



Marco Bakker van MAC-PRO:

‘Ik wil de historie ingaan als iemand die de klantenwens met integriteit en eerlijkheid vervult.’

Een management en adviesbureau dat volledig ontzorgt, zeer breed opereert, maar met korte lijnen werkt, één contactpersoon aanreikt en bovenal een eerlijke dienstverlening biedt. Dat is MAC-PRO Projectmanagement & Advies B.V.

Hij volgde spontaan zijn hart toen hij in 2005 zijn bedrijf opstartte. Marco Bakker wist wat hij wilde: zijn opdrachtgevers in de breedste zin des woords ontzorgen. Hij begeleidt zijn klanten van een kleine (her)huisvesting, waarbij alleen nieuwe vloerbedekking en meubels nodig zijn tot complete projectontwikkelingen, waarbij hij het traject vanaf de advies- en ontwerpfase oppakt. Techniek voert daarbij altijd de boventoon. ‘De schil maakt niet zoveel uit, die is wel belangrijk voor de uitstraling van een pand, maar het belangrijkste is dat de techniek op orde is. Er is niets vervelender dan medewerkers die het koud hebben of klachten te krijgen dat de verlichting of de indeling niet goed is. Dat verstoort het werkplezier en de prestaties en daar heeft de werkgever achteraf voortdurend mee te maken. Ik kijk dus verder dan het pand an sich,’ vertelt Bakker, wiens roots in de algemene operationele techniek liggen. Een bewuste keuze, omdat hij daarmee de diversiteit van techniek meeneemt en niet gebonden is aan een specialisme. Waar collega’s vaak naar één oplossing staren, ziet hij meerdere varianten daarop.

Integriteit en werkplezier

Behalve techniek zijn ook

werkplezier en eerlijkheid cruciale ingrediënten binnen zijn bedrijf. De opdrachtgever kan zelf aangeven met welke aannemer of architect hij graag werkt. Uiteraard heeft Bakker zelf ook relaties en partnerships waar hij een beroep op kan doen, maar de klant beslist bij wie hij zich goed voelt. Bakker laat hoe dan ook altijd een prijsvergelijking maken, waarbij hij zeker niet per definitie de goedkoopste kiest. Uiteindelijk heeft hij er vooral belang bij dat de opdrachtgever tevreden is. ‘Laat iedereen zijn brood verdienen met een plak kaas er op. Het hoeft niet per se rosbeef te zijn. Als iedereen plezier in zijn werk heeft en binnen het budget blijft, heb je een veel betere verstandhouding en kan er

‘Ik heb maar één belang en dat is die van mijn klant. Die wil ik maximaal faciliteren en motiveren.’

vaak achteraf iets extra’s geregeld worden. Iedereen moet met tevredenheid terug kunnen kijken op zijn rol.’

Klein maar volledig

Bakker maakt gebruik van externe expertise tot hij voldoende weet om weer alleen verder te gaan. ‘De

opdrachtgever moet het gevoel hebben dat hij één aanspreekpunt heeft. Dat mogen er gerust weleens twee of drie zijn, maar geen tien. Als je met mij werkt heb je niet met meerdere partijen te maken. Alleen met mij en ik heb maar één belang, die van mijn klant. Die wil ik maximaal faciliteren en motiveren. Mijn bedrijfslogo refereert niet voor niets naar een molen. Alle wieken komen samen op één punt en staan daar centraal. Net als mijn klant.’

Zijn zuivere werkhouding is opvallend. Maar terwijl hij hamert op eerlijkheid, voert hij wel de nieuwste technieken door in zijn plannen. ‘Veel adviesbureaus blijven in de klassieke vorm denken van bijvoorbeeld luchtbehandeling en ventilatie, ik wil juist de techniek van 2011 toepassen, zodat klanten over tien jaar nog steeds met plezier hun pand gebruiken.’

Hoewel zijn bedrijf klein is, kan hij een heel breed pakket invullen. ‘Mijn klant moet het gevoel hebben: “als we het loslaten, weten we dat het goed komt.” Ik wil de historie ingaan als iemand die met integriteit en eerlijkheid de klantenwens vervult. Dat stemt mij gelukkig.’