

Liora Navon, mede-eigenaar en oprichter van Le Connecteur, David Serpenti en Yaron Navon (van links naar rechts).



Le Connecteur en Securityrental.nl slaan handen ineen

Veiligheidspact

De directeuren Yaron Navon (38) van Le Connecteur en David Serpenti (39) van Securityrental.nl uit Almere sloegen eind 2019 de handen ineen. Hun bedrijven zijn in te huren voor (camera)beveiliging op grote evenementen en festivals, maar ook voor maatwerk op persoonlijk niveau bij dreiging of een verminderd veiligheidsgevoel. Eén aspect staat voorop: de klant moet volledig worden ontzorgd.

Tekst Stan Bos

Helemaal tegen het einde van het interview staan Yaron Navon en David Serpenti op en geven elkaar een high five. Op een luchtige manier laten ze blijken dat geen berg te hoog voor ze is, zeker niet nadat hun bedrijven Le Connecteur en Securityren-

tal.nl sinds 1 december intensief samenwerken. Om het eenvoudig samen te vatten: Le Connecteur is een door het ministerie van Justitie goedgekeurd veiligheidsbedrijf en Securityrental.nl verhuurt camera-systemen in alle soorten en maten.

TIJDROVENDE KLUS

Er gingen maanden van gesprekken aan vooraf, voordat beide bedrijven uit Almere met elkaar in zee gingen. Securityrental.nl is de kleine broer van het grotere camerainstallatie.nl en houdt zich bezig met de verkoop en verhuur van camera-systemen. Een tijdrovende klus. "Securityrental.nl zocht een partij die het kan beheren", vertelt Navon. "Wij van Le Connecteur zochten juist een partner om ons netwerk en klantenbestand uit te breiden. Een camera-systeem huur je niet voor een bruiloft

of als je kind jarig is. Dat huur je voor evenementen of festivals waar veel mensen op afkomen, of waar tijdelijk extra maatregelen moeten worden getroffen vanwege de onveiligheid van mensen of goederen. Daar zijn wij bij Le Connecteur in gespecialiseerd.”

De voordelen van de samenwerking tussen Le Connecteur en Securityrental.nl zijn er vooral voor de klanten. De ervaring leert dat verschillende partijen betrokken zijn bij het huren van de camera's, de beveiliging en het schrijven van het veiligheidsplan. Navon: “Als iemand een groot evenement organiseert, dan komen daar vaak tienduizenden mensen op af. Door onze samenwerking kunnen wij klanten aanbieden om het hele crowdmanagementplan te schrijven. In de praktijk betekent dit dat wij niet alleen de camera's leveren, maar ook zorgen voor de cameraobservant die de beelden live bekijkt, de centralist die de communicatie tussen alle partijen en hulpdiensten coördineert en de securitymanager die de leiding heeft over het veiligheidsplan en de beveiligers op de vloer. Gaat er iets fout, dan kan er direct worden ingegrepen, omdat er iemand meekijkt en de juiste partijen direct aanstuurt.”

“De aanwezigheid van camera's staat bijna altijd in de vergunning, maar in de praktijk gebeurt het vaak dat niemand de beelden bekijkt”

VOORDELEN

David Serpenti van Securityrental.nl ziet nog meer voordelen. “De aanwezigheid van camera's staat bijna altijd in de vergunning, maar in de praktijk gebeurt het vaak dat niemand de beelden bekijkt. Dan zegt ‘Sjaan van de Chocoladekraam’: ik ga er wel achter zitten. Dat is vaak onprofessioneel ingestoken. Het is een ondergeschoven kindje waar winst te behalen is. Daarom zeggen wij: we zijn goed in camera's, maar niet in de hele organisatie er omheen. Le Connecteur is goed in het regelen van alle zaken om een evenement, maar minder goed in camera's. Daarom bieden wij een uniek product. Omdat wij samenwerken, hoeven klanten niet lang te zoeken en geen partijen bij elkaar te brengen want dat vinden ze vaak vervelend.”

Daarbij bieden Securityrental.nl en Le Connecteur altijd een gratis adviesgesprek aan op locatie. Navon en Serpenti denken tijdens het vergunnings- of offertetraject graag mee met hun klanten. “Dat willen we niet pas gaan doen in een stadium waarin er geld kan worden verdiend”, vertelt Serpenti. “We willen er graag vanaf het begin bij zijn. Wat speelt er? Wat moet er gebeuren? Wat staat er precies in de vergunning? Vanaf de

start willen we niet vóór iemand gaan zitten, maar juist ernaast. Wat wil je bereiken? Hoe wil je het inrichten? We willen niet tegen de klant zeggen: ‘Tekenaar, dan zorgen wij dat alles wordt geregeld zoals het in de vergunning staat’. We geven er liever vanaf het begin handen en voeten aan. Als het over veiligheid gaat, kunnen wij met ons pakket de klant volledig ontzorgen.”

“Als het over veiligheid gaat, kunnen wij met ons pakket de klant volledig ontzorgen”

VERSCHILLENDE EVENEMENTEN

Securityrental.nl en Le Connecteur richten zich niet op één soort evenement. Ze zijn in te huren om bij verschillende evenementen voor de veiligheid te zorgen. Navon: “In de Johan Cruijff Arena hangt een compleet camerasysteem. Daar kunnen we wel iets toevoegen, maar je moet vooral denken aan locaties waar geen camera's hangen zoals parken, bossen of op evenemententerreinen. Vorig jaar draaiden we Slam Koningsdag (van het radiostation Slam, red.) op een kaal terrein naast het AZ-stadion in Alkmaar. Daar regelden we de opbouw, het live meekijken in de controlekamer, directe communicatie door de centralist, hadden we teamleiders en een securitymanager tot onze beschikking en zorgden voor de afbouw. Kortom, het was compleet ontzorgd.”

Ook voor (camera)beveiliging op kleine schaal zijn Securityrental.nl en Le Connecteur in te schakelen. Tijdelijke bouwplaatsen, verbouwingen en persoonsbeveiliging naar aanleiding van dodelijke aanslagen en bedreigingen in de advocatuur zijn daar voorbeelden van. “Door een toenemend gevoel van onveiligheid moet er soms op bepaalde plekken cameratoezicht komen”, zegt Navon. “Bijvoorbeeld bij dreigingen of bedreigingen. Dat kunnen we leveren, net als een persoonsbeveiliging of observant die in de buurt is van een plek waar dreiging is.” Serpenti: “We zijn in te huren voor alles dat met veiligheid heeft te maken.”

Hoewel de samenwerking nog pril is, klikt het goed tussen Navon en Serpenti. Het duo wil de komende jaren hard werken om er een succes van te maken. Een stip aan de horizon waar ze over vijf moeten zijn, hebben ze niet. “We zeggen niet: we willen zo veel evenementen binnenhalen”, zegt Serpenti. “Aan het einde van elk evenement moet de klant kunnen zeggen: ‘Er is meegedacht, ik heb het voordeel gezien van een samenwerkingsverband met jullie, zodat er zaken zijn getackeld, voordat het escaleerde’. Daar ligt nu de focus op. We willen een mooi product neerzetten waar we trots op kunnen zijn.”