

# Kan niet bestaat niet

Geen gewone aannemer. Wél een dienstverlener die toegevoegde waarde biedt en zo opschuift in de keten. Midden in de energietransitie is Visser & Smit Hanab druk bezig ook voor zichzelf de bakens te verzetten, zegt manager new business Jeroen Kroone. “Wij proberen altijd in de huid van de klant te kruipen. Kan niet - bestaat niet.”

Kroone (50) is gepokt en gemazeld in de wereld van de ondergrondse energie-infra. Op zijn zestiende ging hij op basis van een leerwerkovereenkomst aan de slag bij het toenmalige energiebedrijf Dordrecht, later Eneco. Via Joulz belandde hij bij Stedin, één van de zes netbeheerders in Nederland. In de bijna dertig jaar die hij er doorbracht, stond hij onder meer aan de wieg van het Stedin Innovatielab.

“Het innovatielab is tot stand gekomen tegen de achtergrond van de energietransitie”, zegt Kroone. “In het lab draait alles om het uitwerken van ideeën, om leren, om het ontwikkelen van algoritmes binnen de netten om te kunnen signaleren, interpreteren, vaststellen, regelen



Jeroen Kroone



en sturen. Het is een technologische proeftuin om de mogelijkheden te verkennen voor de nabije en verdere toekomst.”

## Verleiding

Uitdagend, maar toen Visser & Smit Hanab aanklopte met de vraag of hij ervoor voelde manager new business te worden, kon hij de verleiding niet weerstaan, zegt hij. “In de energiewereld zijn de netbeheerders een beetje de mammoettankers en bedrijven als Visser & Smit Hanab de wendbare scheepjes. Het was uiteindelijk de dynamiek in de markt die de doorslag gaf, gekoppeld uiteraard aan de energietransitie en de opdracht die ik kreeg om dit bedrijf meer in de richting te sturen van een dienstverlener die gaat voor de hoogste toegevoegde waarde.”

“Het gaat niet om praatjes, het gaat om vraagstukken oplossen”

Bij Stedin had hij in zijn periode als hoofd S&O de supervisie over 160 mensen. Bij Visser & Smit Hanab heeft hij de leiding over een team van 25 man, dat zich focust op de grote aansluitingen boven de 10 megawatt en op projecten in het vrije domein. Het vroegere manasje-van-alles van Stedin (“Als er iets

was dan belde iedereen altijd mij, want Kroone wist het wel, haha”), is nog steeds bij alles betrokken; van acquisitie en ontwerp tot en met realisatie. Maar hij vindt zichzelf toch het meeste terug op de stoel van projectmanager. “En coachen, dat doe ik ook veel.”

## Passie

Hij is op zijn plek in zijn nieuwe functie, benadrukt hij. “Mijn overstap had deels te maken met de stroperigheid van de processen zoals die bij de netbeheerders kunnen zijn”, zegt hij. “Ik ben resultaatgericht ingesteld, en dat ging schuren. Daarbij was ik in mijn laatste baan meer met personeelszaken bezig dan met techniek. In dat opzicht ben ik hier veel beter op mijn plek. Het is een bedrijf waar ik mijn passie kan delen met anderen. Elke dag is veelzijdig en kent enorm veel facetten. Ik ontmoet bovendien enorm veel mensen. En ik level heel gemakkelijk. Ik maak net zo gemakkelijk een praatje met een monteur als dat ik spar met een directeur. In mijn werk hier heb ik daar ongelooflijk veel profijt van.”

Datzelfde geldt voor de kennis en knowhow die hij opdeed in de wereld van de energie en de (ondergrondse) infrastructuur. Een periode waarin hij meer dan vertrouwd raakte met de gang van zaken in het zogenoemde

gereguleerde domein, waar de scherpste prijs en de economisch meest voordelige inschrijving de dominante factoren waren. Het is knowhow waarop hij terugvalt in het vrije domein, waar het meer gaat om de hoogste toegevoegde waarde.

## Oplossen

Denken voor de klant en meedenken met de klant is het uitgangspunt, zegt hij stellig. “Het gaat er niet om als gladde verkoper te denken. Dat schiet niet op. Het gaat niet om praatjes, het gaat om vraagstukken oplossen. Het gaat erom dat je inziet en begrijpt wat de belangen zijn, ook als het om het grotere plaatje gaat. Als het je lukt dat over te brengen, dan maak je een kans aan tafel te komen. En daar geldt: hoe eerder, hoe beter. Want hoe meer wij onze kennis kunnen inbrengen, hoe meer de klant de vruchten kan plukken.”

Onze projecten zijn in aard en omvang onderscheidend en niet zelden richtinggevend voor de toekomst, zegt hij. “We hebben dat eerder meegemaakt. Voor een grote energieleverancier hebben we eens al het kabel- en leidingenwerk verzorgd voor de aanleg van een groot zonnepark. Daarna kwamen ze ineens terug voor een apart dingetje, dat een creatieve oplossing vroeg. Die vraag werd niet geparkeerd in de markt, maar ging naar ons op basis van het vertrouwen in onze kwaliteiten. Daar gaan we op zo'n moment dan mee aan de slag. Dan kruipen we in de huid van de klant en gaan we door tot we een oplossing hebben. Kan niet bestaat niet, vinden we. En dat is dan precies die toegevoegde waarde die het verschil kan maken.”

## Opschuiven

Richting de toekomst blijft verder opschuiven in de keten de opdracht, zegt hij. “Opslag wordt een dominante factor als gevolg van de onbalansmarkt. En het slimme huis, de slimme straat, de slimme stad: het zijn allemaal thema's die in de nabije toekomst gaan spelen. In de aanloop daar naartoe willen wij ons met mooie projecten in de kijker spelen. Zo zijn we bijvoorbeeld betrokken bij de testopstelling voor batterijopslag in Dodrecht. Dat zet ons in de schijnwerpers. Het is een showcase. Het zijn dergelijke projecten die ons verder op weg helpen.”