



Een jonge, frisse wind door het familiebedrijf

Marcel Muskens is bedrijfsleider en toekomstige eigenaar van hoveniersbedrijf De Langstraat, voornamelijk voor particuliere tuinen en bedrijfstuinen. Samen met zijn vader runt hij twee bedrijven, hoveniersbedrijf De Langstraat en mechanisatiebedrijf De Langstraat Tuinmachines, met in totaal zestien werknemers. Muskens heeft een felle opvatting over het groen: 'We moeten het stenen tijdperk uit!' Hij ontwerpt groene tuinen en legt ze aan, onder meer groene schoolpleinen. Daarnaast is hij medeoprichter van Simpul Bedrijfssoftware. Dit is groensoftware die realtime inzicht geeft in de bedrijfsvoering en de planning. 'Groene vakmensen zijn met groen bezig en zoeken geen complexe computerprogramma's. Mijn opvatting is: alles begint bij een eenvoudige basis en bij reallife inzicht.'

Auteur: Santi Raats

Eigenlijk is Marcel Muskens opgeleid tot sportdocent aan het Cios in de richting recreatie en entertainment, maar nadat zijn vader een ongeluk kreeg, stapte hij in 2010 in het bedrijf, met het bijbehorende behaalde hoveniersdiploma. Voordat hij deze stap zette, was het zijn keuze om eerst vijf jaar bij een ander hoveniersbedrijf te werken om daar in de keuken te kunnen kijken. Nu heeft hij de dagelijkse leiding in zijn eigen hoveniersbedrijf en sport hij 's avonds. Zijn vader runt De Langstraat Tuinmachines, dat professionele tuingereedschappen verkoopt en repareert en twee monteurs in dienst heeft. Beide bedrijven profiteren van elkaar bestaan; men kan tuinvragen stellen in de winkel en opdrachtgevers kunnen snel aan de juiste tuinmachines komen.

Profiel

Muskens heeft gemerkt dat hij in de afgelopen zes jaar rap 'volwassen' is geworden. Sinds hij de verantwoordelijkheid op zich heeft genomen voor het reilen en zeilen van het hoveniersbedrijf, staat zijn leven in dienst van het bedrijf, zo zegt hij zelf. De jonge ondernemer houdt een snel tijdschema aan en is zakelijk. Geen avondjes stappen meer voor hem. Daarnaast heeft hij een gezin met twee kinderen. Muskens heeft de controle over wat er om hem heen gebeurt in het bedrijf. Hij houdt precies in de gaten wat waar gebeurt, denkt bij alles enkele stappen vooruit en stuurt sterk aan. Dat vraagt om ogen in voor- en achterhoofd die altijd

in de stand 'aan' staan. Vooruitdenken zit zichtbaar in Muskens' aard, want hij denkt, schakelt en praat vlug. De jonge ondernemer bruist van de energie en zijn hele persoonlijkheid straalt *drive* uit. Hij verwacht hetzelfde van zijn personeel. Voor het bedrijfspand heeft hij een prachtige zwemvijver aangelegd, met een showtuin eromheen. In het water staan felblauwe kunstwerken. Het zijn twee beelden, in de vorm van een man die fier rechtop staat met de borst vooruit, en een sterk aanwezige vrouw die aan het water ligt. 'Net als met ons logo wil ik hiermee uitbeelden dat wij een sterk bedrijf zijn dat staat voor kwaliteit', legt Muskens uit. 'Ik hoop ook dat klanten inspiratie kunnen opdoen in de tuin.' De opleiding tot sportdocent komt hem nog elke dag van pas. 'Voor een sportdocent is coaching een belangrijk aspect, alles uit de sporter halen. Op dezelfde manier kijk ik naar het personeel: wie kan ik waar het beste voor inzetten? Elke werknemer heeft zijn eigen kwaliteiten. Sommigen komen het beste tot hun recht als zij voorin staan, anderen juist achterin. Maar ik maak iedereen belangrijk op zijn plaats.' Muskens stimuleert zijn personeel, net als een sportdocent, met – zoals hij zelf zegt – het beleggen van 'trainingskampen': inhouse trainingen zoals verkooptraining, cursussen gezondheid, BHV, brandveiligheid, veilig werken, een training in softwaregebruik van het eigen programma Simpul, personeelsuitjes. Maar ook sponsort Muskens wekelijks vers fruit op tafel in de kantine. 'Ik vind het belangrijk dat men hier



De toekomst van groen in Nederland hangt voor een groot deel af van de passie van de

jonge mensen die in de sector werkzaam zijn. Daarom heeft de redactie van NWST –bijgegaan door een uitgebreide jury het afgelopen half jaar 22 groene professionals geselecteerd, geïnterviewd en gefotografeerd die 35 jaar of jonger zijn en die zich ondanks hun jeugdige leeftijd al hebben bewezen. Alle interviews zullen later dit jaar worden verzameld in één boek.

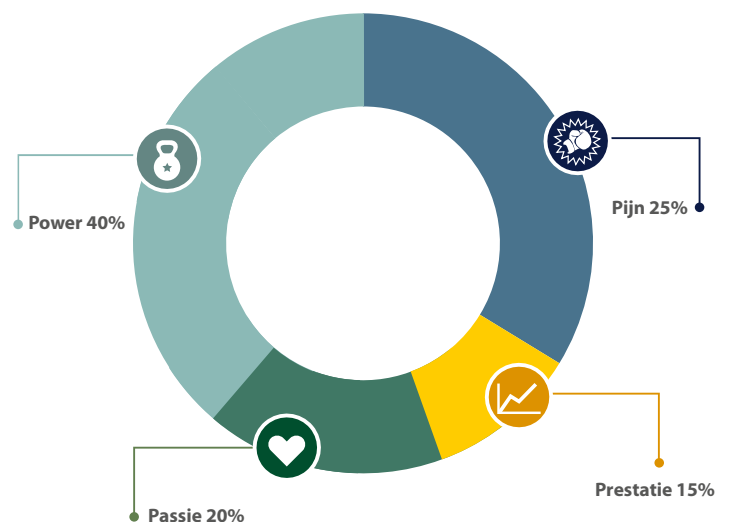
werkt in een fijne en positieve sfeer. Iedereen die hier werkt, is persoonlijk gemotiveerd. Ze hebben ook allemaal diploma's. Ik begeleid stagiaires en heb de afgelopen vier jaar vier jongens een vast dienstverband kunnen aanbieden na hun examen. We stralen gedrevenheid uit als bedrijf: iedereen kan hier groeien. Daardoor denken studenten: daar is het gaaf, daar wil ik werken.'

Simpul

Muskens sr., die nog wel eigenaar is, geeft zijn zoon de vrije hand om het bedrijf verder te ontwikkelen op een manier die bij hem past. Er is sindsdien

| | |
|---------------------------|--|
| NAAM | Marcel Muskens |
| LEEFTIJD | 33 |
| FUNCTIE | Bedrijfsleider en toekomstige eigenaar De Langstraat en medeoprichter Simpul Bedrijfssoftware |
| GEBORTEPLAATS | Waalwijk |
| BURGERLIJKE STAAT | Gehuwd en vader van dochters Feline en Lotte |
| HOBBY'S | Netwerken en sport in het algemeen, vooral zaalvoetbal, darten en golfen |
| OPLEIDING | Cios Sport en Beweging, groenopleiding Prinsentuincollege Breda, diverse groencursussen en cursussen leiding geven |
| WILDE VROEG WORDEN | Ondernemer, waarbij hij zijn naam wilde verbinden aan een maatschappelijk nut |

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen. Dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte omdat je op een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: 'power' (slagkracht), 'pijn' (doorzettingsvermogen), passie, en 'prestatie' (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Marcel Muskens:





een Facebook-pagina gekomen, waaruit veel werk voortkomt. Ook heeft Muskens samen met softwaremaker Divtag en een aantal collega-hoveniers een softwarepakket voor bedrijfsvoering ontwikkeld: Simpul. De software geeft realtime inzicht in personeelsgegevens en lopende opdrachten met alle documenten die daarbij horen: van relatie- en projectbeheer tot en met calculatie, facturatie, inkoopbonnen, offertes, planning en urenregistratie. De VHG Ondernemersdesk heeft geholpen om het jaarurenmodel in Simpul te integreren. 'Ik heb het bedacht omdat ik zelf efficiënter wilde werken met het bedrijf. Ik wilde beter kunnen volgen waar we mee bezig zijn en op elk moment zien of we het goed doen qua rendement. En zo nee, op welke punten wij onze koers dan moeten wijzigen. Bestaande software is te complex; je blijft eeuwig doorklikken. We moeten het stenen tijdperk uit, letterlijk, maar ook figuurlijk! Ik was op zoek naar een simpele applicatie voor op telefoon, tablet of pc, waarmee je als ondernemer constant je bedrijfsvoering in de hand hebt, ongeacht waar je bent. Omdat de software zo simpel mogelijk is, heet het Simpul. Ieder bedrijf voert zijn eigen een-

heidsprijzen in en werkt met een eigen kengetal. Daarna is het kinderlijk eenvoudig om op basis van de offerte, inkoop en gewerkte uren inzicht te krijgen in het rendement van lopende projecten; groen betekent winst, oranje kritiek en rood staat voor verlies. Het is ook gebruiksvriendelijk voor medewerkers. Stel, een medewerker betegelt volgens plan een pad van 22 meter. Tijdens de klus komt hij erachter dat hij twee meter meer moet betegelen om het schuurtje te bereiken. Hij voert twee meter in het programma in via zijn telefoon of tablet en het meerwerk wordt gelijk in de facturatie vastgelegd, in de vorm van een extra werkbond. Na de Groene Sector Vakbeurs in Hardenberg kwamen er tientallen demo-aanvragen bij ons binnen. We willen zo veel mogelijk anderen helpen waar dat nodig is.'

Verder kijken dan neus lang is

Het bedrijf zet ook in op innovatie op andere vlakken. Muskens is een pragmatische doorpakker, maar tegelijkertijd een visionair. Hij heeft de ambitie om het bedrijfspannend uit te bouwen met een nieuwe functie: de huisvesting van andere

bedrijven, het liefste installatiebedrijven, interieuradviseurs en ontwerpers. 'Ik droom van een all-inconcept, een open ontmoetingsplaats voor bedrijven. Samenwerken loont. Klanten kopen tegenwoordig een ervaring, zoals wanneer ze vanuit een keukenshowroom door openslaande deuren een tuin in lopen. Ik ben ervan overtuigd dat deze werkwijze de toekomst heeft. Het gaat niet meer om specifieke producten of om binnen- of buitenproducten. De producten zijn ondergeschikt aan de seizoenen of aan de totale inrichting. We willen mensen zich ervan bewust maken dat je maar één keer goed kunt verbouwen en dat je dus van tevoren goed over het totaalplaatje moet nadenken.' Hij zou graag flexplekken willen inrichten. 'Als je over een paar jaar terugkomt, dan ziet hopelijk alles er anders uit', zo droomt ondernemer Muskens tot slot.



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6077