe klanten, zoals de gemeente 's-Hertogenbosch en Unilin, dienden zich aan. Daarmee kwam de industrie er als tak bij. Het werd voor Ronald steeds lastiger om alles alleen te doen: lichtplannen maken, bezoeken afleggen, financiën verzorgen. In 2011 legde Ronald bij Fiona in de week of zij bij Rofianda wilde komen werken. Ook kwam in dit jaar op een aparte manier contact tot stand met Peter Waibel van TQM GmbH en kon Rofianda een lichtoplossing voor Zwitserse ziekenhuizen uitwerken.

Ronald heeft er nooit druk op gezet, omdat ze een heel leuke baan had bij Medi Nederland. Haar directeur, Ton Piscaer, was sinds de oprichting van Rofianda ervan overtuigd dat ze uiteindelijk de overstap zou maken naar Rofianda, maar dat zag Fiona zelf niet zitten.

Toen het lichtseizoen (vanaf het derde kwartaal) eraan kwam, heeft Fiona de knoop doorgehakt om haar baan op te zeggen.

Vanaf 1 januari 2012 ging ze aan de slag bij Rofianda om onder andere de financiën, de administratie en offertes te verzorgen. Omdat de kinderen nog jong waren, wilde ze thuis zijn als ze uit school kwamen. Al gauw namen Ronald en Fiona Rianne Sterk aan om haar te ondersteunen. De gedachte dat ze het zonder personeel konden rooien, was ingewisseld voor het idee dat meer mensen nodig waren om Rofianda goed te kunnen laten draaien.

Voorgesteld

Fiona

Het was een lastige beslissing voor Fiona haar leuke baan bij Medi Nederland op te zeggen om bij Rofianda aan de slag te gaan. Nu ze erop terugkijkt, staat ze nog steeds achter haar beslissing die ze toen met pijn in haar hart nam.

Fiona: 'Van 1994 tot 2004 werkte Ronald bij Snijders Scientific en besloten wij te verhuizen zodat Ronald minder reistijd had en meer tijd met ons gezin kon doorbrengen. We hadden twee kleine kinderen en ik had een leuke baan voor 2,5 dag in de week. Ronald kreeg het voor elkaar dat ik ook bij Snijders aan de slag kon voor administratieve werkzaamheden en het plannen van reizen. Op het moment dat Ronald besloot over te stappen naar VWR, zorgde dezelfde headhunter die Ronald aan nieuw werk had geholpen, ook voor mij voor een leuke baan. Ik kwam bij Medi Nederland terecht,



onderdeel van een Duitse firma die in steunkousen doet. In de Nederlandse vestiging werkten 20 man, in Duitsland wel 800. Medi Nederland moest weer ISO gecertificeerd worden. Dat werd mijn 'klus' waar ik 2,5 jaar aan gewerkt heb. Ik maakte daarvoor een handboek, procesomschrijvingen, werkwijzers, hield presentaties en audits. Later werd ik management assistent.

In 2008 ging ik op de vrijdagen werk voor Rofianda verrichten. Mijn werkgever zei wel eens: 'Ik zie je straks hier weggaan en je overstappen naar Rofianda.' Dat wilde ik niet geloven. Toch ging ik steeds meer werk voor Rofianda doen en knibbelde ik tijd af bij Medi Nederland. In 2011 moest ik een knoop doorhakken: wat ga ik doen? Tijdens de vakantieperiode besloot ik om per 1 januari 2012 mijn baan op te zeggen en volledig te gaan werken voor Rofianda. Het feit dat bij Medi Nederland ook nieuwe ontwikkelingen voor de deur stonden, maakte mijn beslissing ietwat eenvoudiger.

Door de aanhoudende groei moesten Ronald en ik afstappen van ons idee om zonder personeel te werken. In hetzelfde jaar dat ik bij Rofianda ging werken, hebben wij ook Rianne Sterk in dienst genomen om mij te ondersteunen op administratief gebied. Zo kon ik mij op andere werkzaamheden richten, zoals het regelen van transport en de financiën. Daardoor kon Ronald zich volledig richten op de verkoop en het ontwikkelen van producten.

In 2013 kwam Johan de Brouwer in dienst als technisch duizendpoot. Enkele jaren later kwam Henk van Blerk ons team versterken. Hij vindt het prettig om met moderne verlichtingstechnieken aan het werk te zijn en is dan ook voornamelijk de man in onze serviceafdeling.

Nu onze dochter Anouk in het bedrijf werkt, is Rofianda echt een familiebedrijf geworden. Het is prettig dat je elkaar kent, maar dat maakt het best wel eens lastig. Hoe Rofianda zich gaat ontwikkelen en of Anouk het bedrijf straks gaat overnemen, is nu nog afwachten. Haar geluk staat voor ons voorop. Onze andere dochter Daphne verwachten we niet in het bedrijf. Zij heeft de ambitie om uiteindelijk haar eigen kapsalon te runnen.'



Ronald en ik leerden elkaar kennen in het zwembad Kerkpolder te Delft; het zwembad waar ook onze kinderen hebben leren zwemmen. In oktober 2016 hebben wij voor dit zwembad de inventarisatie gedaan en het lichtplan geschreven. Door onze partner DUO-POWER, Pieter van Schie, is de verlichting geïnstalleerd.

Nicole van den Meerendonk | Gemeente 's-Hertogenbosch

'De korte lijnen zijn prettig'



Het eerste project waarbij gemeente 's-Hertogenbosch met Rofianda samenwerkte was het aanbrengen van led verlichting in parkeergarage Paleiskwartier. Dit was in 2014. Daarna volgden meer projecten waarbij de bestaande verlichting in parkeergarages vervangen werd door led armaturen van Rofianda. Nicole van den Meerendonk en Rick van Bommel onderhielden de contacten met Ronald.

Rofianda is bij de gemeente 's-Hertogenbosch binnen gekomen via een gewonnen aanbesteding. De tl-verlichting in parkeergarage Paleiskwartier moest vervangen worden door led verlichting. Een pakket van eisen was op tafel gelegd. 'De verlichting moest o.a. vandalismebestendig zijn, tegen vocht kunnen en duurzaam zijn', licht Nicole toe. 'De betrokken partijen bij deze aanbesteding kregen de mogelijkheid een proefplaatsing te doen. Hierbij kwam Rofianda als beste naar voren qua prijs en prestatie. Nadat de verlichting van Rofianda geïnstalleerd was, ontvingen we vele positieve reacties, zowel van parkeerbeheerders als van bezoekers.'

Deze positieve ervaring in parkeergarage Paleiskwartier deed de gemeente besluiten in parkeergarage Wolvenhoek dezelfde led verlichting aan te brengen. Ook voor een aantal fietsenstallingen heeft Rofianda de bestaande armaturen vervangen door de fraaie led armaturen.

Beheer en onderhoud gemeentepanden

Vanuit haar functie als Technisch Vastgoedbeheerder is Nicole betrokken bij het beheer en onderhoud van gemeentepanden. 'Ik zet me in voor het vastgoed van meerdere afdelingen binnen de gemeente 's-Hertogenbosch. Het vastgoed is erg divers en varieert van dierenverblijven tot monumenten zoals het stadhuis van de gemeente 's-Hertogenbosch. Met mijn opleiding hbo bouwkunde en werkervaring bij adviesbureaus en woningbouwcoöperaties heb ik een prima basis gelegd om dit werk te doen. Ik kan je verzekeren dat het zeer dynamisch werk is doordat ik bij diverse projecten betrokken ben. Geregeld heb ik contact met afdeling parkeerbeheer, huurders, gebruikers en interne collega's. Vooral tijdens de uitvoering van werken ben ik vaak buiten te vinden, vanwege mijn controlerende functie.'

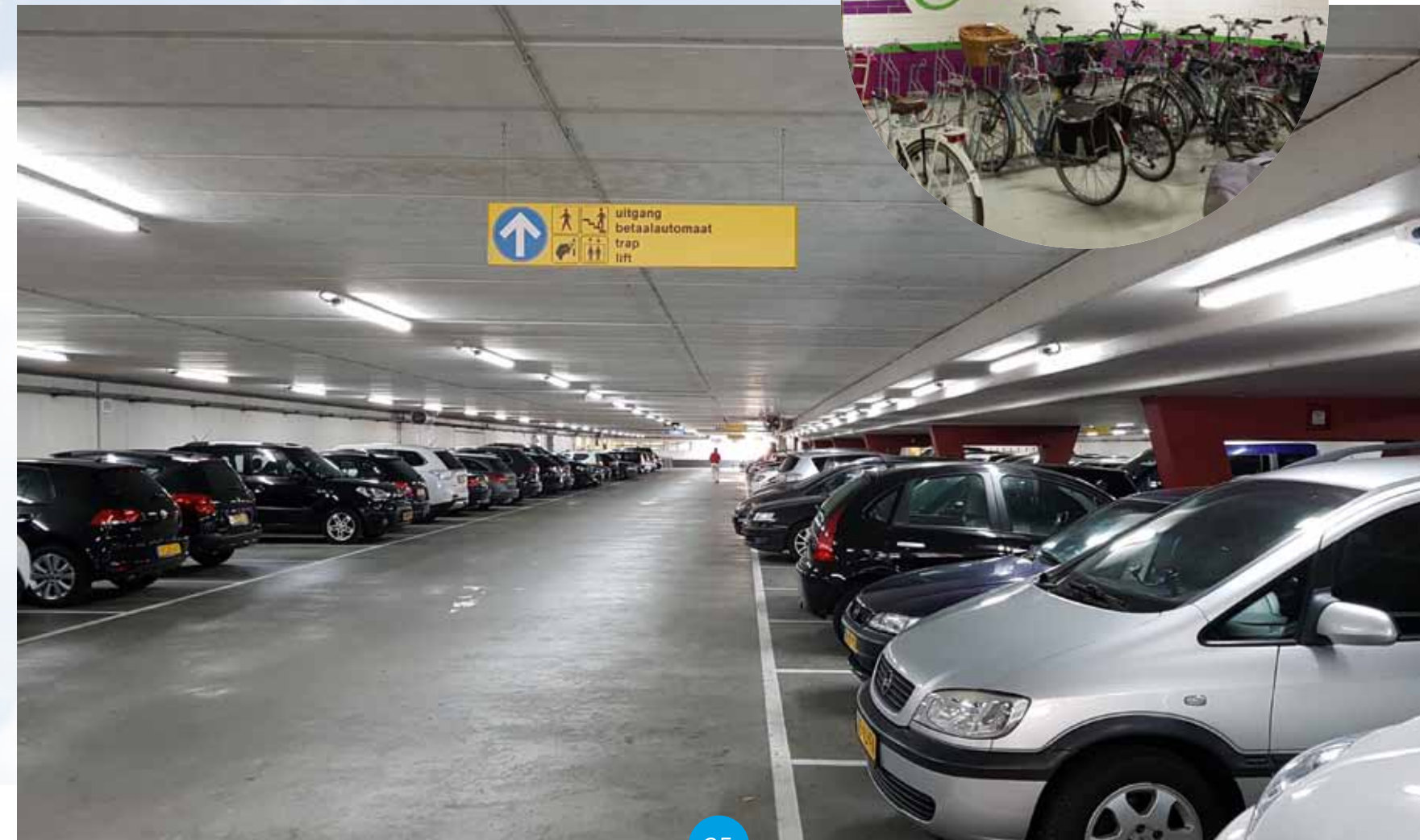
Nicole werkt veel samen met haar collega Rick van Bommel, die bij de afdeling Stadsgezicht werkt. Hij is regievoerder over parkeren, de parkeergarages en regelt de dienstverlening erachter zoals de slagbomen, aanwijsborden en kassasystemen. Feitelijk alle praktische zaken met betrekking tot parkeren. Rick en Ronald kennen elkaar vanuit een persoonlijke interesse voor verlichting.

Samenwerking Rofianda

De samenwerking met Rofianda beschrijft Nicole als prettig. 'De lijnen zijn kort. Ronald komt zelf de situatie bekijken, adviseert, inventariseert de hoeveelheid benodigde armaturen en dan volgt de offerte altijd snel. Het persoonlijke contact is fijn.'

Tijdens de LED Expo beurs in de Brabanthallen loop ik vaak even bij de stand van Rofianda langs om me bij te laten praten over de nieuwste ontwikkelingen op led gebied. Wat ook prettig is, zijn de tips van Ronald. Zo heeft Ronald ons getipt over het product Thermoshield. Dit is een verf voor wanden en plafonds die het licht veel beter reflecteert. Hiermee profiteren we optimaal van de nieuwe verlichtingsarmaturen.

In de 5 jaar die we met Rofianda samenwerken, hebben de armaturen die Rofianda zelf heeft ontwikkeld, zich bewezen: ze hebben een lange levensduur, zijn energiezuinig en vragen minder onderhoud dan tl-verlichting. Het meest belangrijke is natuurlijk de lichtopbrengst in de garages. Mensen voelen zich veiliger in goed verlichte parkeergarages. Op dit moment zijn we bezig onze laatste parkeergarage te voorzien van led armaturen. Ook hier heeft Rofianda de aanbesteding gewonnen. Mocht er in de toekomst vervanging nodig zijn, dan weten we Rofianda zeker te vinden.'



Medewerker voorgesteld

Rianne Sterk

In dienst bij Rofianda: 1 september 2012

Functie: Administratief medewerkster

Werkzaamheden: 'In 2012 werd ik werkloos en als eind vijftiger was het moeilijk om aan een baan te komen. Ik heb veel gesolliciteerd. Een vriendin tipte me dat Ronald en Fiona op zoek waren naar een administratieve kracht. Ze stelde me bij hen voor en ik mocht op gesprek komen. Komende uit het onderwijs en affiniteit hebbende met zorg, was ik wat terughoudend. Zou het feit dat ik niets met techniek had een struikelblok kunnen zijn? Al snel bleek dat niet zo te zijn.

De klik was er meteen en ik nam de grote stap. Voor Ronald en Fiona was het ook best een grote beslissing, omdat ik het eerste personeelslid in vaste dienst werd. Ik begon met 16 uur dat later uitgebouwd werd naar 22 uur. De uren vielen samen met Fiona, omdat zij mij inwerkte en ik haar ondersteunde. Aanvankelijk miste ik wel het contact met klanten, want ik vind het leuk om anderen te ontlasten en te helpen. Dat gevoel verdween heel snel, want de inhoud van het werk vond ik erg leuk.

Het bedrijf heb ik zien groeien en wat ik vooral bewonder is het innovatieve dat in Ronald zit. Hij denkt altijd drie stappen vooruit, is altijd bezig met verbeteren en iets anders in de markt te zetten. Zo maakte ik de omschakeling mee dat Rofianda overging van inductie naar led. Door deze aanpak groeide de klantenportefeuille en ook de omvang van klanten. Die overigens allemaal heel trouw zijn aan Rofianda, omdat altijd naar een oplossing gewerkt wordt.

Na vijf jaar heb ik het bedrijf in juni 2017 verlaten. Hoewel het mijn eigen keuze was, ging ik toch met weemoed weg. Waarschijnlijk omdat ik me onderdeel van het familiebedrijf voelde. Nieuwe uitdagingen komen zeker op mijn pad, daar ben ik heilig van overtuigd. Stilzitten zit niet in me.'



'Altijd bezig met verbeteren'

Jo Smits | Unilin

'Waar een beurs toe kan leiden'



Ze ontmoetten elkaar in 2012 op een beurs, Ronald en Jo Smits, Hoofd Technische Dienst bij Unilin. Tijdens dat eerste gesprek bleek er al snel een klik te zijn, niet alleen op het gebied van bedrijfsvoering maar ook over levenshouding. Samen filosofeerden ze hierover. Na deze eerste kennismaking kwam het gesprek zakelijk op gang met als resultaat dat Unilin en Rofianda met elkaar in zee gingen.

'Toch wel mooi waar een gesprek op een beurs toe kan leiden', vertelt Jo. 'Tijdens onze eerste kennismaking vertelde Ronald enthousiast over zijn visie op lichttechniek. Wat me daarbij aansprak was dat het logisch en doordacht berekend was. Daarnaast zijn de producten die hij verkoopt degelijk en ook dat vind ik heel belangrijk.'

Jo is elektrotechnicus in hart en nieren. Ruim 40 jaar geleden begon hij als elektromonteur bij Unilin, dat toen nog Opstalan heette. 'Van kinds af aan ben ik geïnteresseerd in elektrotechniek. Kreeg ik een radio met Sinterklaas, dan onderzocht en ontdekte ik hoe die in elkaar zat. Zo ging dat ook met printers en andere elektrische apparaten. Na school werkte ik een jaar als vrachtwagenchauffeur, moest in dienst en daarna kon ik via een oom aan de slag als elektromonteur. Zonder diploma's, maar wel met veel kennis. Ik had geluk, want er werkte nog een monteur die hetzelfde in elkaar stak als ik en samen ontdekten we van alles.' Inmiddels heeft Jo een ander plek in de organisatie. Van elektromonteur klom hij op tot Chef werkplaats en Hoofd Technische Dienst. Ook heeft hij diverse overnames meegemaakt, die uiteindelijk best soepel verliepen.

Project laadhallen

Terug naar de kennismaking. Daar bleef het vijf jaar geleden niet bij. Jo had een project: vier laadhallen moesten andere verlichting krijgen. Jo: 'Ronald gaf aan dat hij goede, zelf ontwikkelde armaturen had om de hallen met led te verlichten. Hij kwam met een berekening en daaraan gekoppeld een terugverdientijd van drie jaar. De armaturen gaan langer mee dan tl, leveren energiebesparing op en hebben minder onderhoud nodig. Bovendien blijft de lichthoeveelheid tijdens de levensduur van led behouden. Op basis hiervan besloot Unilin de laadhallen van led verlichting te voorzien.' Omdat het direct resultaat gaf en medewerkers dik tevreden waren, werd besloten ook de kantoren van led te voorzien. Het kwam zo uit dat afdelingen net aan een vernieuwing toe waren. 'Het was even wennen', aldus Jo, 'maar al snel was iedereen te spreken over het prettige licht en dat de papieren documenten beter leesbaar waren. Op basis hiervan is besloten stuk voor stuk de hallen en gebouwen te voorzien van led verlichting.'

'Al snel was iedereen te spreken over het prettige licht'

100% led

Bij de eerste hal werd de montage uitbesteed. De installatie in hal 5 werd gegund aan een kennis van Ronald. Dat is vlot verlopen. Bij de vervolgprojecten installeerden de mannen van de Technische Dienst van Unilin zelf de armaturen. Jo licht toe: 'Rofianda leverde de armaturen en Ronald gaf adviezen over de installatie. Dat is best een leerproces geweest. Het was wel zo dat Ronald na afloop kwam kijken of zijn berekeningen klopten. Dat is het mooie van Ronald. Hij wil naderhand altijd weten of het goed is. De service is prima. Bij uitval wordt altijd naar een oplossing gezocht. We zijn er heel tevreden over. Op dit moment is 1/3 deel voorzien van led verlichting. We werken toe naar 100%, puur omdat onze mensen aangeven dat het veel prettiger werkt dan bij tl-verlichting.'

Vooruitstrevend

Zoals al geschreven werkt Jo geruime tijd bij Unilin. Waar hij vroeger uitvoerend aan de slag was, is hij nu vrijwel alleen organisatorisch bezig. 'Ik vond het best een hele stap. Het voordeel is wel dat ik nu beter mijn creatieve ideeën hoger in de organisatie kan brengen.' Op de vraag wat de corebusiness van Unilin is, beschrijft Jo: 'Wij leveren isolerende dakelementen aan de bouw en grote aannemers. Tegenwoordig, en daar zijn wij vooruitstrevend in, maken wij in onze productiehallen alles al op maat, zodat het op de bouwplaats direct aangebracht kan worden. Dat betekent wel een investering in andere machines, omdat we van snelle productie overstapten naar maatwerk. Deze omslag had ook effect op het personeel, omdat we andere kennis in huis moesten halen.'

Jo geniet van zijn vak, ook al werkt hij niet meer uitvoerend. Omdat de gemiddelde leeftijd bij de Technische Dienst hoog ligt, gaat er in korte tijd veel personeel uit. 'Om een dreigend gat op te vullen, ben ik bezig jong personeel in te zetten en intern op te leiden. De begeleiding gebeurt on the job door ervaren monteurs. Ik ben me ervan bewust dat de sociale werkomgeving moet passen bij een persoon. Een mooie uitdaging is daar voor mij weggelegd, buiten de drive om Unilin voor 100% te voorzien van led verlichting. Met een prettig bedrijf als Rofianda, waar het goed zaken mee doen is, heb ik alle vertrouwen dat dat gaat lukken.'



Peter Waibel | TQM GmbH

'Door samen te klimmen, bereik je de top'



Tijdens een Gezondheidsbeurs werd Ronald benaderd door Peter Waibel van TQM GmbH. Hij zocht samenwerkingspartners die de verlichting in ziekenhuizen kon verzorgen. Het was voor Ronald en Fiona de eerste keer zakendoen met een Zwitsers bedrijf en ondervonden dat in Zwitserland anders en informeler zaken gedaan wordt dan in Nederland.

Peter, sales manager bij TQM: 'Onze corebusiness is het kwalificeren en valideren van cleanrooms en operatiekamers. Daarnaast bouwen we ook complete cleanrooms waar de ledpanelen van Rofianda worden opgehangen. Tijdens een congres van de NVVE bemande ik de stand van Trilux Medisch en presenteerde daar de in Zwitserland ontwikkelde totaalsystemen voor operatiekamers. Met name het door TQM ontwikkelde innovatieve ventilatiesysteem SLV Enterprise. Ronald stond er ook als exposant en presenteerde een deel van het toenmalige leveringsprogramma van Rofianda.'

Als sales manager is Peter altijd op zoek naar nieuwe en betere producten voor operatiekamer-systemen. Hij werd getriggerd door de nieuwe led panelen die gepresenteerd werden bij de stand van Rofianda. 'Ik sprak Ronald aan en al snel merkten we dat we allebei geïnteresseerd zijn in techniek waardoor we op dezelfde golflengte met elkaar spraken. Ik weet nog dat ik meteen onder de indruk was van de passie waarmee Ronald over lichtoplossingen sprak. Bovendien bleek Ronald erg makkelijk benaderbaar. Dit allemaal droeg eraan bij dat het ijs snel gebroken was', verklaart Peter de wederzijdse klik.

Informeel zakendoen

In Zwitserland gaat het zakendoen er informeler aan toe dan in Nederland. Toen Fiona en Ronald na de beurs een bezoek aan Zwitserland brachten, werden ze ook bij Peter thuis uitgenodigd. Peter nam de tijd om samen met hen de Zwitserse bergen te beklimmen en te genieten van het mooie uitzicht. Peter licht toe: 'Een mooi uitzicht speelt binnen ons bedrijf een belangrijke rol. Door samen te klimmen, bereik je de top en kun je gezamenlijk van het uitzicht genieten.'

Mede door deze informele omgang is er een diepe vriendschap ontstaan. Peter vertelt: 'Een helpende hand wordt bij ons in Zwitserland altijd erg gerespecteerd. Om Zwitserse ondernemers te overtuigen is het overleggen van documenten een belangrijke zaak. Dus had TQM certificaten en testrapporten

nodig. Rofianda bood hier een helpende hand en liet de ledpanelen testen en certificeren. Bovendien konden en kunnen we Ronald en zijn team elke vraag stellen. Rofianda doet er alles aan onze vragen zo goed mogelijk te beantwoorden. Zeker in de opstartfase is deze hulp van belang geweest om het vertrouwen van onze relaties te winnen. Vandaag de dag kunnen we met de hulp van Rofianda bijna alle vragen van onze klanten zelf beantwoorden.'

Operatiekamers

Het eerste project met Rofianda was het leveren van ledpanelen in een operatiekamer in het ziekenhuis van Lachen in Zwitserland. 'We hebben panelen met het door ons ontwikkelde ophangstelsel in het systeemplafond geïntegreerd. Ronald heeft ons in het begin geholpen met het opstellen van lichtplannen en onze technische mensen voerden ze uit. De eisen die op dit project van toepassing waren, stelden de zenuwen van Ronald op de proef. Dat kon ik wel merken', aldus Peter. 'Belangrijke aspecten waren de minimale hoogte van het ledpaneel en de standaardmaten, waardoor het eenvoudig in het bestaande plafond was te integreren. Het tweede aspect was de hoge kwaliteit van het licht. In een ziekenhuis is beter licht nodig dan op andere plaatsen. De ledpanelen van Rofianda voldeden perfect aan deze eis. De leukste reactie nadat de verlichting was aangezet, vond ik: 'Kan het ook gedimd worden?' Vandaag de dag worden de ledpanelen van Rofianda ook geplaatst op een aantal andere verdiepingen en de receptie. Vanuit het ziekenhuis is nu interesse om de overige verlichting te vervangen door Rofianda verlichting. Buiten Zwitserland heeft het ziekenhuis Vaduz in Liechtenstein andere verlichting gekregen evenals een aantal andere ziekenhuizen zoals het Health Center Züricher Oberland in Wetzikon en het Hospital centre Biel.

Tot slot een mooie uitspraak van Peter: 'Een waardevol partnerschap ontstaat mede door de manier hoe er met klachten wordt omgegaan. Bij Rofianda wordt altijd met respect en vriendelijkheid naar een oplossing gezocht. Ik kan de relatie tussen de twee bedrijven het best als volgt omschrijven: een diepe vriendschap met bijna een familiale band.'

Bij Rofianda wordt altijd met respect en vriendelijkheid naar een oplossing gezocht.



2013

De groei hield aan en naast de administratieve uitbreiding was versterking ook nodig op technisch en salesgebied. Rofianda kon, via een oproep in het blad Paard & Sport, iets gaan betekenen voor de paardensport, tevens een hobby van Fiona en dochter Anouk. Ze leerden Harald van Helderer kennen, in wie ze een fijne samenwerkingspartner vonden.



Leuk om te vermelden, in april 2013 kwam Sem in beeld. Sem is de welbekende kantoorhond van Rofianda.

Ronald: 'Vanwege de stijgende omzet zijn statistisch gezien meer storingen te verwachten. Ik kende Johan de Brouwer van een gezamenlijk project en vroeg in 2013 of hij ons team wilde versterken. Hij zei 'ja' tegen deze nieuwe uitdaging. Waar hij voorheen merkonafhankelijk werkte, ging hij nu voor

Als producent wilde Rofianda het serviceaspect goed in de gaten houden. Ronald werd lid van de NEN commissie en kreeg als Europese taak de veiligheid van ledsystemen. Als producent en leverancier is het prettig om zo dicht bij het vuur te zitten.

een producent aan de slag. Nog steeds, net als vroeger want dat zit nou eenmaal in mij en is mijn kracht, heb ik in mijn hoofd zitten hoe iets eruit moet komen te zien. Aan Johan de taak om dat uit te werken in een lichtplan. Ik kan me goed voorstellen dat het soms drijfzand voor Johan is. Gelukkig heb ik, toen ik bij VWR werkte de kans gekregen een training NLP (Neuro Linguïstisch Programmeren) te volgen. Een heel intensieve training met veel zelfreflectie waarbij ik inzicht kreeg hoe mensen denken en waarom ze handelen zoals ze doen. Het heeft mij ontzettend goed geholpen om mijn ideeën nu duidelijk over te brengen aan anderen. Het helpt mij nu dus ook ze over te brengen aan Johan. Ik neem hem ook mee bij alle issues die spelen. Hij is echt mijn rechterhand en het interesseert hem ook. Daardoor kan ik dingen loslaten.'



Medewerker voorgesteld

Johan de Brouwer

In dienst bij Rofianda: 1 september 2013
Functie: Technisch medewerker

'Maak jij er maar
iets moois van'

Werkzaamheden: 'Meteen na mijn mbo Installatietechniek kon ik aan de slag bij een lokale installateur. Aanvullend heb ik een veelheid aan cursussen gedaan om me bij te scholen. In verband met een gezamenlijke opdracht vanuit mijn vorige werkgever kwam ik in contact met Rofianda. Toen bij mijn werkgever een reorganisatie aan de orde was, ben ik met een van mijn collega's die eruit moest naar Ronald gestapt om hem te introduceren. Hier hebben we gesproken over de werkzaamheden die verricht moesten worden en daarna of er een plek voor mijn collega zou

zijn. De klik tussen hen was er echter niet, dus dat ging over. Totdat Ronald mij belde met de vraag of ik bij hem wilde komen werken. De reorganisatie was nog aan de gang dus ik dacht 'Waarom niet?' Ik kon een tree hoger komen, de werkzaamheden werden diverser en de manier van respectvol, fair maar toch zeer direct communiceren stond mij wel aan.

Ik werk lichtplannen uit op basis van wat Ronald in zijn hoofd heeft zitten en op kladpapier heeft opgeschreven. Hij zegt dan: 'Maak jij er maar iets moois van.' Ik vind het heerlijk om out of the box te denken. Maar ook ga ik bij klanten op bezoek, plaats daar proefopstellingen, verzorg lichtmetingen, monteer en repareer armaturen, plaats schakel- c.q. stuurkasten, begeleid projecten van voor tot achter en als het gevraagd wordt, verzorg ik ook presentaties zoals voor de eerstejaars studenten op de Universiteit van Twente. De switch naar deze combinatie van werkzaamheden is zeer goed uitgevallen. Iedere dag ga ik met ontzettend veel plezier naar mijn werk. Dat is toch heel veel waard.'

Samenwerkingspartner voorgesteld | Harald van Helderer

Van Helderer Sneltransport



'Zo'n 4/5 jaar geleden ontmoette ik Ronald in het Willem II stadion tijdens een voetbalwedstrijd. Omdat we elkaar daar vaker spraken, raakten we bevriend. Ook privé ontmoeten mijn vrouw en ik Ronald en Fiona. Toen bleek dat Rofianda met zekere regelmaat, feitelijk wel elke dag, haar armaturen moest laten vervoeren, kon ik die dienst met mijn bedrijf uiteraard aanbieden.

Toen Rofianda in 2014 ernstig getroffen werd door brand en halsoverkop op zoek moest naar een tijdelijke kantoorruimte, heb ik ze geholpen. In ons verzamelgebouw aan de Jules de Beerstraat in Tilburg was nog ruimte te huur. Daar heeft Rofianda toen ruim een half jaar kantoor gehouden. Alle betrokkenen bij Rofianda werkten keihard om in december van datzelfde jaar weer in hun eigen pand te kunnen trekken. Dat is ze gelukt. Dagelijks vervoert Van Helderer goederen van Rofianda. De lijnen zijn kort en bij Rofianda kennen ze al onze chauffeurs. Het aanmelden van een zending doen ze eenvoudig via mytransport. Wij halen de goederen bij Rofianda op en leveren ze af op tijdstippen die worden aangegeven. Ik kan niet anders zeggen dan dat we bijzonder prettig samenwerken.

Van Helderer Sneltransport

Behalve de gezamenlijke interesse in Willem II is er nog een overeenkomst. Net als Rofianda bestaat Van Helderer Sneltransport in 2018 10 jaar. Terugkijkend op die 10 jaar is het toch wel anders verlopen dan ik vooraf gedacht had. Ik kwam in de transportwereld omdat mijn vader internationaal chauffeur was. Regelmatig mocht ik met ritjes mee en vond het machtig interessant. Vanaf mijn 13e tot 37e werkte ik tot volle tevredenheid bij één en dezelfde baas. Toen het bedrijf door zijn zoon werd overgenomen, was dat voor mij het moment om de stap naar een eigen transportonderneming te maken.

In 2007 trof ik allerlei voorbereidingen en in 2008 was het zover: Van Helderer Sneltransport werd werkelijkheid. Ik dacht niet aan groei en begon met 1 auto. Het liep anders. De vraag naar transport was zo groot, dat het bedrijf en het aantal auto's groeide. Toen de samenwerking met Sistrans begon, was het vanaf het begin de bedoeling dat het bedrijf door Van Helderer Sneltransport overgenomen zou worden. Inmiddels werken er nu ruim 30 medewerkers en rijden 24 auto's die nationaal en internationaal goederen afleveren. Het chaufferen doe ik niet meer, het is nu voornamelijk het bedrijf aansturen en de planning verzorgen.'

Vanuit de vriendschap tussen Harald en Ronald ontstond het idee om een van de auto's van Van Helderer Sneltransport te laten bestickeren met het logo en foto's van Rofianda. Deze auto rijdt door heel Europa en maakt zo reclame voor beide bedrijven.



Peter Okkinga | Rijksvastgoedbedrijf

'Op platformen voor vliegtuigen is veiligheid essentieel'

Out of the blue werd Peter Okkinga, toen nog Technisch adviseur bij Schiphol benaderd door Nico Groen. Of hij geïnteresseerd was in een gesprek met Ronald van Rofianda. Het triggerde hem wat Nico zei: 'Ik wil je voorstellen aan iemand die verstand heeft van verlichting en niet uitsluitend een product verkoopt.' Daarom besloot Peter in gesprek te gaan. Hij vertelt hoe het verder is verlopen.

'Als Technisch adviseur bij Schiphol was ik expert op het gebied van baan- en rijbaanlichtinstallaties en platformverlichting. Het was onder andere mijn taak energiebesparingen te realiseren. Om deze taak goed te kunnen uitvoeren verkende ik de markt, schatte verbeterkansen in en implementeerde nieuwe zaken. In deze functie was ik enigszins automatisch gerold. Na mijn hbo-opleiding in de elektrotechniek startte ik bij een adviesbureau en raakte betrokken bij werkzaamheden op Schiphol. Later werd ik er gedetacheerd en kreeg een vaste baan aangeboden. Boeiend werk, ook omdat ik zitting had in diverse nationale en internationale werkgroepen die zich bezighielden met de ontwikkeling van normen op het gebied van (vlieg)veiligheid.'

Led verlichting dé oplossing voor de platformen

Omdat ik als techneut weet dat er een essentieel verschil is tussen het verstand hebben van verlichting en het verkopen van een lichtproduct, sprak het me aan in contact te komen met Ronald. Tijdens het kennismakingsgesprek kwam de verlichting van de platformen waar de vliegtuigen staan ter sprake. In die verlichting was nog oude technologie verwerkt. Bovendien was het energieverbruik relatief hoog vanwege de grote oppervlaktes en omdat de lampen lange branduren maakten. Hoewel op de platformen voor vliegtuigen veiligheid essentieel is, was de overstap naar goede led verlichting een obstakel vanwege de technische haalbaarheid. Maar Ronald wist mij te overtuigen van het feit dat led verlichting de oplossing was voor ons verlichtingsvraagstuk. Ik gaf hem de bestaande normen en gebruiken mee en zei: 'Ga jij hier maar eens mee puzzelen'. Dat viel bij Ronald in goede aarde. Het leuke van Ronald vond ik, en zo zie ik het ook, dat hij normen prima vindt, maar dat er uiteindelijk aan een doel moet worden voldaan, in dit geval een goede verlichting waarbij het vliegtuig op een veilige manier afgehandeld kan worden. Hij gaf dan ook aan dat een andere verlichtingswijze wellicht de vraag zou oproepen of de normen nog wel valide waren.



Pilot van een jaar

Ronald ging vervolgens aan de slag met het uitwerken van een lichtplan. Nadat dit plan concreet genoeg was, koppelde ik hem aan de main contractor van de platformen op Schiphol die alle installaties verzorgt. Dat was best wel even een issue voor Ronald. Ik vond het mijn taak ervoor te zorgen dat het soepel zou gaan verlopen tussen die twee. Het leidde tot een opdracht van een pilot van een jaar: bij de D-pier werden drie opstelposities met led verlichting geïnstalleerd. Bij elk van de drie platforms kwamen twee palen die rondom voorzien waren van lampen. Sommige schenen naar beneden en andere schenen meer in de verte. Na dat jaar is besloten het verder uit te rollen vanuit de focus op duurzaamheid en kostenbesparing. Hoe dat verder is verlopen, weet ik niet. Ik verliet Schiphol en kreeg een managementfunctie bij Rijksvastgoedbedrijf in Utrecht.

Wat ik wel weet is de klanttevredenheid. Tijdens de test hebben we medewerkers van de catering, tankdiensten en bagage allemaal persoonlijk gevraagd wat ze van de verlichting vonden. Unaniem gaven ze aan er zeer tevreden over te zijn.

Rijksvastgoedbedrijf

Rijksvastgoedbedrijf is verantwoordelijk voor de nieuwbouw, het beheer en instandhouding van het Rijksvastgoed: van ministeries en defensie terreinen tot gevangenissen, vliegvelden, musea en paleizen. Je kunt je voorstellen dat bij deze bijzondere locaties verlichting ook een belangrijke rol speelt. Daarom heb ik onze technisch expert de gegevens van Ronald doorgegeven en ik hoop dat het contact tussen hen zal leiden tot een samenwerking.'



2014

Rofianda richtte zich steeds meer op verlichting en bracht twee eigen productseries op de markt. In april 2014 waren dat de LTU-PV en de ILM-PV led tube. De ILM-HB, led Highbay, werd eind 2015 gelanceerd.

Eigen productseries

Ronald: 'Het uitbrengen van eigen productseries bracht nieuwe elementen met zich mee. Producten kunnen geheel op klant-specificaties gemaakt worden. Dit is vooral voor speciale projecten een groot pluspunt. Door het uitbrengen ervan werd Rofianda gezien als producent en daardoor werden we niet alleen verzekeringstechnisch verantwoordelijk, maar ook verantwoordelijk in het kader van de aansprakelijkheid. Dat had echter wel een positief effect, want we merkten dat we hierdoor betere toegang krijgen bij grotere bedrijven. We kunnen immers de risico's voor ze afdekken! Het leverde echter ook wel veel juridische strijd op, maar we hielden halsstarrig vol en wonnen. Op productieniveau zorgde dit ervoor dat Rofianda onderscheidend is geworden. Grote multinationals blijken dat te waarderen.'

Om een goed fundament te leggen voor de toekomst zocht Ronald contact met econoom Nino Obbens. Hij hield Ronald een spiegel voor, zodat hij de juiste focus kon leggen voor het bedrijf.

Ronald: 'Ik moest voor Nino de vraag beantwoorden waar ik naar toe wilde met Rofianda, want hij vond dat ik teveel ballen in de lucht hield. Er zat volgens hem geen lijn in mijn bedrijfsvoering en hij vond het allemaal wat oppervlakkig. Hij zei: 'Ga jij eens nadenken over jouw kracht en zet alles op een rijtje.' Op basis daarvan besloot ik me met Rofianda alleen te gaan richten op de industrie en de agrarische sector. Daar zag en zie ik onze toegevoegde waarde met onze producten.'

Samen met Johan ben ik afgereisd naar China om de verdere samenwerking en ontwikkelingsmogelijkheden te bespreken. In China zijn we op zoek gegaan naar nieuwe leveranciers en onze zakenreis kende een heel strak en zwaar schema. We bezochten in een week tijd vijf fabrieken. Uiteindelijk besloten wij om met het bedrijf waarmee we al het langst samenwerkten de samen-

werking uit te breiden. We hadden een heel open en eerlijk gesprek met de directie, waarbij allerlei ideeën werden uitgewisseld. Nu produceert deze fabriek onze eigen merklampen, bestemd voor de industrie en agrarische sector.

Deze beslissing hield wel in dat we moesten stabiliseren om de overstap goed te maken. Break-even draaien gedurende enkele jaren was de uitdaging. Maar we doen dit om stappen te zetten naar vertrouwen bij de grotere bedrijven in deze branches. We weten dat een product zich eerst moet manifesteren en daar trekken we twee tot drie jaar voor uit. Onze kracht is dat wij de kwaliteit willen borgen. Wat in ons voordeel spreekt is dat dé fabrikant van led chips ook in onze lampen die chips aanbrengt. Daarmee geef je een sein af dat wij goede kwaliteit verzorgen waar niemand aan kan tippen.

Deze lampen hebben we bijvoorbeeld bij Fujifilm uitgetest met op maat gemaakte lampen. Dit zorgt voor een trackrecord en daarmee voor een vergroting van de naamsbekendheid. Ook de repeterende orders worden opgemerkt en dat zorgt ervoor dat wij als een serieuze partner worden gezien.'



ILM-PV led tube ▲
ILM-HB led Highbay ▶



3

Een paar voorbeelden van klanten:

- In Emmen het eerste hockeyveld voorzien van led licht.
- Vliegtuigopstelplaatsen bij Schiphol verlicht. Hier hebben we shows gegeven en situaties nagebootst. Ik mocht zelfs in de verkeerstoren komen om vanuit mijn laptop te laten zien hoe de verlichting aangestuurd kon worden. We hadden er namelijk een proefopstelling gebouwd. Het leidde ertoe dat we een deel van de vliegtuigopstelplaatsen van verlichting hebben voorzien.
- LED verlichting in parkeergarages (1)
- Verlichting koraalbaden bij Center Parcs De Kempervennen (2)
- Terreinverlichting bij Ahoy Rotterdam (3)
- Verlichting in industriehallen zoals bij Overeem (4)



1



2



4

Bob van Asselt | KNHS

'Rofianda heeft een interessant product voor hippische ondernemers'

Een aantal kilometers buiten Ermelo ligt het terrein van de KNHS (Koninklijke Nederlandse Hippische Sportfederatie). Alle 10 disciplines van de hippische sport zijn op het terrein vertegenwoordigd. In het gebouw, gelegen langs de Amalia hal, vindt het interview plaats met Bob van Asselt, facilitair manager bij de KNHS.



Tijdens de realisatie van het Nationaal Hippisch Centrum heeft de KNHS voor paardspecifieke zaken gekeken of leden uit de inner circle de vraag kunnen invullen. Toen in 2013 de bestaande Beatrix rijhal een facelift moest krijgen en de nieuwe Amalia rijhal gebouwd moest worden, schreef Bob een tender uit voor de verlichting ervan en publiceerde die in het blad Paard & Sport. Omdat alle familieleden Gronsveld echte paardenliefhebbers zijn, kwamen ze dat bericht onder ogen en reageerden. 'Ronald kwam hier te plekke en legde mij uit waarom wij met Rofianda in zee moesten gaan. Tijdens dat gesprek bleek al snel dat hij niet alleen over de verlichting nadacht, maar ook over bijkomende randzaken. Ook erkende en onderkende hij het belang van het te doorlopen traject voor onze federatie. Er waren immers gelden van de vereniging mee gemoeid!'

Het voelde voor de KNHS goed om de reis met Ronald aan te gaan en Bob liet hem een lichtplan opstellen. Tijdens de uitvoering was er regelmatig contact. Als een keer iets tegenzat, gaf Ronald blijk van kennis van de materie. Bob herinnert zich: 'Ook zocht hij altijd naar oplossingen. Dat strekte tot vertrouwen én aanbeveling. Bouwen geeft altijd een spanningsveld, maar we hebben gezamenlijk de eindstreep gehaald en een mooi object gerealiseerd. De installatie is als directielevering uitgevoerd door onze toenmalige installateur. De samenwerking tussen hem en Rofianda verliep prettig.' Mede door de verlichting hebben beide hallen een industriële look gekregen met een geweldige lichtopbrengst en beantwoordden daarmee aan de afgesproken doelstellingen van de KNHS. Bezoekers aan het centrum waren direct enthousiast over de make-over die het centrum heeft ondergaan.'



Nationaal Hippisch Centrum

De KNHS is eigenaar van het terrein waar, zoals gezegd, 10 disciplines vertegenwoordigd zijn: van springen, dressuur en mennen tot eventing en endurance. Met elkaar vormen de disciplines de paardensport. Er zijn plannen om hier ook een fieldlab te vestigen en inmiddels worden opleidingen voor jonge professionals gefaciliteerd. De veelheid aan disciplines maakt het aan de ene kant best complex, maar ook interessant. 'Overleggen gaat soepel, je weet elkaar meteen te vinden. Het KNHS-centrum kun je wel het kloppende hart van hippisch Nederland noemen. Het bruist hier altijd!', lacht Bob. 'Zijn het geen kampioenschappen, dan zijn er wel andere activiteiten. Dat kan ook niet anders als naast de twee rijhallen (Amaliahal en Beatrixhal) ook 68 vaste stallen, twee paddocks, een stapmolen, diverse wedstrijdterreinen, een eventing- en marathonterrein met natuurlijke hindernissen aanwezig zijn.' Het totale complex is bijna 30 ha groot.

De werkzaamheden van Bob zijn heel uiteenlopend. Destijds aangesteld om de (her)bouw van de twee hallen te begeleiden, is hij nu aanspreekpunt voor de verlichting, gebouwen, infrastructuur, samenwerking met achterliggende partijen, de veiligheid voor mens en dier. Bij alles zijn de bezoekers uitgangspunt. Het is complex, maar bijzonder om dat allemaal te mogen doen.

Official partner

Tot slot licht Bob nog toe dat Rofianda strategisch partner is van het NHC (Nationaal Hippisch Centrum) en de FNRS, brancheorganisatie voor hippische ondernemers. 'Rofianda wordt als partner voorgedragen omdat het bedrijf een interessant product voor deze ondernemers heeft.'



Het centrum is een kenniscentrum waar ook, onder andere jaarlijks, een ondernemerscongres gehouden wordt. Hier ontmoeten hippische ondernemers elkaar, doen kennis op en leggen interessante contacten. Rofianda is daar ieder jaar met een stand aanwezig. Bob: 'Het is een van de activiteiten waarmee we elkaar in het zadel helpen.'

Brand

De tweede helft van het jaar was letterlijk en figuurlijk een roetzwart hoofdstuk voor Rofianda. De vakantie in 2014 van de familie Gronsveld werd wreed verstoord door een telefoontje van Johan. Hij wist niet hoe hij de slechte boodschap moest brengen dat het pand van de burens van Rofianda in brand stond.

Ronald: 'Kwart voor twaalf 's avonds ontving ik op mijn mobiel een sms'je met een inbraakalarm. We zaten in Kroatië en wisten zo snel even niet wat we ermee aan moesten. Tot Johan mij belde. Hij was door vrienden op de hoogte gebracht dat er een uitslaande brand aan de Herastraat was. Hij is direct gaan kijken en schrok toen hij zag dat het ons pand was. 'Hoe moet ik het zeggen?', begon hij het telefoongesprek. 'Dat inbraakalarm kwam van de brandweer, want het pand staat in brand.' Op dat moment flitste van alles door mijn hoofd. We besloten direct te pakken en naar huis te gaan. Ik beloofde mijn schoonmoeder



dat we niet als een dolleman naar huis zouden rijden. Van de eigenaar van de villa die we huurden kregen we veel begrip en medewerking. Dat was heel prettig.

Na vier uur was de brandweer de brand meester en mochten Anouk, mijn schoonmoeder, Johan en Harald van Helderens naar binnen. Al die tijd hebben ze met z'n vieren bij het blussen gestaan. Toen mijn schoonmoeder ons belde, hoorden we aan de paniek in haar stem dat het wel heel ernstig was. Wel wisten we dat de voorraad behouden was gebleven. De foto's die Anouk doorstuurde, heb ik niet willen bekijken.'

Total loss

Na een lange reis vanuit Kroatië naar huis, werd het een emotioneel moment toen de familie Gronsveld bij het bedrijf aankwam. Ronald: 'Bij aankomst bleek een expert al aanwezig te zijn en samen gingen we naar binnen. Ons eerste idee was dat het niet zo ernstig was als we vermoedden. De voorraad, het kantoor en het magazijn stonden er immers nog. Binnen drie minuten waren we dan ook weer buiten. Maar ons idee werd snel de kop ingedrukt toen de expert zei dat het kantoor total loss verklaard werd en de bovenverdieping met het kantoor



Een grote angst van Ronald tijdens deze roetzwarte periode was, dat zijn zelfgemaakte schaakbord de brand niet overleefd had. Een schaakbord dat meteen opvalt als je als bezoeker de showroom van Rofianda binnenstapt. Ronald licht de emotionele waarde toe: 'Met vier vrienden wilden we in de 3e klas van de mavo zelf een schaakbord maken. De leraar nam dat in beraad, vond het goed maar dan moesten we wel zes exemplaren maken. Elk vrij uur waren we in het handenarbeidlokaal te vinden. Mallen maken, gieten, bewerken, veldplaten maken, afwerken. In 1 jaar tijd is ons dat gelukt. Dit is voor mij hét voorbeeld dat je iets met elkaar kunt bereiken als je er samen in gelooft en er energie in wilt stoppen. Het geeft voor mij weer hoe je een bedrijf kunt runnen. Als persoon ben je nergens in staat zonder een team om je heen. Ik ben echt een teamspeler en zoek mensen om me heen met dezelfde passie. Toen het schaakspel vakkundig was ontdaan van alle roet en ik het terugkreeg op de zaak, was dat voor mij een teken dat er weer een toekomst voor Rofianda was weggelegd.'

gestript en helemaal opnieuw opgebouwd moest worden. Een hoop geregeld kwam om de hoek kijken. Tijdens deze periode hebben we van vele kanten hulp aangeboden gekregen. Hartverwarmend!

Anouk heeft toen een inventarisatie gemaakt van wat er in het kantoor aanwezig was en gelukkig kregen we een voorschot uitgekeerd. Daarmee konden we bij het officecenter nieuwe kantoorbenodigdheden aanschaffen. We konden een kantoorruimte huren aan de Jules de Beerstraat, waar onze transporteur Harald van Helderens zit.

Maar toen... Toen begon de chaos. Steeds weer heen en weer pendelen naar de Herastraat, gesprekken met verzekeraars, aankoop naastgelegen pand, doorbraak maken, herbouwen, verhuizen. We hebben echt druk gezet om in december 2014 terug te kunnen naar ons pand en dat is gelukt. Ondertussen was het ons drukste kwartaal ooit!

Walter Verhoeven | Engie

'Een nieuwe oplossing voor de bestaande verlichting'



In 1988 liep Walter Verhoeven als aankomend monteur stage bij GTI. 30 jaar later werkt hij nog steeds bij hetzelfde bedrijf, alleen heet het nu Engie. Walter licht toe: 'In die periode is er drie keer een naamsverandering geweest. Engie is een groot bedrijf, heeft vestigingen over de hele wereld en heeft veel verschillende disciplines. Het staat bekend om het leveren van energie en het installeren van alle gebouwgebonden installaties. Daarbij is de focus gericht op duurzaamheid.'

Alhoewel Walter voor Engie werkt, heeft hij twee vaste werklocaties bij relaties in Tilburg. Op elke locatie beschikt hij over een kantoor en magazijn en stuurt als Chefmonteur twee teams aan die de elektrische werkzaamheden verzorgen. Zo pendelt hij heen en weer tussen IFF en Fujifilm.

IFF en Rofianda

In 2012 wilde IFF in het kader van duurzaamheid de parkeerplaats van led verlichting voorzien. De afdeling Facilitair had de armaturen bij Ronald ingekocht. Walter: 'Op dat moment kwam ik in contact met Ronald. Meteen merkte ik met hoeveel passie en verstand van zaken hij over verlichting



sprak. Hij hield absoluut geen gewoon verkooppraatje. Ook introduceerde hij een nieuwe oplossing voor de bestaande verlichting op de parkeerplaats. In plaats van losse lantaarnpalen kwam hij met het idee om in het midden van de parkeerplaats een grote paal te plaatsen waar aan alle zijden led verlichting werd aangebracht. Een oplossing die hij ook had toegepast op de platformen van Schiphol. Door de lampen aan een krans te bevestigen, straalt het licht, dat overigens heel prettig licht is, alle richtingen uit. Daarnaast zorgt deze opstelling ook voor veel meer lichtopbrengst.'

Inmiddels heeft Rofianda meerdere gebouwen, waaronder productieruimtes en kantoren voorzien van led verlichting. Eind 2017 heeft IFF een grote hal voor opslag gebouwd, waar ook de vrachtwagens geladen worden. 'Wij hebben vooraf aan Ronald de afmetingen en indeling van de hal aangegeven, zodat hij een lichtplan kon berekenen. Zowel het binnen- als buitenterrein heeft Rofianda verzorgd. Mijn team van monteurs zorgde uiteraard voor de installatie van de armaturen.'

Vanwege de goede ervaringen bij IFF heeft Walter Rofianda ook bij andere bedrijven en organisaties binnengebracht, waaronder Fujifilm. 'Zodra ik iemand hoor praten omdat ze op zoek zijn naar goede verlichting, dan draag ik Rofianda voor. Ronald denkt altijd mee met de klant. Zo ook op onze vraag of hij een lamp kon ontwikkelen voor ruimtes waar met explosieve stoffen en gassen gewerkt wordt. Aan die lampen worden speciale eisen gesteld en ze moeten een keurmerk krijgen. Zowel bij IFF als Fujifilm wordt met explosiegevaarlijke stoffen gewerkt. Vervolgens is Ronald met die vraag aan de slag gegaan en dat heeft geleid tot de ontwikkeling van de ATEX lamp. Daarvoor moest hij best een ingewikkeld en langdurend traject doorlopen, maar hij doet het allemaal toch maar', benadrukt Walter.

Plezier in het werk

Begonnen als stagiair bij GTI is Walter nu Chefmonteur. 'Als ik terugblik op het begin, dan liep mijn stage eigenlijk gewoon over in een baan. Via leren en werken ben ik opgeklommen naar deze functie. Ik merk dat ontwikkelingen sneller gaan en dat klanten steeds meer verlangen. Het brede werkveld, van automatisering tot en met verlichting, maakt mijn werk extra boeiend. Hierdoor blijft de uitdaging bestaan en ga ik altijd met veel plezier aan de slag. Gezien de aard van mijn werkzaamheden heb ik de komende jaren vast en zeker nog vaker contact met Rofianda.'

Na de brand en de verhuizing terug naar het pand aan de Herastraat keerde de rust op dit gebied terug. Tegelijkertijd kwamen er mooie, nieuwe uitdagingen op het pad van Rofianda. Fujifilm kwam met een zeer specifieke verlichtingsvraag.

Frank Bruurs, Rogier van Erve & Johan Pullens | Fujifilm

'Rofianda: een specialist die weet waar zij over praat'



Een rondetafelgesprek met drie heren van Fujifilm. Een belevenis op zich. Eerst registreren bij de beveiliging, een veiligheidsfilmje bekijken en dan mag ik (Erica Theloosen) met een badge om mijn nek naar gebouw 501. Daar ontmoet ik twee heren van de Technische Dienst, Frank Bruurs en Rogier van Erve en Johan Pullens, afdeling Inkoop. Met veel enthousiasme vertellen ze over de samenwerking met Rofianda en krijg ik zelfs een rondleiding in de productiehal.

Hoe is het balletje m.b.t. vernieuwing van de verlichting gaan rollen?

Frank neemt als eerste het woord: 'Als Energiehunter ben ik verantwoordelijk voor de energie en de besparing erop. Fujifilm is een chemisch bedrijf en verbruikt veel energie. Waar we kunnen besparen, doen we dat. Zo ook met verlichting. Toen in 2009/2010 led steeds meer in zwang kwam, introduceerde onze buurman een nieuwe led productlijn. Daar ben ik gaan kijken. Uiteraard had ik me heel goed verdiept in led verlichting voordat ik naar de introductie ging. Na wat gesprekken met led leveranciers te hebben gevoerd, was ik er absoluut niet van overtuigd dat op dat moment led verlichting dé oplossing voor ons was. Bij deze introductiemiddag ontmoette ik Ronald en legden we het eerste contact.'

Waarom die hoge eisen aan verlichting?

'We zijn als fotografisch bedrijf uiteraard veeleisend met betrekking tot onze verlichting', aldus Frank. 'Het lichtniveau van onze lampen moet precies goed zijn, anders gaat het mis met de productie van onze kleurgevoelige offset platen, bestemd voor drukkerijen. Als je naar het volledige kleuren-



Frank Bruurs



Rogier van Erve



Johan Pullens

spectrum kijkt, dan mag een bepaald deel absoluut niet in de lamp aanwezig zijn. We moeten constant dezelfde kleur hebben en met eenzelfde waarde.'

Rogier, verantwoordelijk voor alle verlichting, vult aan: 'En als we de goede lamp gevonden hebben, moet de installatie ervan ook in een keer goed zijn. Het vervangen van bestaande armaturen is een ingewikkeld proces. Daarom testen we altijd alle lampen voordat ze aangebracht worden.'

Nu hebben jullie al enkele jaren gekleurde led verlichting. Wanneer is het ervan gekomen?

'Het moest er toch een keer van komen. Het lichtniveau in onze productiehallen was te laag, medewerkers konden bijvoorbeeld de etiketten op de dozen niet goed lezen. In 2015 was het moment wel daar. In het kader van veiligheid werd het budget verhoogd. De ontwikkeling in led verlichting was inmiddels ook verder gegaan. Omdat wij niet over een nacht ijs gaan, heb ik met verschillende leveranciers gesprekken gehad. Via via had ik een goede referentie over Rofianda gehoord, dus Ronald betrok ik er ook bij', licht Frank toe. 'Ik werkte een besluitvormingsanalyse uit omtrent diverse bedrijven.'

Rogier: 'Voor ons was het ontzettend belangrijk een specialist te vinden die kon bieden wat wij nodig hadden, maar ook wist waarover hij praatte. Al snel waren onze medewerkers enthousiast over de verlichting van Rofianda en wij over de productkennis van Ronald. Hij stak met kop en schouders boven de andere leveranciers uit. Bovendien waardeerden we zijn instelling in het aankoopproces. Ronald was nooit opdringerig. Integendeel zelfs. We merkten dat hij ons bedrijf als een uitdaging zag gezien onze speciale eisen.'

Hoe verliep het verdere traject?

Het woord is aan Johan, afdeling Inkoop: 'Nadat het besluit was genomen om met Rofianda het traject in te gaan, heb ik eerst onderzoek gedaan naar het bedrijf. We hadden wel een goede referentie gekregen, maar zoals gezegd: we gaan niet over een nacht ijs. We wilden weten met wat voor bedrijf we in zee zouden gaan. Omdat we allemaal veel vertrouwen hadden in Rofianda, zijn we verder in gesprek gegaan om te kijken wat we precies voor elkaar konden betekenen, tegen welke prijs geleverd kon worden en welke afspraken er gemaakt moesten worden. Onze klanten vragen van ons de beste kwaliteit, dus wij vragen dat ook van onze leveranciers.'

Wat zijn voor jullie de voordelen van led?

'Bij Fujifilm wordt de ROI op twee jaar gezet. Dat was een belangrijk uitgangspunt. Het aantal branduren binnen ons bedrijf ligt hoog en door naar led over te stappen hoeven we de lampen pas om de vijf jaar te vervangen. Dit brengt veel lagere onderhoudskosten met zich mee. Daarnaast zijn onze medewerkers blij met de led verlichting, omdat ze een veel beter lichtbeeld hebben. Het was wel grappig toen de lampen voor de eerste keer aangingen', lacht Frank. 'In eerste instantie schrokken ze van het vele licht en dachten ze dat het niet goed kon zijn voor de platen. Tot slot vinden we ook de beleving belangrijk. Als bedrijf wil je laten zien dat je innovatief bezig bent.'

Willen jullie nog iets aanvullends vertellen over Rofianda?

'Fijn dat het bedrijf vlakbij zit. We springen in de auto als we iets nodig hebben. Uit het feit hoe problemen opgelost worden, spreekt voor ons de kwaliteit van een bedrijf. Bij Rofianda is de after-sales prima. Mochten problemen zich voordoen, hoeven we maar te bellen en het wordt meteen opgelost. De betrokkenheid bij Fujifilm is groot. Zo heeft Ronald een keer al zijn medewerkers meegenomen om een indruk van Fujifilm en het project te krijgen. Dat doet hij prima!' vertelt Frank vol lof.

'Omdat we zo tevreden zijn', vult Rogier aan, 'zijn we ook de verlichting in de kantoren naar led aan het omzetten. In zo'n groot bedrijf als Fujifilm, willen afdelingen nog weleens zelf beslissingen nemen met betrekking tot verlichting. Inmiddels hebben we dat weten om te buigen en wordt altijd Rofianda in de arm genomen als het over verlichting gaat.'

Zijn er nieuwe ontwikkelingen?

Johan: 'Omdat we een chemisch bedrijf zijn, werken we in ruimtes waar explosiedampen aanwezig zijn. De lampen die daar gebruikt worden, moeten gecertificeerd zijn.

Ronald heeft een ATEX lamp, een explosieveilige lamp ontwikkeld, gebaseerd op de lampen die we al van Rofianda in gebruik hebben.'

Johan wil vanuit Fujifilm nog een mooie, geheel andere ontwikkeling toelichten: 'Fujifilm beschikt over een groot research lab waar nieuwe producten voor de markt ontwikkeld worden. Op dit moment ontwikkelen we membranen voor energie-opwekking, gas en waterzuivering en we ontwikkelen materialen voor botregeneratie. Bij alles wat we ontwikkelen is ons uitgangspunt altijd streven naar uitstekende kwaliteit.'

'Ronald zag ons bedrijf als uitdaging gezien onze speciale eisen'



Rondleiding

Dan wordt aan mij gevraagd of ik een rondleiding wil in een van de productiehallen. Tuurlijk wil ik dat: interessant. Ik word in een witte jas gestoken en kom in een hoge hal met grote machines en voorraden papier en metalen rollen. Nu begrijp ik waarom het aanbrengen van verlichting een klus is die je niet vaak wilt hoeven uitvoeren: rondom hoge en grote machines moeten stellages gebouwd worden om armaturen aan te brengen of te vervangen. Het speciale amberkleurige licht, waar maar één golflengte van het kleurenspectrum in verwerkt is, geeft een zachte, constante gloed in de hal. De etiketten op dozen zijn inderdaad zichtbaar. Wat een klus moet het geweest zijn, om de aantallen te bepalen. Alle lampen zijn vooraf getest. Dat is geen wantrouwen jegens Ronald, want hij heeft perfecte berekeningen gemaakt en de lampen doen wat hij beloofd heeft. De test wordt gedaan om absoluut geen risico te lopen in het productieproces. Ik vond het een boeiend verhaal over een fantastische samenwerking tussen twee Tilburgse bedrijven.

In dit jaar wordt het team van Rofianda versterkt met twee mensen: dochter Anouk en Henk van Blerk komen er in februari bij. Daarmee is op dat moment het team compleet.



Medewerker voorgesteld

Anouk Gronsveld

Het is altijd een droom van Anouk geweest om de studie Diergeneeskunde te gaan doen. Toen ze knopen door moest hakken, besloot ze zichzelf in te schrijven voor de opleiding Dier- en Veehouderij aan de HAS (Hogere Agrarische School) in 's-Hertogenbosch. Ze koos voor deze opleiding vanwege de brede inzet. Gaandeweg de opleiding kwamen alle diergroepen voorbij, van huisdieren en paarden tot kippen, varkens en runderen. Zo heeft ze van alles wat bij een agrarisch bedrijf komt kijken iets geleerd.

Thuis hoorde Anouk altijd de mooie verhalen van Rofianda en begreep ze de vele mogelijkheden van verlichting. 'Tof dat je er zoveel mee kunt doen én bereiken. Het zorgt voor onbegrensde mogelijkheden en dat maakt mij zo enthousiast voor mijn werk', vertelt Anouk. Vanwege deze verhalen koos ze ervoor om in het derde leerjaar bij Rofianda stage te gaan lopen. Samen met een vriendin deed ze onderzoek naar het effect van twee lichtbronnen op het natuurlijke gedrag van paarden. De lichtbronnen die daarbij gebruikt werden, bootsten de natuurlijke omgeving zo veel mogelijk na. 'Ook mijn afstudeerproject deed ik bij Rofianda: een onderzoek naar het effect van led verlichting in varkensstallen bij gespeende biggen. In februari 2016 heb ik mijn presentatie hierover gehouden, die goed bevonden werd. Eind februari had ik mijn diploma op zak en begon ik bij Rofianda'. Ze lacht: 'Grappig dat we op dit moment samen met het Ministerie van Economische zaken en VIC (Varkens Innovatie Centrum) dit onderzoek breder trekken over andere varkensgroepen. Voor Rofianda ligt daar een adviserende rol weggelegd.'

Sales en marketing

De taken van Anouk zijn vooral gericht op het sales- en marketinggedeelte. Ze regelt deelname aan beurzen, houdt de website bij en maakt formats voor de flyers. Door deze diversiteit aan werkzaamheden voelt Anouk zich een spin in het web. Regelmatig gaat ze ook met Ronald mee naar klanten. 'Daar leer ik veel van: hoe voer je gesprekken, hoe moet je ergens naar kijken en hoe breng je je bevindingen vervolgens over. Ik vind het wel complex, maar het is erg leuk om te doen', aldus een enthousiaste Anouk. 'Ik vind het mooi om klanten mee te nemen in het gehele proces van verlichting, zodat ze zelf gaan inzien wat bij hun bedrijfsvoering past. Daarnaast is het klantencontact ook belangrijk vanwege de feedback die je van ze krijgt. We hebben een paar goede basisproducten, twee type led armaturen, waar we van alles mee kunnen en ook meer dan gebruikelijk. Klanten staan dan ook vaak verbaasd over de mogelijkheden van een lamp die wij laten produceren. Eenzelfde lamp kan voor meerdere functionaliteiten ingezet worden. In principe kan alles, maar je moet wel in de gaten houden of iets praktisch en uitvoerbaar is.'

Op de vraag of Anouk het bedrijf wil overnemen, reageert ze: 'Dat is wellicht de bedoeling. Ik werk er nu pas drie jaar. Dat is inclusief de paar uur per week die ik bij Rofianda werkte tijdens mijn laatste studiejaar in 2015. Op 1 februari 2016 kwam ik in dienst voor 40 uur. Ik vind het nu dus nog moeilijk te zeggen. Eerst maar eens kijken of ik de competenties ervoor heb. Ronald en Fiona leggen er geen druk op en dat is heel fijn. Als ik het doe, wil ik met volle enthousiasme instappen en er blij van worden. Zo denken we gelukkig alle drie erover.'

Hoe ziet Anouk de toekomst van Rofianda? 'Een groei zie ik voor me. Het mooist zou zijn als meer grote bedrijven ons gaan weten te vinden voor hun verlichtingsvraagstukken. Dat ze weten wie we zijn en wat we kunnen zonder iedere keer uit te hoeven leggen waar we onderscheidend in zijn.'



Dolf Verbakel & Michel Nagtegaal | R. Moerings Waterplantenkwekerij

'De verhouding prijs-kwaliteit vinden wij uitstekend'

R. Moerings staat voor Ronald Moerings, de oprichter van de Waterplantenkwekerij. Ooit begon hij bij een oom in Nootdorp die een kleine waterplantenkwekerij had. Omdat Ronald Moerings vond dat hij het bedrijf op een 'ouderwetse manier' leidde, besloot hij in Boskoop voor zichzelf te beginnen. In januari 1998 verhuisde hij naar het buitengebied van Roosendaal, waar nu 13 hectare grond in gebruik wordt genomen door een hypermoderne waterplantenkwekerij.

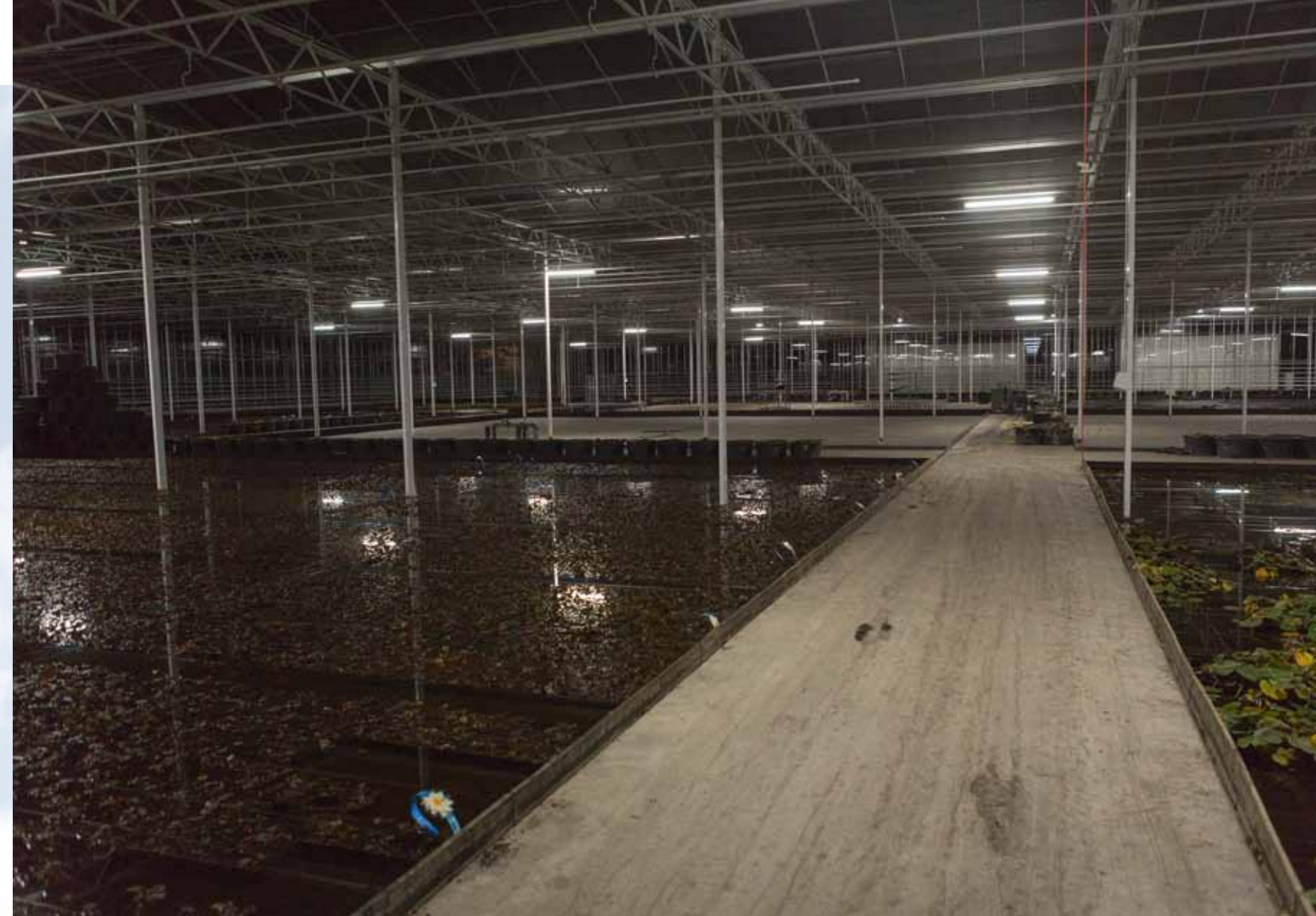


Dolf Verbakel

Zwager Dolf: 'Wij zijn een echt familiebedrijf. Toen we verhuisden van Boskoop naar hier, hebben onze vrouwen hun baan opgezegd en trokken vier families naar Roosendaal. Destijds dachten we beslist niet dat we ooit bedrijven in China en Amerika zouden hebben. Wel wilden we de beste zijn in ons vak.' Collega Michel vult aan: 'We zijn best trots dat dat gelukt is.' In 2013 besloot Ronald Moerings dat alle kassen aan vernieuwing toe waren en verrichtte het volledige voorwerk voor het plaatsen ervan. Net toen de bouwvergunning eind 2015 was afgegeven, overleed Ronald na een tragisch ongeval. Michel: 'Met elkaar zetten we de schouders eronder om het bedrijf verder voort te zetten. Dat waren we minimaal aan onze klanten, Ronald Moerings en zijn vrouw Fiona verplicht. Ik nam het stokje van Ronald over, zorgde voor de finetuning van de plannen en de begeleiding van het plaatsen van nieuwe kassen.'



Michel Nagtegaal



Samenwerking Rofianda

Ronald Moerings en Ronald Gronsveld ontmoetten elkaar een aantal maanden voor het ongeval bij een gezamenlijke hobby: de paardensport. Aangrenzend aan de waterplantenkwekerij ligt het hippisch centrum Den Goubergh, de plek van hun ontmoeting. 'Naast deze gezamenlijke interesse hadden ze een klik, mede dankzij het feit dat de echtgenotes van de heren ook dezelfde voornaam dragen', vertelt Dolf. 'Aan Ronald Gronsveld legden we de vraag voor een lichtplan te maken. Voorafgaand daaraan hebben we de hele locatie doorgelopen en verteld waar we wat wilden hebben. Want in onze fotostudio hadden we immers andere lampen nodig dan op kantoor en in de kassen. Ik herinner me nog dat we een test deden waarbij we led verlichting met onze oude tl-verlichting vergeleken. De keuze viel al snel op de led verlichting, in de vorm van de eigen ontwikkelde armaturen van Rofianda. De verhouding prijs-kwaliteit vonden wij uitstekend, maar voor ons was ook van belang dat de armaturen waterdicht waren. In 2015, nadat de bouwvergunning drie jaar na het aanvragen was afgegeven konden we eindelijk met de bouw beginnen. Naar volle tevredenheid heeft Rofianda de complete verlichting verzorgd. Het contact verloopt altijd prettig en de service is prima. Prachtig bedrijf om mee samen te werken.'



In 's-Gravensande heeft het bedrijf 3 hectare kas, ook puur voor waterplanten. De vestiging in Delfgauw kweekt alleen aquarium- en drijfplanten. De corebusiness van de locatie in Amerika, wel 60 hectare groot, is het kweken van groene daken. 'De afzet hiervan vindt alleen plaats in Amerika en Canada. De vestiging in China levert deels jonge waterplanten. Dat we zo internationaal zouden worden, hadden we 20 jaar geleden niet voorzien en was zelfs niet in onze gedachten opgekomen', lacht Michel.

Internationaal

Wie een waterplant koopt bij een tuincentrum of bloemist kan ervan uitgaan dat die gekweekt is bij R. Moerings. Dolf vertelt enthousiast: 'Wij leveren in Europa aan alle markten, van tuincentra, tot bouwmarkt, aquariumbedrijven en hoveniers. Omdat we seizoensgebonden zijn, werken we in de zomer met seizoenarbeiders. In het najaar en de winter zijn we druk bezig met het opkweken voor het nieuwe jaar, zodat we in het voorjaar direct kunnen uitleveren. Achttien medewerkers zijn in vaste dienst. We hebben drie verkopers rondlopen, ook voor het buitenland, drie dames werken op kantoor en de rest werkt in de kwekerij.'

Toekomst

Water in de tuin wordt alsmaar belangrijker, merken deze twee bevlogen ondernemers. Het trekt vogels en insecten aan. Maar water moet ook goed opgevangen kunnen worden, zeker nu de buien intensiever worden als gevolg van de klimaatverandering. Vijvers dragen daar een stukje aan bij. Vanuit dit perspectief denken ze aan de toekomst en wat voor bijdrage ze met hun kwekerij kunnen leveren.

Dolf: 'Wij sponsoren tv programma's, zijn actief op social media, geven seminars aan medewerkers die op de vijverafdeling werken, ook zij moeten enthousiast voor hun vak blijven. Daarnaast ontwikkelen wij nieuwe producten zoals terrasvijvers, weckpotten en zinken bakken met vijverplanten. Steeds beter weten we onze weg naar bloemisterijen te vinden. Het zijn mooie producten, waarmee we tevens ons marktaandeel vergroten. De toekomst zien we vol vertrouwen tegemoet.'

Medewerker voorgesteld

Henk van Blerk

In dienst bij Rofianda: 1 februari 2016
Functie: Technisch magazijnmedewerker



'Er is altijd interesse'

Werkzaamheden: 'Mijn hele leven ben ik werkzaam geweest in de installatiewereld. Na 38 jaar bij een en dezelfde baas te hebben gewerkt, moest ik het bedrijf verlaten. Ik nam contact op met mijn oud-collega Johan de Brouwer die al bij Rofianda werkte. Zou er iets voor mij weggelegd zijn? Op dat moment was dat nog niet het geval. Na verloop van tijd nam Ronald contact met mij op: er was behoefte aan een technisch medewerker. Ik kon twee dagen in de week aan de slag. Wat kwam dat mooi uit. Bovendien nam ik nog wat oud-klienten mee vanuit mijn vorige bedrijf. Na mijn twee maanden proeftijd, kreeg ik een vast contract.'

Merendeels vind je mij op de begane grond in het magazijn en de werkplaats. Kapotte armaturen repareren of ombouwen naar de wens van de klant, noodverlichting inbouwen; het is een diversiteit van werkzaamheden. Waar ik voorheen mensen aanstuurde, is het nu vooral fysieke arbeid verrichten. Ik vind het heerlijk dit werk te doen, omdat ik graag bezig ben met mijn handen. Het ligt in de bedoeling in de toekomst ook lichtberekeningen te gaan doen, om Johan daar bij te ondersteunen.

Rofianda is een fijn familiebedrijf waar een prettige sfeer heerst. Er is altijd interesse in mij als medewerker, maar ook naar privé. Ik kan niet anders zeggen dan dat ik het op mijn leeftijd flink getroffen heb door deze leuke baan te vinden.'

In 2017 heeft Rofianda afscheid genomen van Rianne Sterk. Zij heeft zich ruim vier jaar met veel enthousiasme ingezet voor het bedrijf. Patricia van Hoek is het team komen versterken. Er kwam een prettig contact tot stand met Arnold Versteeg van VPT Versteeg. Dit leidde tot een mooie opdracht.

Arnold Versteeg | VPT Versteeg

'Van het een kwam het ander'



Via het zusterbedrijf VMG (Versteeg Metaal Groep) kwam Arnold Versteeg in contact met Rofianda. Hoe, waar en wanneer precies, dat kan hij niet benoemen. Daarentegen herinnert hij zich de gesprekken met Ronald des te beter. Al tijdens het eerste contact viel hem op welke kennis over en passie voor licht Ronald heeft. Toen bleek dat hij ook een prettige gesprekspartner was op andere thema's, zoals ondernemerschap, was het ijs snel gebroken. Ronald kreeg de vraag een lichtplan op te stellen en een aanbieding te maken.

Waar VMG zich richt op het ontwerpen, produceren en monteren van hekwerken, is VPT Versteeg een innovatieve en creatieve partner in metalen gevelsystemen. De link met het zusterbedrijf is dat ze allebei toeleverancier zijn voor de bouw en productiebedrijven. Arnold is bij beide bedrijven betrokken. 'Zo'n twee jaar geleden speelde bij VMG de vraag wat te doen met de verlichting in de productiehal, omdat het lichtniveau te laag was. We hebben toen een bedrijf ingeschakeld om lichtberekeningen te maken. Dat plan belandde echter in de ijskast, omdat we geen vertrouwen hadden in de voorstellen. Ons gevoel zei 'Nee'. Totdat het besef terugkwam dat het toch echt te donker was en we met die vraag verder moesten. Het dossier belandde op mijn bord en ik pakte het op', aldus Arnold.

Samenwerking Rofianda

Wat Arnold aanpakt, doet hij grondig en doordacht. Zo ging hij ook hier te werk, echter niet vanuit VMG, maar gedacht vanuit VPT. 'Ik ging uit van de vraag of hier mogelijk ook klachten over het licht speelden en wat onze drie pijlers met betrekking tot maatschappelijk verantwoord ondernemen



waren. Onze filosofie is op alle pijlers te acteren. Vanuit de planet-gedachte ben ik kritisch gaan kijken naar onze CO₂ uitstoot en of onze energiebehoefte omlaag kon. De werkgroep Energie zette acties op touw voor het onderwerp licht. Vanuit de behoefte om in contact te komen met iemand die verstand hiervan heeft, kwam Ronald in beeld. Hij bezocht de fabriek, we hadden prettige gesprekken en de klik en het vertrouwen bleken al snel aanwezig te zijn. Ronald ging weg met de vraag een lichtplan en bijbehorende offerte te maken. Vervolgens hebben we heel goed ingezoomd op onze wensen, is het lichtplan geoptimaliseerd en volgde de testfase. Ook het bedrijf dat we de vorige keer gevraagd hebben, vroegen we ditmaal om een proefopstelling.' Enthousiast vervolgt Arnold: 'Aan de medewerkers die dagelijks in de proefopstelling met licht werkten, werd gevraagd welke armaturen het beste licht gaven. Unaniem wezen ze naar de lampen van Rofianda vanwege het heldere en rustige licht. Het vervolg moge duidelijk zijn. Een groot voordeel van de armaturen van Rofianda is dat geschakeld kan worden met lichtsterkte en het vermogen. Deze flexibiliteit zorgt ervoor dat we ook voor de toekomst goed zijn uitgerust. Bovendien wist Ronald via een partner te regelen dat we subsidie kregen. Dat hij zo meedenkt met zijn klanten, maakt hem tot een fijne samenwerkingspartner.'

Effect op people, planet en profit

Omdat het traject naar volle tevredenheid verliep, werd Rofianda ook ingeschakeld om bij VMG een hal van verlichting te voorzien. Van het een kwam het ander. In het kader van een algehele opknappbeurt van de kantoorruimtes bij VPT werd ook daar het licht onder de loep genomen evenals de buitenverlichting. Op dit moment is 90% van alle ruimtes voorzien van led verlichting. 'Kijk ik weer naar onze ambitie met betrekking tot onze MVO filosofie: de omschakeling naar led werkt op alle drie de pijlers. Onze CO₂ uitstoot is beduidend lager geworden. De ROI is zeer interessant en de werkomstandigheden voor onze medewerkers zijn veel prettiger geworden', vertelt Arnold met grote tevredenheid.

'Werkomstandigheden voor onze medewerkers zijn veel prettiger geworden'

Toekomst VPT Versteeg

Het zusterbedrijf VMG is in 1963 opgericht door de ouders van Arnold. Het ondernemerschap stroomt dan ook door zijn aderen. Vanaf het begin werd aangenomen dat hij in het bedrijf zou gaan werken. In 1995 startte Arnold met VPT voor zichzelf. In zijn overall stond hij achter de machines als plaatbewerker. Dat vak heeft hij zichzelf eigen gemaakt. VPT werd toeleverancier voor VMG. In 2000 ontstond de wens een eigen product te ontwikkelen en dat werd metalen gevelbekleding. Het gevolg was dat andere disciplines vereist werden. VPT veranderde in een projectorganisatie die de complete ontwikkeling, engineering, productie en montage van metalen gevelbekleding ging verzorgen. Vandaag de dag wordt alles als een bouwpakket aangeleverd, dus inclusief isolatie en zelfs led verlichting is geïntegreerd in de gevelsystemen.

Wat ziet Arnold voor de toekomst weggelegd? 'VPT heeft de drive de beste te worden en te blijven op het gebied van metalen gevelbekleding. Dat vraagt een nog betere automatisering en professionalisering van de organisatie, met altijd de drie p's van planet, profit, people als uitgangspunt. Mijn hoger doel is tevreden, vitale en betrokken medewerkers die min of meer in zelfsturende teams werken, met een glimlach hun werk doen, uitdagingen aangaan en zich willen ontwikkelen om hun ambities waar te kunnen maken. Als medewerkers groeien, groeit ook het bedrijf.'



Medewerker voorgesteld

Patricia van Hoek

In dienst bij Rofianda: 1 juli 2017

Functie: Administratief medewerkster

Werkzaamheden: 'Na 13 jaar elders in een inmiddels groot bedrijf te hebben gewerkt, zocht ik een andere baan. Onder andere had ik me ingeschreven bij een uitzendbureau waar op 10-05-2017 de volgende vacature kwam die me meteen aansprak: "Administratief medewerker voor een klein groeiend bedrijf." Eind mei was het rond, vanuit beide kanten een goed gevoel. Wat mij aansprak was het 'kleine' en familiebedrijf gevoel. Na mijn start werd ik meteen opgenomen en meegenomen in de processen. Dat voelde goed. Na 1 maand werd mijn goede gevoel bevestigd door Ronald en Fiona.

Omdat ik niets wist van het onderwerp licht, werd ik goed ingewerkt en heb ik de werkbeschrijvingen en productsheets diverse malen doorgenomen. Daarnaast heb ik me verdiept in het boekhoudprogramma omdat ik onder andere offertes en orders maak. Al snel ging ik met Ronald mee naar klanten voor een wederzijdse kennismaking. Dat vond ik prettig, want het klantencontact hoort ook tot mijn taken. Leuk werk om te doen en nog genoeg om te leren. Ik ben blij met deze gemaakte keuze.

Nu ik er een aantal maanden werk, valt me vooral op dat iedereen met passie en enthousiasme werkt. Prettig en fijn om onderdeel van Rofianda te zijn.'



'Fijn om onderdeel
van dit mooie bedrijf
te zijn'



Nawoord

Graag bedanken wij al onze relaties die ons de afgelopen tien jaar het vertrouwen hebben gegeven om tot een samenwerking te komen. Jullie hebben ons geweldige uitdagingen gegeven; toplocaties hebben we gezien en we mochten werken voor en met mooie bedrijven. Uit al deze bijzondere en uitdagende projecten hebben we een selectie moeten maken voor dit jubileummagazine. Onze speciale dank gaat uit naar de relaties die hebben meegewerkt aan de totstandkoming van dit magazine. Wij danken jullie hartelijk voor het willen delen van jullie ervaringen en het openstellen van jullie bedrijf.

Wij beseffen heel goed dat Rofianda bestaansrecht heeft dankzij al haar relaties en alle anderen die Rofianda een warm hart toedragen. Onmisbaar tijdens de afgelopen tien jaar zijn natuurlijk onze medewerkers; we hebben samen gelachen en gehuild, containers gelost, armaturen geschroefd, armaturen op de meest uiteenlopende locaties gehangen en nog zoveel meer. Wij zijn dankbaar dat jullie deel uitmaken van het team, zonder jullie zouden we niet staan waar we nu staan.

Speciale dank aan onze kinderen Anouk en Daphne; ze hebben altijd veel begrip gehad voor het najagen van onze droom.

Niet genoemd in dit magazine, maar wel heel belangrijk achter de schermen is onze (schoon)moeder. Dankjewel voor alle hand- en spandiensten en voor de opvang die je voor ons bent.

We hebben tien mooie jaren beleefd en zien de komende tien jaar vol vertrouwen tegemoet. We zijn bijzonder gemotiveerd om nog vele mooie projecten te mogen realiseren.

**'Waarom binnen je comfortzone blijven,
als daarbuiten veel meer te beleven valt!'**

Ronald en Fiona

Colofon

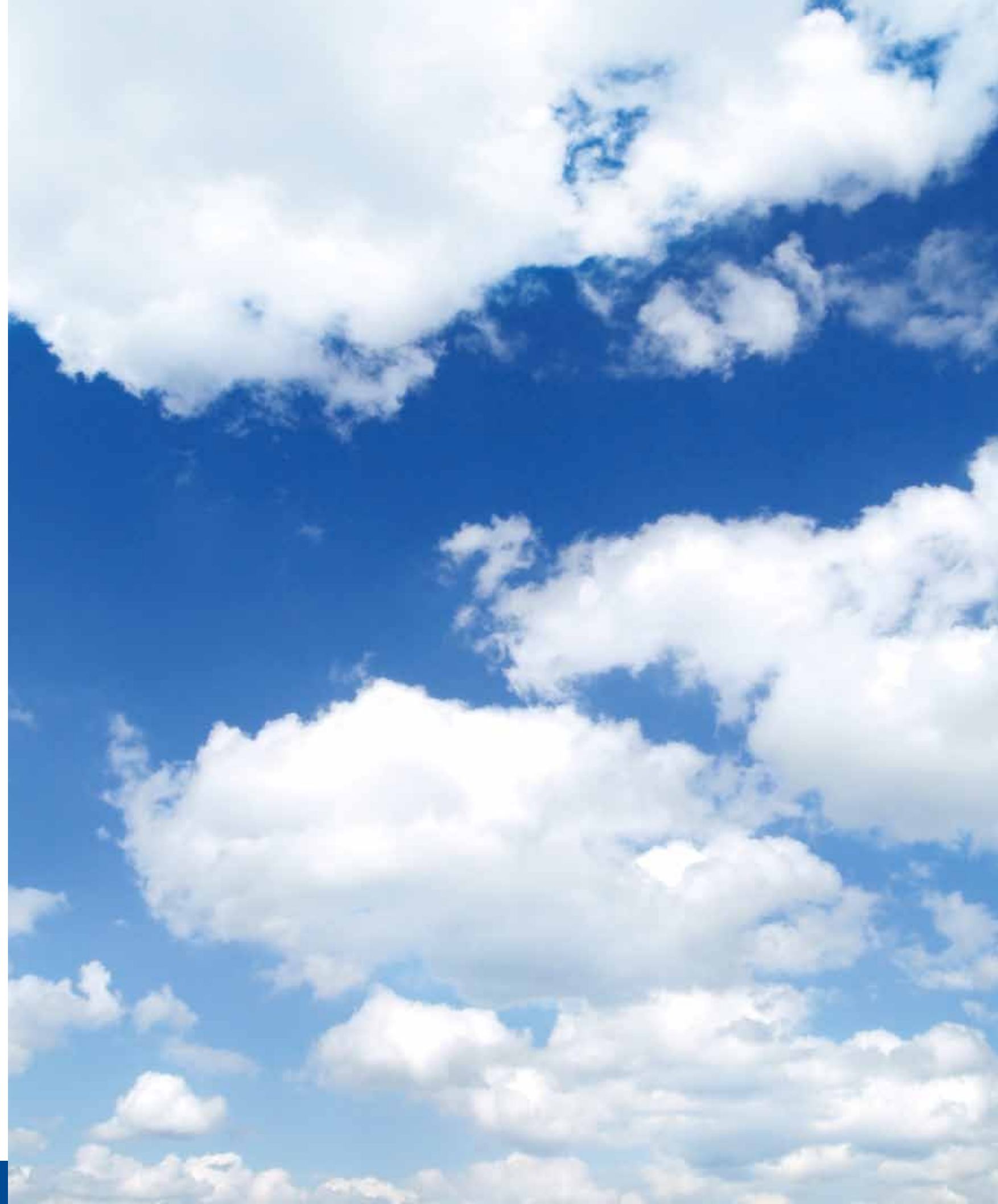
Dit magazine is tot stand gekomen ter gelegenheid van het 10-jarig jubileum van Rofianda.

© Auteur	Erica Theloosen	www.caatjespen.nl
© Projectfotografie	Ronald Gronsveld	www.rofianda.nl
© Portretfotografie	Andress Kools	www.manmetcamera.nl
© Ontwerp	Brigitte de Man	www.bmore.nl
Uitgever	De ParelReeks	www.caatjespen.nl
Druk	Hollandridderkerk	www.hollandridderkerk.nl

•••• De ParelReeks



Rofianda B.V.
Herastraat 43-07
5047 TX Tilburg
Nederland
T: +31-(0)13-85 00 964
E: info@rofianda.nl
W: www.rofianda.nl





Rofianda B.V.
Herastraat 43-07
5047 TX Tilburg
Nederland
T: +31-(0)13-85 00 964
E: info@rofianda.nl
W: www.rofianda.nl