



‘Als we erin geloven, gaan we tot het gaatje’

Maurits van Oranje en Felix van der Houwen

Tekst: Jacques Geluk

The Source is een groeikatalysator, een businessversneller, die startups, scale-ups en corporates helpt te groeien door hun kracht te koppelen aan nieuwe mogelijkheden en modellen. “We onderscheiden ons door een (deels) risicodragend businessmodel en een sterke focus op eindresultaat. Daarnaast helpen we bedrijven als het nodig is ook om besparingen te realiseren die voor groei aangewend kunnen worden”, zegt Maurits van Oranje, die het bedrijf tien jaar geleden samen met Felix van der Houwen heeft opgezet.

Veel ondernemers zijn zo druk bezig met de dagelijkse gang van zaken in hun bedrijf, dat ze eigenlijk geen tijd hebben na te denken over de volgende stap: groei. Andere bedrijven zitten in een gewoontemachine en beseffen niet dat anders naar werkwijzen kijken al voor groei kan zorgen. Maurits van Oranje, Felix van der Houwen en Michel van Honk die later als partner is toegetreden, zien dat wel en helpen bedrijven hun groeidoelen te bepalen en te bereiken. Ze helpen niet alleen met het (her)schrijven van businessplannen en strategieën, maar ook bij de uitvoering. Als het nodig is het hele traject van idee tot executie.

Daarbij hanteren de managing partners van The Source Group een disruptief en ondernemend businessmodel, dat voor hen ook risicodragend is. “We vragen onze klanten vooraf alleen een bescheiden ‘commitment fee’ om de betrokkenheid van de businesspartner te garanderen. Het bedrijf moet het uiteindelijk hebben van de behaalde resultaten. Ons verdienmodel zit hem met name in de gerealiseerde (extra) groei van een bedrijf. Daar krijgen we een percentage van in geld of aandelen wat we een ‘resultaat fee’ noemen”, zegt Van Oranje. Als ze met een partij in zee gaan – en daarin zijn ze selectief – beperken ze zich niet tot het maken van plannen, maar gaan ze tot het gaatje om partijen echt te helpen het gewenste resultaat te bereiken. “In tegenstelling tot sommige consultancybureaus gaat het ons er niet

*‘Zonodig
doen we het
hele traject,
van idee tot
executie’*

om zoveel mogelijk uren te ‘verkopen’, maar willen we mee ondernemen”, vult Felix van der Houwen aan. Van Oranje: “The Source helpt maar een zeer beperkt aantal bedrijven tegelijk, zodat we ons volledig kunnen focussen en snelheid kunnen maken. Het bedrijf kent geen traditionele partnerstructuur met daaronder een piramide met veel mensen. Wij zitten echt met onze handen in de klei. Het leuke van ons werk is dat we het zelf doen. Al zitten we op de Zuidas, we voelen ons niet te goed om meetings voor te bereiden, presentaties te houden en sales te doen. Van koffie halen tot en met strategie bepalen.”

BEHOEFTE

Van der Houwen: “Bij sommige bedrijven beginnen we helemaal vanaf nul, andere zitten op 30 procent en hebben al een concept, maar weten niet hoe ze dat moeten vermarkten of communiceren. Ze hebben geen idee wat de volgende stap moet zijn. Soms stappen we in als een bedrijf al op 80 procent zit. Dan is onze rol anders en kijken we of de gekozen opzet goed is.” Van Oranje: “In algemene zin zijn wij goed in dingen zelf bedenken, maar ook in het vertalen van bewezen strategieën in andere markten naar de markt van de klant. Daarbij is het belangrijk eerst te kijken of er überhaupt behoefte is aan de diensten of producten die hij in de markt wil zetten. Als je kijkt naar B2B zit men ook daar niet altijd op ideeën te wachten, hoe fantastisch ze ook zijn. Vaak ondersteunen we zaken waar het bij de klant al aanwezige team

misschien niet zo goed in is of geen tijd voor heeft. Dat is breed en maakt het ingewikkeld om het uit te leggen. De ene keer zijn we erg bezig met marketing, communicatie, distributie en verkoop. De andere keer gaat het om het bedenken en implementeren van disruptieve businessmodellen en assisteren we veel eerder in de waardeketen”.

Aanvankelijk dachten Van Oranje en Van der Houwen dat ze na een jaartje wel weer weg zouden zijn bij een bedrijf, maar dat blijkt niet altijd zo te zijn. De trend is dat de periodes langer worden, tot wel een paar jaar. Is het bedrijf dan altijd succesvol? Nee, soms blijkt ook dat dingen niet werken, omdat bedrijven het zelf niet (meer) zien zitten of de marktacceptatie moeilijker ligt dan gedacht. Het voordeel is dan dat de investering van de partner zeer overzichtelijk was (en The Source naar z'n resultaatshonorering kon fluiten).

BUILT4U

Heel illustratief voor wat The Source doet is de renovatiemethode Built4U, die van 0 tot 100 procent is uitgevoerd. Van Oranje: “Middenin de bouwcrisis benaderde een partij ons met de vraag of we konden helpen met de financiering en realisering van een energie-efficiënt kozijn. Ze wilden dat toepassen in de nieuwbouw, maar die markt zag er op dat moment slecht uit. Voor de renovatiemarkt zou het project wel goed zijn en daarom zijn we gaan praten met zo'n 30 woningbouwcorporaties, die voor de uitdaging stonden en staan in 2020 20 procent CO₂-reductie te realiseren. Ook spraken we met partijen die deze sector financieren zoals de Bank Nederlandse Gemeenten en de Waterschapsbank. We wilden geen concept lanceren dat de huurders financieel zou raken en bedach-



© SUTABLE IMAGES | JULIETTE POLAK & FLEUR KONING

'Built4U-concept heeft zich fysiek bewezen'

ten dat energieneutraal of -passief renoveren alleen mogelijk was als dat zo goedkoop mogelijk kon. Dit kon alleen maar door alle traditionele samenwerkingsmethodes in de bouw geheel te herzien. Door maximale energiebesparing te realiseren ontstaat per maand een te besteden bedrag. Dit bedrag zorgt voor extra investeringsruimte die de renovatie uiteindelijk financieel haalbaar maakt. Samen met een aantal grote toeleveranciers in de bouw hebben we dit verder

uitontwikkeld en geïmplementeerd.” Inmiddels heeft het concept zich in de markt fysiek bewezen en is de orderportefeuille voor renovatie goed gevuld. In slechts vijf dagen wordt een geprefabriceerde schil rond een huis aangebracht, waarin installaties zoveel mogelijk zijn verwerkt. Het resultaat is minimale energievraag, maximale energiebesparing en maximaal wooncomfort.

S2NRG

Over duurzaam gesproken: “Uit The Source en uit de samenwerking met een Amerikaanse technologiepartner is een separate onderneming ontstaan onder de naam 'S2NRG'. Dit bedrijf maakt elektriciteit uit energie die overblijft bij de productie van onder andere staal en aluminium. Het kan dan gaan om restwarmte, gassen en stoom, maar we kijken naar slimme toepassingen in de gehele productieketen. In feite gebruiken we de industrie als belangrijke bron van betrouwbare en goedkope stroom, waardoor de staal- en aluminiumbedrijven hun CO₂-uitstoot kunnen verminderen, inkomsten verbeteren en interessante investeringsprojecten ontstaan. Dit alles als belangrijke aanvulling op de 'traditionele' renewables zoals solar en wind die niet altijd voorhanden zijn. We zijn momenteel actief in Amerika, maar ontwikkelen ook projecten in andere delen van de wereld.”

Hoewel de gedreven ondernemers Maurits van Oranje en Felix van der Houwen soms flinke risico's durven nemen en alles doen wat nodig is om hun doel te bereiken, zijn ze er na tien jaar nog steeds. Hun bron is nog lang niet opgedroogd. 🎓

Maurits van Oranje behaalde in 1995 aan de Universiteit Groningen zijn MSc Economie. Daarna vervulde hij verscheidene managementfuncties bij de Luchthaven Schiphol. Van 2001-2006 werkte hij voor Philips DAP (huishoudelijke apparaten en persoonlijke verzorging) in Amersfoort. In 2006 richtte hij samen met Felix van der Houwen The Source op en in 2012 S2NRG waar hij managing director is.

Felix van der Houwen is ondernemer op de gebieden marketing, media en communicatie en heeft veel (nu bekende) bedrijven en merken helpen opzetten. Hij heeft gedoceerd aan universiteiten, privéscholen en cursussen gegeven. Samen met Maurits van Oranje heeft hij The Source opgezet.

Michel van Honk was 20 jaar directeur-eigenaar van een gerenommeerde groep van communicatiebureaus in Rotterdam. Sinds 2011 is hij toegestreden als partner in The Source. Naast het ondernemerschap was en is Michel betrokken bij een aantal maatschappelijke doelen, zo was hij onder andere voorzitter van SIRE. Sinds 2015 is hij ook managing director bij S2NRG.



© JULIETTE POLAK & FLEUR KONING