

« Vlaanderen biedt mooie kansen voor ons bedrijf! »

Steven Van Doorne is 'Member of the Board' bij Protection UNIT en leidt de business development in Vlaanderen. Hij zetelt ook in de raad van bestuur van Arxia, de beroepsfederatie voor de private beveiligingssector.



U werkt nu iets meer dan twee jaar bij Protection UNIT. Hoe zag uw carrièrepad eruit?

Na mijn studie Toegepaste Economische Wetenschappen, gevolgd door een MBA in internationaal management, nam ik in 2005 de operationele leiding over Cobelguard, dat in 2011 werd overgenomen door Securitas. Daar bleef ik nog twee jaar actief als COO, waarna ik samen met twee zakenpartners een eigen geldtransportbedrijf oprichtte. Enkele jaren geleden werd dat bedrijf verkocht aan een Zweedse groep. Ik heb dus een uitgebreide ervaring in de private beveiligingssector, een nichemarkt waarin regelgeving een cruciale rol speelt. Klantgerichtheid, waakzaamheid en discipline zijn daarbij essentieel.

Waarom koos u ervoor om Protection UNIT te versterken? Wat sprak u aan in het bedrijf?

Ik ken Samuel Di Giovanni, de oprichter, inmiddels vijf jaar. Hij is een geboren ondernemer en wat hij heeft gerealiseerd op het vlak van bedrijfsgroei en werkgelegenheid is ongezien in België. Dat inspireerde mij om deel uit te maken van deze dynamische onderneming. Daarnaast zie ik als Member of the Board van Protection UNIT Group het enorme groeipotentieel in Vlaanderen. Wij zijn met grote vooropgang het grootste Belgische beveiligingsbedrijf, en er zijn nog steeds enorme groeikansen in het noorden van het land. Dat motiveerde mij om de "founder" te ondersteunen bij het verwezenlijken van deze ambitieuze plannen.

Wat zijn volgens u de sterke punten van Protection UNIT?

Protection UNIT combineert het beste van twee werelden. Enerzijds is het een familiebedrijf, met een sterke focus op kwaliteit, nabijheid en een persoonlijke aanpak. Anderzijds wordt het ondersteund door een zeer professionele investeerder, NOSHAQ, waardoor we kunnen rekenen op een solide strategische structuur en langetermijnvisie. Daarnaast onderscheiden we ons door onze flexibiliteit en wendbaarheid. We kunnen bijvoorbeeld honderden agenten inzetten voor groot-schalige evenementen (zoals de grote prijs F1 in Spa-Francorchamps), en onze dienstverlening is uiterst divers. Zo hebben we niet alleen een opleidingscentrum, maar ook een mobiele eenheid (patrouilles),

gewapende missies, een alarmcentrale en een K9-team dat gespecialiseerd is in explosievenhonden. En last but not least: Protection UNIT is 100% Belgisch.

Protection UNIT wil verder uitbreiden in Vlaanderen. Hoe wilt u dat aanpakken?

Onze groeistrategie in Vlaanderen is gebaseerd op gerichte overnames, maar met een duidelijke focus: we willen de beste zijn op het vlak van kwaliteit en klantgerichtheid. Zoals ik vaak zeg: "In een multinational zitten de directeurs heel vaak in vergadering, in een familiebedrijf staan ze continu op het terrein." Die hands-on aanpak willen we behouden. We gaan niet zomaar markten veroveren om te groeien, maar willen samenwerken met klanten die zich uniek willen voelen en op zoek zijn naar een 360°-oplossing op maat. We richten ons daarbij vooral op strategische sectoren zoals de havens van Antwerpen en Zeebrugge en kritieke infrastructuur, waar specifieke wetgevingen gelden die wij tot in de puntjes beheersen. Op middellange termijn willen we in Vlaanderen hét referentiepunt worden voor hoogwaardige beveiligingsdiensten. Mijn doel is dat veiligheidsdirecteurs in Vlaanderen zeggen: "We moeten Protection UNIT ontmoeten, zij zijn de beste!"

MEER INFORMATIE?

Protection UNIT

rue Campagne du Moulin 53/12
4470 Saint-Georges-sur-Meuse
T: 043 67 44 10
info@protectionunit.com
www.protectionunit.co

PROTECTION
UNIT
EXPERT IN SERENITY