

CadBas: 'Gehecht aan lease-auto? Blijf dan loonslaaf'



Nout Steenkamp / FMAX

TECHNOSTARTER

Vlnr: Bas Könst (rechts) en partner Marko Hoogeboom

wat: implementatie CAD-software

waar: Enschede

www: cadbas.nl

Jaap Faber

Ing. Bas Könst (36) is vorig jaar

gestart met zijn bedrijf CadBas dat zijn klanten hulp biedt bij het veranderen van bedrijfsprocessen in de productontwikkeling. Hij had voor hij begon een tijdelijke baan en stond voor de keus: 'Op zoek naar een andere baan of voor mezelf beginnen.'

Hij is al tien jaar actief op het gebied van engineering en productontwikkeling en ergerde zich 'aan de slechte manier waarop CAD-software wordt verkocht en geïmplementeerd. Ik had het idee dat ik dat zelf beter kon.'

In de aanloop heeft hij nooit iets gemerkt van hinderlijke bureaucratie bij instanties als Kamer van Koophandel en de belastingdienst. 'Die zijn goed

georganiseerd en als je de procedures goed bestudeert, valt dat allemaal erg mee.'

Minder vleierend laat hij zich uit over de banken, volgens hem de meest gemakzuchtige instellingen die er zijn. 'Daar wil je als ondernemer gewoon niks mee maken hebben. Je wordt als starter de deur uitgekeken door meisjes en knulletjes van ander 22 in C&A pakjes. Tot je wat vermogen op de bank hebt, dan krijg je een accountmanager en private banking ongevraagd aangeboden. Ze willen nu zelfs

's avonds bij me langskomen en over beleggingsfondsen praten! Ik had ze niet nodig, heb al mijn spaargeld tot de laatste cent in de zaak gestopt en ben op zolder begonnen.'

CadBas begeleidt zijn klanten bij het veranderen van hun ontwik-

kelfingsproces en concentreert zich daarbij op de toepassing van 3D CAD en PDM-systemen. 'Veel klanten denken dat die vanzelf een verbetering opleveren en de meeste systemen worden ook op die manier verkocht. De prijzen staan sterk onder druk en je kunt hoogwaardige systemen voor een paar duizend euro kopen. Maar als je er echt geld mee wilt verdienen, zul je werkmethoden moeten implementeren die passen bij de bedrijfsstrategie.'

Het bedrijf van Könst bespreekt met de klant de veranderende strategie, helpt op basis van onafhankelijkheid bij de selectie van bijpassende IT-oplossingen en zorgt voor de implementatie van software en werkmethodek in de organisatie, waarbij veel aandacht is voor de werkvloer

'waar we werkzaam moeten veranderen die soms al tien jaar dezelfde zijn.'

CadBas marcheert volgens de oprichter goed zij het met ups en downs, wat inherent is aan een klein bedrijf. 'Hij heeft Marko Hoogeboom als partner binnengehaald en voor de verkoop heeft hij ook iemand ingehuurd.'

Potentiele starters adviseert hij vol te houden en niet te veel tijd te besteden aan het zoeken naar investeerders want 'die willen ook gewoon geld verdienen. Als je niet bereid bent je huis op het spel te zetten of gehecht bent aan een lease-auto, blijf dan lekker loonslaaf'. En denk er om: 'Na twee maanden ondernemerschap ben je voor de rest van je leven ongeschnikt voor loondienst.' 