



Poetsen en planten

Hoe twee verschillende disciplines met het juiste beleid goed samen kunnen gaan

De combinatie schoonmaakbedrijf en hoveniersbedrijf lijkt op het eerste gezicht niet logisch. Toch is de gedachte: we onderhouden de binnenruimte, dus waarom zouden we de buitenruimte niet erbij doen? niet echt vreemd. Zo nam Schoonmaakbedrijf Reerink uit Hengelo (Overijssel) onlangs Hoveniersbedrijf Leo Pierik over en kwam Brouwers Groenaannemers uit De Moer onder de vlag van facilitair dienstverlener Vebego. Of dit een trend wordt, kan voorzitter Rien van der Spek van VHG niet direct zeggen.

Auteur: Sylvia de Witt



Schoonmaakbedrijf Reerink uit Hengelo bood zijn klanten ook voor de overname van Hoveniersbedrijf Leo Pierik al een totaalpakket aan. Met 120 medewerkers werden bedrijfs- panden zowel van binnen als van buiten gereinigd en onderhouden. Met de overname van Hoveniersbedrijf Leo Pierik kreeg Arjan Reerink nu ook de aanleg en het onderhoud van tuinen en parkeerplaatsen erbij. Het was ook een goed moment voor de aanpassing van zijn bedrijfsnaam en huisstijl. Zo verdween de voornaam 'Adrie' van Arjans vader, die 47 jaar geleden het familiebedrijf begon, uit de bedrijfsnaam en heet het bedrijf voortaan Reerink schoonmaak & onderhoud. De rode letters hebben plaatsgemaakt voor een strak beeldmerk met letters in de kleur aqua, of zeegroen zo je wilt. Ook is er een nieuwe slogan bedacht: Van binnen & buiten goed voor elkaar.

'Wij streven naar lachende klanten, maar dat willen we bewerkstelligen met lachend personeel'

De tuinman of de schoonmaker?

Voordat Reerink jaren geleden begon ook het onderhoud van de buitenruimte te doen, had hij hierover al met bestaande klanten gespeld. 'Die zeiden: Ik heb een schoonmaakbedrijf voor binnen, een glazenwasser voor buiten en ook nog een tuinman voor buiten. Wanneer ik mijn pand wil betreden en ik zie dat mijn stoep vies is, wie zal ik daar dan voor vragen: de tuinman, omdat hij toch buiten bezig is, of de schoonmaker die binnen aan het schoonmaken is? Eenmaal achter zijn bureau start hij zijn computer op en houdt hij zich weer bezig met het werk van alledag. Zijn probleem is echter niet opgelost, want hij weet nog steeds niet wie hij moet bellen. Dit herhaalde zich keer op keer, totdat ik hem vroeg of wij daarin wat zouden kunnen betekenen. De klant antwoordde: Als jij zegt dat je ontzorgt, dan moet je alles aanpakken en ook die stoep voor mij doen.' Makelaars vroegen Reerink ook geregeld of hij een woning schoon kon opleveren, en meteen ook

even het onkruid uit de tuin trekken. Op een gegeven moment bleek dit niet genoeg en moest de tuin ook gefatsoeneerd worden. En daarna kwam de vraag of er niet ook een plantje in kon. Zo kregen Reerinks groene werkzaamheden beetje bij beetje handen en voeten.

Belangstelling

Pierik en Reerink werkten al een paar jaar min of meer samen. Als Reerink mensen tekort kwam, schoot Pierik hem te hulp en als Pierik eens een hoogwerker nodig had voor een boom, dan stelde Reerink die hem ter beschikking. Toen Pierik al ruim de pensioengerechtigde leeftijd was gepasseerd, vroeg Reerink hem op een dag wat hij zou doen met zijn bedrijf als de tijd daar was. 'Hoezo, heb je dan belangstelling?' luidde de wedervraag. Ja, dat had hij wel. 'Leo kon nog steeds geen afstand nemen van zijn bedrijf', vertelt Reerink. 'Totdat hij helaas ziek werd. Zijn vrouw belde mij of ik nog belangstelling had. Wij namen zijn werkzaamheden tijdelijk over, totdat wij het nieuws kregen dat hij niet meer aan het werk zou komen. Ik had graag nog wat langer van Leo's kennis en kunde gebruik willen maken; die back-up had ik nog graag gehad. Dat was in feite ook de afspraak, maar dat was helaas niet mogelijk.' Reerink heeft twee jongens in dienst met hovenierspapieren die in de schoonmaak zijn beland en een jongen die weliswaar geen hovenierspapieren heeft, maar die wél een dolenthousiaste hovenier is. Eerder deden zij alleen het onderhoud en niet de aanleg voor klanten, maar als je a zegt, moet je ook b zeggen, vindt Reerink. De vraag of het bij de overname van Leo Pierik blijft, houdt hij open. 'Ik blijf toch een ondernemer.'

Reerink ziet veel raakvlakken met de schoonmaakbranche. Zo werkt de hoveniersbranche ook met vierkantemeterprijzen en het meeste werk ligt volgens hem toch op het menselijke vlak: het inzetten van mensen. Vrijwel alle klanten met wie Pierik een onderhoudscontract had, zijn klant gebleven bij Reerink.

Twee verschillende disciplines

Schoonmaakwerkzaamheden en hovenierswerkzaamheden zijn hoe dan ook twee verschillende disciplines, meent voorzitter Rien van der Spek van branchevereniging VHG. Uiteraard kan hij zich goed voorstellen dat opdrachtgevers hiermee een voordeel denken te halen in het kader van efficiëntie en contactpersonen. 'Of dit samengaan een goede zaak is of niet, ligt eraan hoe je dit als bedrijf aanpakt. Als je schoonmaken en hovenieren als twee aparte disciplines blijft zien, kan het prima. Maar als je deze teveel laat integreren, ligt

het anders. Dan heb je ook andere mensen nodig. Kijk, in een kantoor doe je het licht aan en je kunt gaan werken. Hoveniers hebben te maken met droog weer, nat weer, warmte en kou; allerlei condities waardoor je werkzaamheden op een andere manier moeten worden uitgevoerd.'

Maar met deze condities hebben glazenwassers ook te maken, zegt Reerink. 'Ik vind de werkomstandigheden in veel opzichten op elkaar lijken; ze kunnen in elkaar overlopen. Onze jongens zitten gewoon aan dezelfde tafel; de ene krijgt glasbonnen, de ander krijgt groenbonnen. Het zijn misschien twee aparte disciplines, maar bij ons vormen ze één geheel. Het gaat op in de groep; we zijn één team.'

Als autonoom bedrijf blijven opereren

Op 9 juli nam facilitair dienstverlener Vebego Brouwers Groenaanemers over, een op duurzaamheid gericht familiebedrijf met 106 medewerkers, dat vooral actief is in een regio waarin Vebego nog ondervertegenwoordigd was. Dit is van oorsprong een Limburgs familiebedrijf, actief in vier landen met 102 bedrijven en joint ventures. Met de overname versterkt Vebego zijn positie in de landelijke top vijf van groenbedrijven. Brouwers Groenaanemers blijft volgens directeur Ronald Kusters zelfstandig onder de huidige naam opereren en de medewerkers blijven in dienst. 'Van origine zijn wij een familiebedrijf; hier heerst bij wijze van spreken een sterke familieband onder de collega's. Er is veel collegialiteit. Bij de overname was dit ook het uitgangspunt: we houden deze collegialiteit overeind en blijven als autonoom bedrijf opereren.'

Vebego had volgens Kusters interesse voor Brouwers Groenaanemers, omdat dit groenbedrijf in de branche een toonaangevende speler is die inzet op kennis. 'Ik denk dat wij vaktechnisch zeer bekwaam zijn en een goede partner. Maar als ik heel eerlijk ben, zijn er bij ons wel bedrijfsprocessen die geprofessionaliseerd kunnen worden. Zo moet ieder bedrijf bijvoorbeeld de AVG-wet regelen en bij ons ging dat nog wat moeizaam. Binnen de club van Vebego hebben ze daarvoor een eigen projectgroep; die kan ons perfect instrueren over de do's en don'ts vanwege de AVG.'

Professionaliseren

Vebego wil zijn groeipositie versterken en Brouwers Groenaanemers wil door het samengaan met Vebego vooral bepaalde dingen in zijn organisatie professionaliseren. Eén en één is twee, maar veel zaken blijven dus gewoon zoals ze nu zijn.



Arjan Reerink

Kusters: 'We willen niet dat er veel dingen veranderen voor het personeel. Wij streven naar lachende klanten, maar dat willen we bewerkstelligen met lachend personeel. Daarom is het ook in ons belang om met Vebego samen te werken. Vebego kent de wegen op de arbeidsmarkt beter en is ook in het sociale domein actief. Hiervan kunnen wij ook profiteren.

De familiale sfeer moet echter overeind blijven, vindt Kusters. 'Want als medewerkers niet tevreden zijn, heb je ook geen tevreden klanten.'

Eigen ecologen

Met deze overname zit het wel snor, volgens Kusters. Als er negatieve kanten aan zouden zitten, van welke aard dan ook, zou Kusters nooit met Vebego in zee zijn gegaan. 'Kijk, ik neem een behoorlijk risico, ook in financieel opzicht, door met Vebego samen te gaan. En waarom zou je een risico nemen als je er geen vertrouwen in hebt?' Vebego krijgt tachtig procent van de aandelen, maar Kusters blijft directeur, zodat de dagelijkse leiding in zijn handen blijft. Hij houdt een aandelenpakket van twintig procent. 'Vebego heeft inmiddels veel meer groenbedrijven, maar bij ons is specifieke kennis aanwezig die deze andere bedrijven niet hebben. Op ecologisch gebied zijn wij een toonaangevende partij in Nederland. Wij hebben eigen ecologen in dienst, wat uniek is, en adviseren op het gebied van natuurwetgeving. Onze mensen worden ook getraind in het herkennen van beschermde planten- en diersoorten. En mochten ze die in de praktijk tegenkomen, dan is er een speciale ploeg die ecologische beheer- en aanlegwerkzaamheden



Rien van der Spek

kan uitvoeren. Wij hebben ook een machinepark dat specifiek hiervoor is aangeschaft en aangepast.' Welke zaken worden op termijn steeds belangrijker in de openbare ruimte? Brouwers Groenaannemers heeft veel affiniteit met duurzaamheid en klimaatadaptie, omdat het bedrijf veel met ecologie bezig is. Op dit gebied kan Vebego dus veel kennis binnenhalen en zijn eigen groenbedrijven versterken, stelt Kusters. 'Dit versterkt de andere bedrijven van Vebego weer, die andere specialismes hebben, en daarvan kunnen wij weer gebruikmaken. Zaken als hrm, administratie en automatisering kunnen wij bij Vebego halen.'

Trend?

Het mes snijdt dus aan twee kanten. Kusters: 'Maar de dagelijkse leiding blijft in mijn handen. Er zal ook bijna niets veranderen voor ons personeel. De dingen die gaan komen, zijn veranderingen die al op stapel stonden vóór de overname. Vebego is positief en wij zijn dat ook. We hebben er zin in.' Kun je nu spreken van een trend als het gaat om overnames van groenbedrijven? Volgens Van der Spek zal het zo'n vaart niet lopen. 'Mogelijk komen er meer grote bedrijven die hun opdrachtgevers een totaalpakket willen aanbieden door het overnemen van hoveniersbedrijven inclusief medewerkers. Die hebben natuurlijk wel de vakkennis, maar als schoonmaakorganisatie bedrijf je toch een heel andere tak van sport. Andersom zie ik niet gauw gebeuren dat hoveniersbedrijven schoonmaakorganisaties overnemen. Ik wil niets negatiefs zeggen over schoonmaakbedrijven, maar het hoveniersvak vereist veel en totaal andere vakkennis; dat moet goed in de gaten worden gehouden. Voor



Ronald Kusters

de buitenruimte heb je ook te maken met andere contracten dan voor schoonmaakwerkzaamheden in de binnenruimte. Ik denk dat zoiets alleen is weggelegd voor heel grote bedrijven zoals Vebego, maar niet voor middelgrote en kleine bedrijven.'

Regionale partij

Vebego is dan wel een groot bedrijf, maar Van der Spek denkt niet dat deze dienstverlener nu een grote concurrent wordt voor de hoveniersmarkt. Of een overname succesvol wordt, heeft natuurlijk te maken met het management. 'Hoe wordt het bedrijf aangestuurd? Dat is belangrijk, of je nu auto's verkoopt, schoonmaakt of hovenier bent.' Als ondernemer kan Reerink dit alleen maar beamen. 'Een oude klant keerde bij ons terug, omdat hij twee maanden had zitten wachten op een groenbedrijf dat een opdracht had gekregen. Het bedrijf kwam maar niet. Daarop had hij ons maar weer gebeld en twee weken later was de opdracht klaar. Hier maakte het dus niet zozeer uit of wij een specifiek groenbedrijf zijn of niet. Het ging er vooral om dat wij regionaal werken en een allround bedrijf zijn, dat snel kan reageren. Het desbetreffende groenbedrijf deed ook Europese aanbestedingen, maar dat zullen wij niet doen. Dat zie ik toch als twee aparte takken van sport: een grote onderneming die specifiek het groen doet, en wij als regionale partij die het groen erbij pakt.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/27147/poetsen-en-planten