



MERCUUR BOUW EEN BEGRIP IN NOORD-HOLLAND

TEKST: ANNET VAN DER GRAAF | FOTO'S: FRANK VAN DER BURG

“ZONDER SOFTWARE KAN JE GEEN GELD VERDIENEN!”

Het begon met een dagje uit naar de bouwbeurs in 2013. Als bedrijf in de groei was Mercur Bouw op zoek naar nieuwe bouwsoftware. Alle medewerkers van het kantoor van Mercur Bouw mochten mee. Het doel was hal 10, waar de ict stond. Wat begon met een voorzichtige kennismaking op de stand van Kraan in 2013, is nu een warme relatie.

**“HET LEUKE VAN KRAAN IS DAT DE
GROOTTE VAN JE BEDRIJF NIET UITMAAKT.”**

Aan het woord is Chris de Boer, directeur van Mercur Bouw uit Purmerend. Vandaag de dag heeft het bedrijf 11 medewerkers op kantoor en 21 in de buitendienst. Daarnaast zijn er dagelijks een tiental zzp'ers actief voor het Noord-Hollandse bouwbedrijf.

Bij Chris zit het bouwen, als zoon van een aannemersfamilie uit Volendam, in zijn bloed. In 2009 begint hij als zzp'er. Als uitvoerder komt hij een jaar later in aanraking met Mercur Bouw, opgericht in 1998. Het bedrijf richt zich dan vooral op reparaties voor woningbouwstichtingen. Mercur Bouw groeit en men besluit een jongere generatie aan te trekken in de directie. Dat proces wordt nog eens versneld door de afnemende gezondheid van de toenmalige directeur.

In 2011 wordt Chris gevraagd om in te stappen. De koers van Mercur Bouw wijzigt door de focus te verleggen van renovatie naar bouwpartner. Chris: “We gingen loeien, want we moesten groeien! Op zoek naar andere opdrachtgevers.”

NETWERKEN

Loeien en groeien betekent werk inkopen, samenwerken met architecten en vooral: netwerken. Veel netwerken. En het bedrijf groeit. Chris: "Bij die groei is goede bouwsoftware heel belangrijk. Misschien wel het belangrijkste van je bedrijf. Zonder software kun je geen geld verdienen. Dat bestaat niet! Het is een verlengstuk van je bedrijf en dat moet gewoon lopen. Met één druk op de knop wil je inzicht"

UITBREIDEN

Het fijne van Kraan vinden ze bij Mercur Bouw dat de grootte van het bedrijf hen niet uitmaakt. Je kunt laag instappen en daarna uitbreiden. Je kunt bijvoorbeeld starten met één van de calculatiemodules en als je toe bent aan de volgende stap kan je eenvoudig modules bijschakelen.

Net als over de bouwsoftware zijn ze bij Mercur Bouw ook heel tevreden over de service van Kraan. "Ze helpen je snel, kijken met je mee en zoeken actief naar oplossingen."



ENERGIE

Mercur Bouw is door zijn actieve en energieke houding een begrip in Noord-Holland en in de Randstad. Dat blijkt ook uit het bedrijfsplan dat ze in 2012 schreven. Chris: "We vertellen daarin dat we goed zijn in speciale projecten. Als het maar moeilijk is en ingewikkeld, als het maar ellende is. We kiezen niet voor de weg van de minste weerstand."

Dat energieke, doortastende was ook nodig bij het zoeken naar een geschikte locatie voor een nieuw kantoor met werkplaats. De unit in Rijdam bestond uit een werkplaats beneden en een kantoor erboven. Chris: "We zaten bij elkaar op schoot!" Besloten werd om zelf te bouwen, in Purmerend. Door Chris geksterend 'Volendam-Zuid' genoemd.



Aan de toekomst is gedacht: er wordt een extra laag gebouwd om te verhuren. In 2016 verhuisden ze naar het nieuwe pand.

Vandaag de dag bouwt Mercurus Bouw mee in diverse bouwteamprojecten voor woningstichtingen en gemeenten. Inmiddels zijn er zoveel opdrachten dat het bedrijf toe is aan stabilisatie. "We gaan kijken waar we echt goed in zijn."

SAMEN GROEIEN

"Ze hebben bij Kraan een groot vertrouwen in ons en wij in hun product en kennis. De mensen die destijds op de bouwbeurs stonden hadden echt kennis van zaken. En dat is nog steeds zo: iedereen bij Kraan weet waarover hij praat. En dat is gewoon lekker!" aldus Chris.

Dat vertrouwen schept een band. Zelfs zo dat Mercurus Bouw een ambassadeur is voor Kraan en potentiële Kraan klanten altijd welkom zijn om een kijkje in de keuken te komen nemen. Zo groeien we samen door en helpt Kraan op haar beurt Mercurus weer actief met de verdere optimalisatie van de bouwsoftware.

Dat 'geven' vinden ze heel belangrijk bij Mercurus Bouw. Chris: 'Wat je geeft, krijg je terug'. Dat idee heb ik ook bij Kraan. Ze geven meer dan je van ze vraagt. We dragen dan ook graag klanten bij ze aan!"

**"ZE HEBBEN BIJ KRAAN EEN
GROOT VERTROUWEN IN ONS
EN WIJ IN HUN
PRODUCT EN KENNIS"**

