



Slim partneren betekent scherper schrijven en dus meer succes

Ceo Han Farwick: 'Samenwerken is niet moeilijk op het moment dat alles goed gaat en iedereen geld verdient'

Dit keer in het ceo-interview een ceo uit Twente aan het woord: Han Farwick van Farwick Groenspecialisten. Als je tijdens de voorbereiding van het interview wat rondbelt, vallen al gauw termen als *coming young man* en *rising star*.

Auteur: Hein van Iersel

Han Farwick is de vierde generatie ceo van een middelgroot Twents hoveniersbedrijf annex groenvoorziener. Het bedrijf heeft op dit moment 35 man op de payroll staan en is – heel bescheiden – weer aan het groeien na een saneringsronde, enkele jaren geleden. Het bedrijf is Twents, maar Farwick oogt dat zelf niet, ondanks het feit dat hij er geboren is. Wat ontbreekt, is in ieder geval de karakteristieke, wat knauwerige Twentse tongval, maar ook de rondborstigheid die Twentenaren met Brabanders gemeen hebben. Farwick oogt meer – en zo typeert hij zichzelf later ook – als een bedrijfsman, meer een koel analyserende ondernemer dan een hovener die voor de bloemetjes en de bijtjes gaat. Het ontbreken van een Twentse identiteit heeft alles te maken met Farwicks carrière. Als achttienjarige verliet hij Twente om op Larenstein te gaan studeren. Na zijn studie kon hij bij Binder Groenprojecten in het Rotterdamse aan de slag, waar hij naar eigen zeggen het vak heeft geleerd. Farwick: 'Ik ben nu echt eigen baas, maar bij Binder Groenprojecten voelde ik mij niet minder verantwoordelijk.' Tijdens zijn dertienjarige verblijf in het westen, inclusief trouwen en de geboorte van het eerste kind, bleven de roots en het familiebedrijf wel trekken. Hoewel Farwick er naar eigen zeggen ook steeds rekening mee had gehouden dat hij niet meer terug naar Twente zou komen en dat het 115 jaar oude familiebedrijf verkocht zou worden aan derden. In 2010 werd dan toch de knoop doorgemaakt en besloot Han Farwick het bedrijf van zijn vader over te nemen.

Farwick: 'Een familiebedrijf overnemen is altijd gezeur, omdat privé en zakelijk door elkaar lopen. Als koper wil je zo weinig mogelijk betalen, maar binnen een familie is dat ingewikkeld. Dat was een hectische periode: binnen een week had ik mijn huis in het westen te koop gezet, een huis in Twente gekocht en getekend voor de overdracht van het bedrijf. Niet veel later werd mijn vrouw zwanger van onze tweede, dus privé ook alle hens aan dek.'

Vader en zoon

Vader Farwick was duidelijk een ander type ondernemer dan Han Farwick: 'Geef mijn vader een potlood en hij maakt de mooiste en meest creatieve tuinontwerpen. Ik bezit die gave niet. Ik ben meer een bedrijfsman, altijd op zoek naar manieren om het bedrijf efficiënter en slimmer te organiseren.' Wellicht tekenend hiervoor is de manier waarop de overdracht plaatsvond. Vader Farwick ging met pensioen op exact dezelfde dag

dat Han Farwick aantrad als directeur. Farwick: 'Mijn vader komt nog wel op het bedrijf, maar bemoeit zich eigenlijk nergens meer mee.'

'Een van de deelnemingen is U-space, dat kant-en-klare en niet vergunningsplichtige woonunits levert aan particulieren en bedrijven'

Crisis

Farwick beschrijft hoe hij na de overname optrad: eerst een tijdje aanzien en daarna in actie komen. Farwick: 'Ik trof het bedrijf midden in crisistijd aan en mijn eerste doel was om de efficiency te vergroten. Dat heeft ertoe geleid dat we van ongeveer de helft van onze overhead afscheid hebben genomen.' Daarnaast heeft Farwick ook gewerkt aan de implementatie van Groenvision-software binnen het bedrijf. Een andere manier om efficiënter te werken, is het toepassen van track & trace. Alle auto's van Farwick Groenspecialisten zijn voorzien van gps. Bij een snelle klus weet de planner dus precies wie het dichtst in de buurt is. Ook wordt er beter gekeken naar wie waar woont. Van oudsher was het de gewoonte dat iedereen vanuit de hoofdvesting naar zijn klus reed. Dat gebeurt niet meer. Farwick: 'Niet iedereen vindt dat leuk, natuurlijk, maar het levert zo veel extra efficiency

op. Medewerkers uit bijvoorbeeld Hengelo reden vanuit Hengelo naar ons hoofdkantoor, om daarna opnieuw te vertrekken naar Hengelo. En 's avonds in omgekeerde richting.'

Wauw

Voor het Thales-project, waar Farwick mij heeft uitgenodigd, kan alleen maar het oordeel 'wauw' gelden. Het hightech elektronicabedrijf Thales is met enkele duizenden medewerkers een van de grotere werkgevers van de regio. Het bedrijf staat voor de enorme uitdaging dat het de komende periode aantrekkelijk moet blijven voor hoog opgeleide medewerkers, die even makkelijk in Amsterdam, London of Berlijn aan de slag kunnen. Een van de wapens die daarvoor ingezet worden, is de ombouw van het oude, achterhaald ogende bedrijfsterrein tot een hypermoderne campus met daarbij behorend park. Voor Farwick is deze opdracht een buitenkans, die hij na een zware selectie van een aantal gevestigde-orde-bedrijven als BTL, Donker en Van Ginkel heeft gewonnen. Farwick: 'Toen deze opdracht op de markt kwam, zijn we daar echt voor gegaan. Maar niet tegen iedere prijs, natuurlijk.' Al snel werden twee van de vier aanbidders terzijde geschoven op basis van prijs. Daarna werd de selectie niet verder gevoerd op prijs, maar op plan van aanpak en suggesties om het werk slimmer en beter uit te voeren. Een competitie die het bedrijf won, onder andere met het idee om de 4500 meter grote centrale vijver met klei in plaats van met folie uit te voeren, en verder



Centrale eiland in de Thales campustuin met op de achtergrond de testtoren waar de radarapparatuur van Thales getest wordt.



Als ik het campustuin bezoek is de officiële opening net achter de rug. Hiervoor waren de net niet helemaal maatvaste hardsteen zitelementen die in regie geleverd waren alvast maar geplaatst. Op de foto worden de elementen verwijderd om maatvast te maken. Bomen als hier een groepje van onderaf geveerde beuken zijn belangrijk in het MTD ontwerp van het Thales campuspark. Het park moet meteen vanaf dag een volwassen aanblik geven.

door de paden met asfalt aan te leggen in plaats van met halfverharding. Beide suggesties zouden prijsverlagend en kwaliteitsverhogend hebben gewerkt. Een ander aspect waarmee Farwick zich voor dit project in de kijker kon spelen, was het creëren van een eigen beveiligde ingang tot het terrein voor de duur van de bouw. Farwick: 'Dat scheelde ons veel geld en tijd, terwijl de opdrachtgever minimale overlast ondervond van smerige toegangswegen. Daarnaast hadden wij een goede oplossing voor de vervuilde grond die vrijkwam bij het ontgraven van de vijver.'

'Gevolg daarvan is dat tuin- en landschapsarchitecten met een grote boog om ons heen gingen'

Klei

Farwick: 'Alleen al de vijver scheelde circa tienduizend euro. Wij hebben het voordeel dat wij heel nauw hebben samengewerkt met onze infrapartner Van Heteren, die het bouwen van vijvers en watergangen goed beheerst. Feitelijk is het niet veel meer dan stucen met een kraanbak. Je moet door het afstrijken van de twintig centimeter dikke kleilaag zorgen dat de bodem waterdicht wordt. Een ander voordeel van bouwen met klei is dat je een veel mooiere overgang kunt maken dan met folie.'

Het werk binnenhalen

De manier waarop met infrapartner Van Heteren werd samengewerkt, is typerend voor de aanpak van Farwick. Farwick is hoofdaannemer en het zou gebruikelijk zijn als hij een opslag hanteert voor het werk van onderaannemers. Dat geldt niet voor Van Heteren. Zijn kosten worden een op een doorgefactureerd, zonder opslag, waarbij Farwick wel verantwoordelijk is voor het eindresultaat en garantie moet geven. Logisch dus dat het bedrijf op deze manier niet met iedere onderaannemer werkt. Er moet over en weer sprake zijn van vertrouwen. Han Farwick: 'In mijn tijd bij Binder werkten wij ook vaak als onderaannemer, bijvoorbeeld onder een dakdekkersbedrijf. Dan verloren zij een project omdat ze een opslag van 25 procent op onze prijs hadden gezet. Dat helpt natuurlijk niet. Mijn primaire doel moet zijn om de eigen mensen op een goede manier aan het werk te houden. Op onze manier schrijf je scherp in en heb je een hogere scoringskans.' Samenwerken is niet moeilijk, aldus Farwick. Tenminste op het moment dat alles goed gaat en iedereen geld verdient. Maar dat is natuurlijk een illusie. Er gaan ook dingen mis en ook dan moet je op elkaar kunnen vertrouwen. Naast de samenwerking met Van Heteren werkt Farwick zo ook met een aantal tuin- en landschapsarchitecten. Han Farwick: 'In de tijd van mijn vader hadden we een eigen ontwerpafdeling. Gevolg daarvan was dat de lokale tuin- en

landschapsarchitecten met een grote boog om ons heen liepen. Dat wilde ik graag veranderen. We hebben nu een netwerk van architecten met wie we vaker werken, en afhankelijk van de aard van de klus halen wij er een ontwerper bij.' Het belangrijkste is volgens Farwick dat je elkaar als partners ook kunt helpen. 'Infrapartner Van Heteren bijvoorbeeld heeft ook hoveniersklussen, en daar worden wij weer bij betrokken.'

'Ik ben meer een bedrijfsman, die altijd op zoek is naar manieren om het bedrijf efficiënter en slimmer te organiseren'

MTD

Bij het Thales-project is overigens geen sprake van samenwerking met een landschapsarchitect. Deze campustuin is ontworpen door MTD uit Den Bosch. Farwick zegt weinig over de samenwerking met deze partij, maar tussen de regels door kun je wel iets te weten komen. Farwick heeft het Thales-project in één keer afgeprijsd. Ruimte voor meerwerk was er daarom niet of nauwelijks, ook als de aannemer en architect van mening verschilden over de precieze uitvoering en kwaliteit.

Ik wijs tijdens mijn wandeling over de campus





Bomen als hier een groepje van onderaf geveerde beuken zijn belangrijk in het MTD ontwerp van het Thales campuspark. Het park moet meteen vanaf dag een een volwassen aanblik geven.

een groepje van onderaf geveerde beuken aan met de vraag. Wij heeft die nu geleverd? Achter deze beuken zit overduidelijk een verhaal, want Farwick reageert verrast. 'Waarom vraag je dat?' Later legt hij uit wat hier aan de hand is: 'Wij hadden alle bomen in het project volgens de RAW systematiek afgeprijsd. MTD wilde echter



inspraak in de bijzondere bomen, en daar wij geen rekening mee gehouden. Dat was wel een twistpunt. Gelukkig zijn we daar goed uit gekomen.

Ondernemer

Inmiddels is Farwick naast directeur en eigenaar van Farwick Groenprojecten ook betrokken bij een aantal andere ondernemingen. Een van die bedrijven is U-Space, dat kant-en-klare en niet-vergunningsplichtige woonunits levert aan particulieren en bedrijven. Deze huisjes kunnen gebruikt worden als thuiswerkplek, mantelzorgverblijf of atelier. Farwick: 'Door een slimme bouwmethode te kiezen zijn onze gebouwtjes niet vergunningsplichtig. Dat doen we onder andere door het toepassen van een schroeffundatie.' Farwick beseft dat het bouwen en plaatsen van deze woonunits misschien een bijzondere activiteit is voor een hoveniersbedrijf. Anderzijds moet bij iedereen waar deze units worden geplaatst, ook wel iets in de tuin gedaan worden. Voor deze luxe woonunits zou volgens Farwick een grote markt zijn, onder particulieren, maar ook onder bedrijven. 'Wij onderhandelen nu met een bank over grotere aantallen, die ingezet worden als thuiswerkplek voor medewerkers. Dat is goedkoper dan een auto van de zaak. En de woonunits zijn representatief genoeg om klanten in te ontvangen.'

Een tweede activiteit waar Farwick als aandeelhouder bij betrokken is, is RGVO plus. RVGO staat voor 'resultaatgericht vastgoedonderhoud'. Farwick is betrokken bij een bedrijf dat een app en een softwarepakket heeft ontwikkeld voor beheerders van vastgoedprojecten, zoals gemeentes en woningbouwcorporaties. Het pakket biedt klanten de mogelijkheid om onderhoudsbudgetten over disciplines en panden te verdelen en de voortgang van onderhoudsprojecten digitaal te volgen. Farwick over zijn motivatie om hieraan deel te nemen: 'Wij zijn het enige groenbedrijf dat hierbij betrokken is. Ik ben ervan overtuigd dat innovatie het enige middel is om onze zakelijke klanten te verrassen. En daardoor in gesprek te komen over andere aspecten van groenvoorziening dan alleen de kostprijs van onze dienstverlening.'

Ambitie

Hoe ziet hij de toekomst en wat wil hij nog bereiken? Een landelijke speler wil Farwick niet worden, maar hij gaat wel voor groei. Daarom heeft het bedrijf dit jaar een commercieel manager aangesteld, die zich gaat richten op acquisitie. Groei moet er onder andere komen door het vergroten van het werkgebied: grofweg een straal van één uur rijden rondom het thuishonk. Dat betekent ook aanwezigheid in Duitsland. Dat laatste is overigens nog niet zo gemakkelijk, door een groot aantal bureaucratische voorwaarden waar het bedrijf dan aan moet voldoen. Inmiddels zijn al die barrières overigens geslecht en kan er ook geworven worden voor klussen in Duitsland.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4684