



Kansen zien, grijpen en verzilveren



v.l.n.r. Ivo Kusmic, Pol Spronck en Roy Franssen.

Als businessunit van Eldra (Electro Draad) in Ittervoort stapte Solinq enkele jaren geleden in de wereld van de zonne-energie. Ivo Kusmic kreeg de opdracht om de Europese markt te veroveren. Nu concludeert de business unitmanager goed op weg te zijn om dit doel te verzilveren. Met de solarkabels van moederbedrijf Eldra heeft Solinq zich ontwikkeld tot marktleider in Europa en het Midden-Oosten.

Een klapper maakte Solinq in de beginperiode in Duitsland waar op een voormalig vliegveld veertig hectares werden volgebouwd met zonnepanelen. Solinq leverde er honderden kilometers bekabeling. Nu is Solinq gespecialiseerd in rendabele systemen en totaaloplossingen op het gebied van zonne-energie. De filosofie van het bedrijf is simpel maar uitermate effectief, namelijk kansen zien, kansen grijpen en kansen verzilveren. Daarbij dient de kennis en kwaliteit van het personeel als basiskapitaal. Werknemers die inventief aan de weg timmeren en bereid zijn voor het bedrijf in het diepe te springen, krijgen hiervoor alle gelegenheid. 'Wij zijn een eigenwijze organisatie', licht Ivo Kusmic toe. 'Korte lijnen, snelle communicatie. Wacht niet tot morgen met iets wat vandaag ook kan'.

Hij noemt als voorbeeld de 'red hot chili cable'. Iedereen kent wel het probleem van marters die stevig hun tanden zetten in kabels. Bij Solinq zijn ze op het lumineuze idee gekomen om kabels te injecteren met een pittig goedje dat marters voorgoed rechtsomkeert doet maken. Zoals gezegd: simpel maar effectief.

Roy Franssen (29) is sinds twee jaar als project-engineer verbonden aan Solinq. Hij zegt zich er als een vis in het water te voelen. Franssen, die HTS elektronica en telecom studeerde, is verantwoordelijk voor

de technische implementatie van de zonne-energiesystemen. Deze job heeft als prettige bijkomstigheid dat Franssen regelmatig in het buitenland vertoeft. Of het nou gaat om het inmeten van een dak in Frankrijk of het bezoeken van beurzen in Duitsland, Italië en Engeland, hij vindt het allemaal even fascinerend. 'Het is de kick om met totaaloplossingen voor de klanten te komen. En dan is het mooi meegenomen dat je werkt voor een bedrijf als Solinq dat erg hard gaat. Bovendien krijgen wij volop tijd en ruimte om aan onszelf te werken. Het bedrijf geeft ons alle vrijheid mits die uiteraard ten goede komt aan het productieproces. Als ik een bepaalde opleiding wil volgen omdat ik vind dat ik die nodig heb en ik kan die wens goed motiveren dan krijg ik van Solinq ruim baan. Dat voelt goed. Daarom ligt mijn toekomst ook hier', aldus Roy Franssen.

Ivo Kusmic (44) legt bedrijfsbreed het accent op geschoolde en creatieve werknemers. Ze moeten goed opgeleid zijn, initiatief tonen, gemotiveerd zijn en het liefst internationaal georiënteerd. Solinq is marktleider en wil deze koppositie graag houden. 'Daarom stel ik ook zeker eisen stellen aan mijn personeel. Neem bijvoorbeeld Pol Spronck, mijn projectmanager buitenland. Hij studeerde af als Master Of Management In International Business aan de Maastricht school of management. Pol spreekt vloeiend Frans, Engels en Spaans. Het is een voorwaarde om in deze branche mee te kunnen. We gaan goed met ons personeel om. Het verloop is heel erg laag. Met deze mensen om me heen vind ik het ook leuk om deze unit te leiden. Niet om de zweep erover te laten gaan maar om het beste uit mijn personeel te halen. Dat inspireert mij ook'. ●

www.solinq.com