

Starters twee jaar later:

# CLIMATESUPPLY KOEL OP WEG NAAR MARKTLEIDERSCHAP

TWEE JONGE ONDERNEMERS, TWEE WERELDEN. BIJ TOEVAL ONTMOETEN ZE ELKAAR EN DIRECT BORRELEN NIEUWE IDEEËN OP. NU, TWEE JAAR LATER, IS HUN GEZAMENLIJKE BEDRIJF CLIMATESUPPLY EEN GROTE NAAM IN KLEINE AIRCO'S. EN HET BUITENLAND LONKT.

Waar gebouwd wordt staan keten. Ingericht als overlegruimte of kantine verhuizen de units van klus naar klus. En steeds wordt de airco gedemonteerd en weer geïnstalleerd. Heel normaal, vond Rudy Schipper, die met RS/Intal BV al jaren aluminium deuren en ramen levert voor dergelijke units. Tot hij Tim Overdijk van De Klimaatbeheerser tegen het lijf liep. 'Toen het woord monoblock viel, vielen er ook meteen kwartjes.'

## STEKKER ERIN EN KLAAR

Traditionele airco's bestaan uit een binnen- en buitengedeelte (splitsysteem); bij een monosysteem zit alles in één apparaat. Rudy: 'Die zag ik meteen al die keten koelen en verwarmen. Twee gaten in de wand, bevestigen, stekker erin en klaar. En: het buitengedeelte ontbreekt, wat complete vrijheid betekent in het stapelen van de units.' Tim wist dat er inderdaad mogelijkheden lagen: 'Er werden wel monosystemen aangebo-

den, maar te groot, te duur of met te weinig vermogen.' Overtuigd van het gat in de markt zochten de twee naar betere alternatieven. 'Op een beurs in Neurenberg liepen we een Japanner tegen het lijf en voor we het wisten hadden we twee containers vol mono's gekocht', blikt Rudy lachend terug. Een prima opstap, maar de kwaliteit voldeed nog steeds niet aan de normen van ClimateSupply. Samen met enkele buitenlandse partijen perfectioneerden Rudy en Tim hun product tot wat het nu is: flexibel, klein, krachtig en betaalbaar. En dus ook populair: de

grote ontwikkelaars weten ClimateSupply al te vinden.

## NEDERLAND ALS PROEFTUIN

Het einde is nog lang niet in zicht. Tim: 'De Nederlandse aircomarkt is veel te klein voor onze Oosterse partners. Toch

investeren ze graag tijd en kennis in ons bedrijf. Nederland staat namelijk wél bekend om haar vooruitstrevende activiteiten op het gebied van duurzaamheid, comfort en kwaliteit. Dus als onze producten hier aanslaan, zijn ze ook klaar om de wereld te veroveren.'

Ondertussen breidt ClimateSupply haar productlijn onverstoord uit, het vizier onder meer gericht op de dakkapellenbranche. 'Op zolder wil je graag airco, maar geen puist van een apparaat op je dak', aldus een enthousiaste Rudy. Met een veelbelovende glimlach.

## VOORFINANCIERING VIA STARTERS INLOOPDESK

Veel ondernemers kunnen een snelle en succesvolle start maken dankzij de Rabobank Starters Inloopdesk. Zo werd ClimateSupply geholpen met een voorfinanciering. Chinese leveranciers moesten worden betaald vóórdat ClimateSupply het geld van hun klanten zou ontvangen. Manager Zakelijke Relaties Simco Kruijer: 'We beoordelen altijd uitvoerig de bedrijfsplannen en financiële plaatjes. Die zagen er heel reëel uit. Met de reeds bewezen ondernemerskwaliteiten als extra pluspunt gaven we Rudy en Tim met vertrouwen het financiële zetje in de rug.'



Simco Kruijer, Rudy Schipper, Tim Overdijk, Ans Winters (v.l.n.r.)