

Hoe vergaat het de startende ondernemer? Iedere maand brengen we in deze rubriek het verhaal van een pas opgericht bedrijf.

Safe Store: passie voor veiligheid

Wie 'veiligheid' wil verkopen heeft best betrouwbare referenties. Als je producten gebruikt worden door zowel het Amerikaanse leger als het NAVO-hoofdkwartier in Evere maar ook door de Nederlandse, Schotse en de Oostenrijkse spoorwegen, de luchthavens van Schiphol en Frankfurt of - iets exotischer - de moskees van Mekka en Medina, dan zit dat met die referenties wel snor.

Marc Janssens, oprichter van Safe Store, is bijgevolg een tevreden starter. Na een carrière van 15 jaar bij een nationaal beveiligingsbedrijf begon hij zijn eigen zaak. Hij verdeelt exclusief voor België intelligente lockers, veiligheidssystemen voor loketten en toegangssassen, intercom- en interfoniesystemen.

Intelligente lockers

Janssens: "Tijdens mijn loopbaan bij een grote beveiligingsfirma, ondervond ik het tekort aan veiligheid en opvolging bij zogenaamde 'last mile deliveries'. Denk hierbij aan nachtleveringen bij ziekenhuizen of ophaallockers voor koeriersdiensten. Via een Duitse fabrikant vond ik intelligente lockers die het afleveren of ophalen combineren met een solide identificatie van zowel de gever als de ontvanger. Van deze producten werd ik distributeur voor België. Snel kwamen daar ook andere producten bij."

Marc Janssens mag o.a. de Nationale Bank, maar ook de Post en het Studiecentrum voor Kernenergie in Mol tot zijn klanten rekenen. Binnenkort komt daar de metro van Charleroi bij. Stuk voor stuk mooie referenties, maar een zaak uit de grond stampen is vooral hard werken. Nu heeft Janssens een administratieve hulp in dienst, de feitelijke opstart deed hij in zijn eentje terwijl hij nog in dienst was bij zijn oude werkgever. "Dit gebeurde in de beste verstandhouding want deze markt was niet hun doel. Zo kon ik zes maanden parttime werken en ondertussen mijn opstart regelen. Je draait dan aan 130%. Overdag bezoek je klanten, 's nachts doe je de facturen en administratie. Ondertussen is dat beter geregeld, maar het is en blijft keihard doorwerken."

Opstartmodaliteiten

Klagen over administratie of opstartmodaliteiten doet Janssens niet. "Dat verliep allemaal vrij vlot. Dit dankzij het startersprogramma van de Antwerps-Wase Kamer en de hulp van mijn boekhoudkantoor. Deze laatste regelde de nodige attesten en vergunningen.



Als industrieel ingenieur en met mijn ervaring in de sector vormde de erkenning als veiligheidsadviseur geen probleem. Voor de installatie in de Nationale Bank was een registratie als aannemer vereist. Na enkele correcties was ook dat vlug in orde. Dus nee, ik klaag niet."

Europese normering

De veiligheidssector vereist permanente bijscholing. "Veiligheidsinstallaties worden Europees genormeerd", vertelt Janssens. "Klasse 1 bijvoorbeeld kan 2 minuten weerstaan aan braak, een installatie van klasse 4 geeft 20 minuten weerstand tegen slijpschijven en andere gereedschappen. Kogelvrij glas wordt genormeerd afhankelijk van het soort munitie en vuurwapens dat het weerstaat. En dat in combinatie met verschillende gradaties van brandwering. Wij leveren alle combinaties, ook de allerhoogste klassen. Wij richten ons vooral tot bedrijven of overheidsdiensten, zelden tot de privésector."

De volgende jaren ziet Janssens het bedrijf verder groeien met de twee kernproducten van Safe Store: fysieke veiligheid en communicatie. "Op vlak van veiligheid heb ik mijn netwerk en naam, dus dat blijf ik zelf uitdiepen. Voor de communicatieafdeling zoek ik een tweede commercieel-technisch verantwoordelijke. Belangrijk is ook de verdere integratie van de verschillende producten en mogelijkheden. We krijgen almaar meer vraag naar een totaalpakket eerder dan de verschillende producten apart. Daar moeten we op inspelen."

Safe Store BVBA
www.safe-store.be