



Heijmans Rosmalen verkoopt groen en golf via managementbuy-out

**Gerard van der Werf en Frans Reulink:
'Wij zitten korter op de bal als directie'**

Twee zittende managers hebben het bedrijfsonderdeel groen & golf van Heijmans in Rosmalen overgenomen. Dit zijn Gerard van der Werf en Frans Reulink. Directeur Jos Opdam blijft werkzaam bij de sporttak van Heijmans. Het nieuwe bedrijf gaat verder onder de oude naam De Enk Groen & Golf.

Auteur Hein van Iersel

Iets over jullie zelf?

Op dit moment zijn wij beiden bedrijfsleider bij het onderdeel sport en groen van Heijmans Wegen. In het nieuwe bedrijf, dat door ons samen is opgericht, vormen wij met onze financiële man Stan Moerkes het directieteam.

Moedige stap. Wie durft dat in deze tijd?

Wij durven dat in deze tijd en niet zonder reden. De activiteiten die wij van Heijmans overnemen, zijn uitermate gezond. We hebben mooie referentiewerken gemaakt en mooie opdrachten in de orderportefeuille. De medewerkers die met

ons overgaan naar het nieuwe bedrijf, werken met veel passie en zijn uiterst vakkundig. Samen met deze mensen willen wij dit voortzetten en nog vele mooie en aansprekende projecten maken en onderhouden. Deze meerwaarde wordt door klanten steeds meer gewaardeerd. Wij zijn overtuigd van een mooie en gezonde toekomst voor ons bedrijf.

Hoe gaat het nieuwe bedrijf eruitzien en waar gaan jullie je vestigen?

Ons bedrijf blijft zich, net als nu, focussen op aanleg en onderhoud van groenvoorzieningen,

daktuinen, terreininrichtingen en golfbanen. Met ingang van 1 april, als wij ons gevestigd hebben in Renkum, hebben wij ruim 100 vaste medewerkers in dienst. In het seizoen huren wij daarbij een flexibele schil in van 60 tot 70 seizoenmedewerkers. Met deze 170 medewerkers bouwen en onderhouden wij de projecten in de disciplines zoals eerder beschreven. De verhouding groen/golf is 70/30. Als het gaat om onderhoud en beheer/aanleg, dan is de verhouding 60/40. Met name door dit hoge percentage (60%) groen- en golfonderhoudscontracten is er een stabiele basis voor ons bedrijf.



De organisatie blijft vertrouwd; de mensen die bij onze klanten komen, blijven de vertrouwde gezichten. Veranderingen zullen zich vooral afspelen rondom processen en procedures.

Wat gaan jullie precies doen? Jullie zijn beroemd geworden met innovaties als beeldbestek voor golf en 'Zorgeloos groen'. Wat komt daar nog meer bij?

Voor zover we al niet beroemd waren om onze innovaties, zoals beeldbestek voor golfbaanonderhoud, ons Zorgeloos groen-concept en onze autonome maaimachines voor golf, zal deze

trend verstrekt doorgezet worden. Wij voeren niet alleen heel mooie projecten uit op Paleis Het Loo te Apeldoorn, bij Visio te Breda en in Park Berg en Bos te Apeldoorn, wij spannen ons ook in om, met opdrachtgevers en architecten, optimale aansluiting te vinden bij de gebruikers van het groen wat wij realiseren. Onze service en onze manier van ontzorgen van klanten staan hoog in het vaandel en dat gaan we verder uitbouwen. Bij ons krijgt de klant niet alleen een vakman, maar ook een ontzorgder. We zijn een bedrijf dat ervoor zorgt dat problemen en hiaten niet eens bekend worden bij de klant. Op het gebied van innovatie zullen wij investeren in diensten en zaken die bijdragen aan duurzaamheid. Specifiek gaat het dan om minder milieubelastend werken, cradle-to-cradle en methoden om ons groen gezond te houden met een minimaal gebruik van milieubelastende stoffen.

'Heijmans heeft de afgelopen jaren een strategische heroriëntatie doorgemaakt. Daar is uitgekomen dat Heijmans meer kennisgedreven wil zijn dan wij zijn'

Het politiek correcte antwoord is natuurlijk dat jullie niets gaan veranderen. Zal best kloppen, maar iedereen weet dat de rendementen de afgelopen jaren schraal waren.

De rendementen zijn niet groot in onze markten. Het is echter de kunst om wat je verdient met project A, niet weg te geven bij project B omdat je dat zo graag wilt hebben, om welke reden dan ook. Wij sturen op marge en niet op omzet. Dit hebben wij bij Heijmans uitermate goed in ons DNA meegekregen. Als je op die wijze naar de markt kijkt en selectief bent met de projecten waarvoor je gaat in de werkverwervingsfase, dan kun je ook een gezonde organisatie overeind houden. Wat de vraag insinueert, klopt dus niet en is voor ons niet van toepassing. En wij gaan natuurlijk wel dingen veranderen. Wij zitten korter op de bal als directie, waardoor het aantal controleprocedures verminderd kan worden en onze uitvoeringsorganisatie vaker in het veld te vinden zal zijn dan voorheen.

Groen en golf is voor Heijmans dus geen core-business meer, maar waarom sport dan wel?

Heijmans ziet sport als corebusiness, omdat dit belangrijke *integrale* raakvlakken heeft met de civiele wereld van Heijmans Wegen en Heijmans Utiliteitsbouw. Dan kun je denken aan asfalt, beton, verlichting, infrastructuur zoals kabels en leidingen, en niet te vergeten de bouw van clubhuisaccommodaties.

Wat heeft deze buy-out te maken met de slechte resultaten van Heijmans Wegenbouw over 2013?

Wat je hiermee wilt insinueren, weten wij niet en onze managementbuy-out heeft dan ook een heel andere oorsprong. Heijmans NV heeft de afgelopen jaren een strategische heroriëntatie doorgemaakt. Daar is uitgekomen dat Heijmans meer kennisgedreven wil zijn dan wij zijn. Wij hebben ook nog veel capaciteit in eigen huis. Dit is de reden voor de managementbuy-out.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4458>