



‘Iedereen die zich in deze branche serieus neemt, moet zich aansluiten bij de NSVV’

Hij rolde per toeval in de verlichtingsbranche. “Mij is ooit verteld dat als je langer dan drie jaar in de verlichting zit, je nooit meer iets anders wilt.” Het blijkt aardig te kloppen, stelt de nieuwbakken NSVV-voorzitter Orlando Koorn. Inmiddels is hij vijf jaar algemeen directeur (en medeaandeelhouder) van DMLUX Verlichtingsarmaturen. “In verhouding tot velen – denk aan de experts binnen de NSVV kernteams – ben ik natuurlijk nog maar een groentje in deze branche.”

– Door **Alex de Jong**

Koorn is echter wel iemand die zijn werk uiterst serieus neemt en daarin (“geheel niet sexy, ik weet het”) vooral degelijk en betrouwbaar wil zijn. Als nieuwbakken voorzitter heeft hij de nodige ideeën, waarbij verbinding en betere bekendheid de kernbegrippen zijn.

Vergeten esthetiek

Inmiddels zit Koorn meer dan drie jaar in de verlichtingsbranche, dus rijst de vraag of hij zijn roeping heeft gevonden. Lachend zegt hij: “Ik zou niet anders meer willen. Verlichting is beleving, techniek, producten, esthetiek, veiligheid, milieu... een heel breed spectrum. Dat vind ik er zo leuk aan.” Eerder werkte hij in de bouwgrondstoffen. Rauw en ruw, noemt hij het. “Ik luister altijd naar de licht podcast en hoorde daar een keer een dame vertellen dat we in Nederland vooral heel functioneel met licht bezig zijn; dat we de esthetiek zijn vergeten. Dat draag ik ook wel uit. Naast dat de NSVV moet zorgen voor het overbrengen van normeringen en kennis, mag het allemaal nog wel wat breder.”

Heel veel sponzen

Puur toeval maakte dat Koorn, met zijn achtergrond, de verlichting in ging en bij DMLUX terechtkwam: “Een

gemeenschappelijke kennis van de medeaandeelhouders bracht ons met elkaar in contact. ‘Misschien moeten jullie eens met elkaar praten’, zei hij. In 2021 werd ik algemeen-directeur, en in 2022 kocht ik me in en werd mede-eigenaar.” Eigenlijk werd hij algemeen-directeur van een verlichtingsbedrijf terwijl hij weinig verstand had van verlichting: “Ik zat nog bij mijn zwager in het familiebedrijf, wilde dat goed afronden en heb daar een paar maanden over gedaan.

Daardoor had ik ook de tijd om me rustig op de achtergrond in te lezen over verlichting, gesprekken te voeren en informatie op te halen. Ik ging overal langs, praatte met iedereen. Het was heel veel ‘sponzen’; luisteren en opslaan. Ja, ik had de kennis niet, maar die kennis kun je opdoen.” Moet een algemeen directeur dan van de hoed en de rand weten, hij kan zich met acht kundige medewerkers toch bezighouden met de algemene bedrijfsvoering? “Ja en nee. Ik ben – vind ik zelf – met 44 jaar nog jong, maar ik heb een ouderwetse kijk op hoe je een bedrijf runt. Ik wil wel graag dingen goed doen en ervoor zorgen dat de producten die ik verkoop ook goede producten zijn. Dat vereist kennis. Ook is het belangrijk dat wanneer je een lichtplan maakt en een project uitvoert, je



ook echt weet dat het echt goed is. Sterker nog: ik vind dat wij vanuit onze kennis en ervaring de klant niet moeten verkopen wat hij vraagt, maar wat hij nodig heeft.”

Bewuste keuze

Na bijna vijf jaar is hij nu voorzitter van de NSVV geworden. Had hij het nog niet druk genoeg, of was dit ook weer toeval? “Nee, zeker niet. Het was een bewuste keuze. Sterker nog: als fabrikant zou het voor mij een veel logischer keuze zijn om naar de NLA te stappen, want daar zitten de fabrikanten.” Toch koos hij heel bewust voor aansluiting bij de NSVV. “Eerder pleitte ik bij de lighting expert diners van Future Lighting al wel eens voor een ‘kwalitatief middenblok van fabrikanten’, want ik zie soms dingen verkocht worden waarvan ik denk ‘jongens, dat zou toch niet moeten kunnen’, omdat het kwalitatief niet goed is, omdat er wordt gesjoemeld met een LDT-file, noem maar op. Ik denk dat kwaliteit leveren, degelijk en betrouwbaar zijn, de grootste uitdagingen zijn waar we als commerciële partijen in de markt voor staan”, zo gaat hij verder. “Er wordt veel rotzooi verkocht en de eindgebruiker

en de installateur hebben niet altijd voldoende kennis van zaken.” Kennis die in grote mate wél te vinden is bij de NSVV. “Alleen is de markt daarvan nog onvoldoende op de hoogte. Juist daarom wilde ik meer betrokken zijn bij deze club. Bij de NSVV zitten heel veel gepassioneerde mensen, die met hart en ziel voor verlichting aan het strijden zijn, terwijl de markt de NSVV nog onvoldoende weet te vinden. Met de markt bedoel ik alle stakeholders: de omgevingsdiensten, gemeenten, de voorschrijvers, de producenten, enzovoort.”

Verbinden

“Er is hier nog zoveel te doen”, gaat hij verder.

Speerpunten? “Zichtbaarheid en vindbaarheid. We moeten laten zien hoeveel kennis er binnen de NSVV is, en we moeten ervoor zorgen dat die kennis ook goed bij de markt terechtkomt. Ook moeten we veel meer verbinden. We hebben kernteams voor specifieke aandachtsgebieden; die zijn vaak heel erg zelfstandig opererend. Die moeten we (nog) meer bij elkaar en breder naar de markt toe brengen. Future Lighting is daar een onderdeel van, maar er zal meer moeten gebeuren.” Zijn concrete ideeën: “Wie zijn we en waarvoor zijn we als NSVV op aard? Missie, visie, en dat zal moeten worden omgezet naar actieplannen.”

‘What’s in it for me?’

“Veel projectverlichters en lichtspecialisten die lichtplannen maken, zijn geen lid van de NSVV. Tegenwoordig heeft iedereen zoiets van: ‘What’s in it for me?’ Nou, wat dacht je van kennis. We hebben ongelooflijk veel kennis in huis. Niet alleen vanuit werkervaring, maar ook op wetenschappelijk gebied. Door met elkaar in contact te komen, kun je van elkaar leren, elkaar prikkelen en elkaar nieuwe inzichten geven. Dat is enorm waardevol.”

www.nsvv.nl



NSVV.nl

Word nu lid van de NSVV!

- En ontvang eenmalig **50% korting** op een publicatie naar keuze
- Altijd als eerste op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen
- Een netwerk beschikbaar van echte lichtprofessionals
- Korting op publicaties en deelname aan congressen en workshops

