

'Ik ben veel onderweg'

Als **ceo** van zijn eigen bedrijf is Sander van Loon veel op pad. Toch probeert hij elke week in het lab te staan. 'Ik kan mijn werk beter doen als klanten merken dat ik precies begrijp wat ze willen.'

SHURAILA STOPPEL

"Ik sta graag in het lab, maar dat lukt maar ongeveer een halve dag per week", zegt Sander van Loon, ceo bij Van Loon Chemical Innovations (VLCI). "Ik begin een dag op kantoor doorgaans rond een uur of negen met e-mails door-nemen." Een typische werkdag van Van Loon is moeilijk te beschrijven. Zijn werk kenmerkt zich juist door een grote mate van afwisseling.

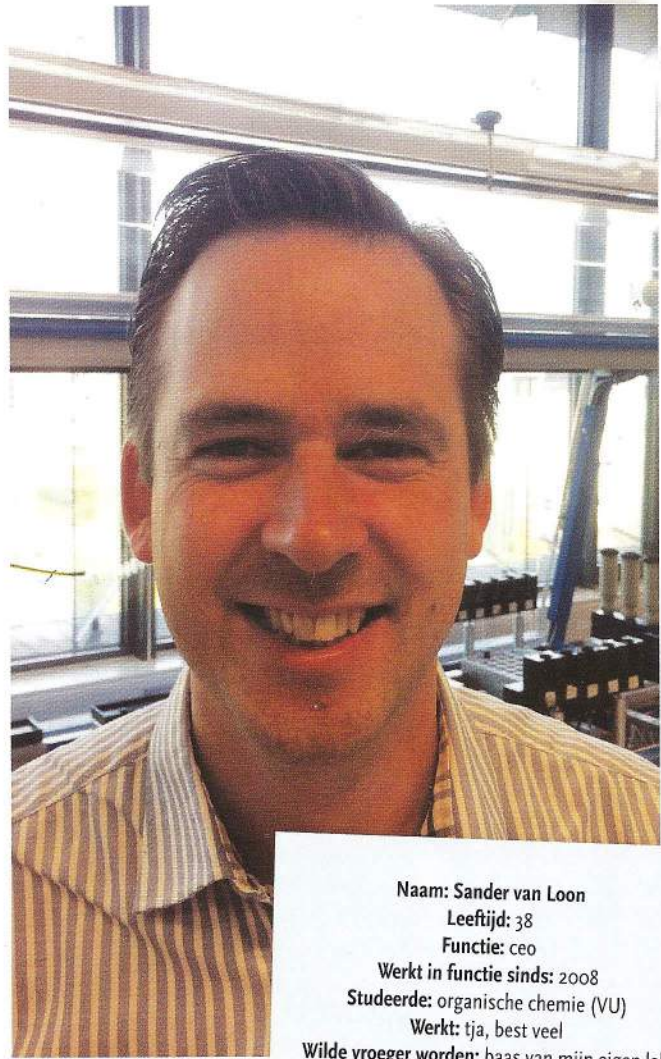
VLCI is een servicebedrijf dat onderzoeks- en ontwikkelings-diensten verleent aan de formuleringsindustrie. Die bestaat uit fabrikanten van verven en coatings, cosmetica, huishoudelijke artikelen en polymeren, en ook de grondstofleveranciers voor die industrie. Een fabrikant in verven en coatings die problemen heeft met de hechting van een coating, zou bij VLCI kunnen aankloppen om hiervoor een oplossing te bedenken. Met moderne *high throughput*-apparatuur kunnen Van Loon en zijn team veel verschillende formuleringen in een korte tijd maken en testen.

"Mijn kernactiviteit is mijn bedrijf actief ontwikkelen. Dat betekent in de praktijk klanten werven." Van Loon schrijft potentiële klanten aan, maakt offertes en gaat veel naar beurzen en congressen om mogelijke klanten te ontmoeten. "Ik moet in beeld komen en blijven bij de diverse bedrijven. Daarom ben ik naast het kantoorwerk veel onderweg, gemiddeld 25 à 30 % van mijn tijd."

Op de zaak in Amsterdam kijkt Van Loon rapporten van formuleringsprojecten na en houdt werkbesprekingen met zijn medewerkers, zes in totaal. "Er lopen veel projecten tegelijk met een breed scala aan formuleringen. Ik moet niet alleen op de hoogte blijven van bestaande technologieën, maar ook nadenken over nieuwe ontwikkelingen."

HOBBY

Die halve dag in het lab, houdt van Loon graag vast. "Ik wil *feeling* houden met de producten en de ontwikkelingen. Ik kan het deel van mijn werk waarbij ik projecten moet binnenhalen beter uitvoeren als klanten merken dat ik precies begrijp wat ze willen."



Naam: Sander van Loon
Leeftijd: 38
Functie: ceo
Werkt in functie sinds: 2008
Studeerde: organische chemie (VU)
Werkt: tja, best veel
Wilde vroeger worden: baas van mijn eigen lab
Stiekeme droombaan nu: de baan die ik dus nu heb en zorgen dat het een succes blijft en verder groeit

'Privé en zaken lopen meestal door elkaar'

Van Loon onderhoudt ook de contacten met bestaande klanten. Hij houdt ze op de hoogte van lopende projecten en gaat bij hen langs om toelichtingen of verklaringen te geven, bijvoorbeeld over de reden dat een project anders loopt dan aanvankelijk gepland en wat de vervolgstappen kunnen zijn. Aan het eind van een opdracht volgt altijd een overdracht en afronding.

Van Loon studeerde af als organisch chemicus en werkte zeven jaar bij coating-bedrijf Sigma Coatings voordat hij in 2008 VLCI oprichtte. Zijn klanten komen voornamelijk uit het buitenland, zowel Europa als de VS, en ongeveer 10 % uit Nederland.

"Daardoor ben ik vaak in het buitenland. Dan sta ik, na een dag op kantoor, de volgende dag in een stad in Europa op een beurs te presenteren of bezoek ik klanten."

Overwerken kent de enthousiaste ceo niet. "Ik schrijf natuurlijk voor de administratie netjes mijn uren, maar het is mijn bedrijf, dus privé en zaken lopen meestal door elkaar. Ik ben altijd met het bedrijf bezig en zie het meer als een hobby dan als werk." En tijdens al die drukke en afwisselende werkzaamheden gebeuren er soms ook nog onverwachte dingen. "We hebben af en toe een idee dat bij nader inzien toch niet blijkt te kunnen. Dan moeten we razendsnel de plannen aanpassen en zijn we elke keer weer opgelucht als we alles toch op tijd af hebben kunnen krijgen." |