



## Jacco Meijerhof: 'Ik ben niet bang om toe te geven wanneer ik fout zit of iets niet weet'

**Genomineerde Fieldmanager of the Year wil markt veroveren met transparantie en hard werken**

Een allrounder. Een ondernemer. Een doorzetter. Een gedreven, harde werker. Jacco Meijerhof boorde een gat in de markt aan met zijn bedrijf Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek en holt nu hard om de forse groei bij te benen met investeringen in mens en materieel. De directeur maakt lange dagen, maar met zijn twee bedrijven – hij heeft ook een adviesbureau – gaat het hem voor de wind.

Auteur: Santi Raats



Jacco Meijerhof is werkzaam bij Hofmeijer. Beetje verwarrend, want je zou door de overeenkomstige naamklanken denken dat zijn verbintenis aan het loonbedrijf een familieaangelegenheid is, maar dat is niet het geval. Puur toeval.

#### Begonnen met grijs

Meijerhofs scholingsachtergrond bestond uit de machine-opleiding en grond-, weg- en waterbouw. 'Ik wilde als kind altijd boer worden, maar mijn ouders hadden geen boerderij, dus die droom ging voorbij', vertelt Meijerhof. Na tien jaar op de kraan gewerkt te hebben bij Hofmeijer Loonwerk en Grondverzet kreeg hij de kans om sportvelden aan te leggen bij Tuin- en Cultuurtechnisch bureau De Enk. Enkele jaren later ging de praktijkman aan de slag bij adviesbureau ASC Sports & Water en leerde daar de pen hanteren. In 2009 begon Meijerhof weer een paar dagen per week te werken voor zijn 'oude liefde' Hofmeijer. Rond de jaarwisseling 2010/2011 kreeg Meijerhof de kans van zijn huidige compagnon Herbert Hofmeijer om een tak civiel- en cultuurtechniek te starten.

#### Besmet met het sportvirus

Waar heeft Meijerhof, die uit de grijze hoek kwam, zijn cultuurtechnische kennis opgedaan? Volgens hemzelf is die per toeval om de hoek komen kijken. 'Bij Tuin- en Cultuurtechnisch bureau De Enk was het de bedoeling dat ik aan de slag ging met civiel werk. Maar de klus werd door procedurele fouten opgeschort. Het bedrijf had echter veel werk aangenomen in de sport. Dus mijn eerste klus bestond uit de aanleg van een sportveld en de daaropvolgende maanden heb ik alleen nog maar sportvelden aangelegd, onder andere in de gemeenten Wassenaar, Beverwijk en Amsterdam. Vanaf dat moment werd ik besmet met het sportvirus: ik raakte totaal gebiologeerd door bouwwijzen, constructies en met name bepaalde aspecten van constructies, zoals een afwateringssysteem.' Bij De Enk vond ook grote kennisoverdracht plaats van de oudere op de jongere generatie. 'Jans van der Veen en Bart Elissen waren mijn voorbeelden. Zij namen de jonge honden zoals ik op sleeptouw.'

Bij ASC Sports & Water raakte Meijerhof vervolgens gebiologeerd door het adviesvirus. 'Ik kreeg er groot begrip voor schrijvers', lacht Meijerhof. 'Als uitvoerder mopperde ik wel eens op een bestekschrijver en als aannemer keek ik nog wel eens wat op tegen adviseurs neer. Wanneer een

situatie op tekening niet correspondeerde met het bestek, dacht ik vaak: Hoe moeilijk kan het zijn? Toen ik bij het adviesbureau aan de slag ging, kwam ik erachter dat de werkvoorbereiding inderdaad geen sinecure is! Als de tekening klaar is, belt de opdrachtgever dat er aanpassingen moeten worden gedaan. Maar als die veranderingen worden doorgevoerd, is het gevolg bijvoorbeeld dat elders een paadje breder gemaakt moet worden, of dat het geplande hekje moet verhuizen naar een andere plek. Of het aantal vierkante meters tegels is aangepast, maar de cunetgrootte is daarbij niet veranderd.'

## 'Ik kreeg er groot begrip voor bestekschrijvers'

#### Leren rapporten schrijven

Piet Kranendonk leerde Meijerhof rapporten schrijven. In het begin dacht Meijerhof nog wel eens dat een rapport 'af' was zodra hij een half A4'tje had beschreven. "'Beetje summier", lachte Kranendonk dan', aldus Meijerhof. 'Kranendonk maakte daar drie pagina's van. Het duurde een half jaar voordat ik had geleerd om een simpel tekstdocument op te stellen. Het was alsof ik opnieuw als klein jongetje in de basisschoolbank zat: met rode stift stonden de correcties in de documenten die ik had geschreven.' Op zich liet Meijerhof zich buiten ten volle gelden; alle toezichtklussen kwamen naar hem toe, rapporten

schrijven deed hij er gestaag naast. Meijerhof: 'Op een gegeven moment viel het kwartje en kreeg ik er een gevoel bij om rapportages te schrijven.' Een allround fieldmanager was geboren.

#### Voor zichzelf beginnen met Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek

Meijerhof koesterde al geruime tijd de wens om voor zichzelf te beginnen en om op die manier niet alleen zelf de wagen te trekken, maar ook de vrucht van eigen werk te kunnen plukken. Hij ging, oorspronkelijk voor een dag in de week, weer aan de slag bij Hofmeijer, waar hij als jongeman was begonnen als kraanmachinist. Dat mondde echter uit in soms 70- of 80-urige werkweken en hij besloot de overstap naar Hofmeijer volledig te maken. 'Ik kende de mensen bij Hofmeijer. Het is een heel fijn bedrijf, met personeel dat in elkaar geïnteresseerd is en affiniteit heeft met het vak', verklaart hij de keuze van de overstap. Een andere reden om volledig over te gaan, was zijn voorstel aan Herbert Hofmeijer om een nieuwe poot voor aanleg en onderhoud van sportvelden op te richten, waarvan Meijerhof zelf eigenaar zou worden. Die kans kreeg hij en greep hij met beide handen aan.

Meijerhof: 'Deze zet, eind 2011, begin 2012, heeft het loon- en grondverzetbedrijf een gigantische boost gegeven.' Met zijn oude werkgever Heijmans, waarmee hij nog op prima voet staat,



sloot hij in oktober 2011 de perfecte deal: hij nam het onderhoudsmaterieel van Heijmans Sport en Groen over. Het materiaaloutsourcplan had bij Heijmans nota bene in de koker gezeten van de toenmalige bedrijfsleider. Jacco Meijerhof had het idee al eens nader uitgewerkt toen hij er nog werkte. 'Ik had die wens bij Heijmans uitgesproken, maar wilde bij Hofmeijer geen concurrent worden van Heijmans, die onze eigen klant was en nog steeds is. Maar Heijmans kwam zelf met het voorstel. Dat was een fantastisch begin voor Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek BV.'

## 'Oud-werkgever Heijmans kwam zelf met het voorstel zijn materiaal aan Meijerhof te outsourcen'

### Explosieve groei

Onder andere met de spiraalrotormaaier begon Meijerhof sportvelden in de omgeving te maaien. Dat waren er enkele op het moment dat Fieldmanager begin 2011 daarover een



Jarno Brouwer, de allereerste werknemer van Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek.

reportage maakte. De enige werknemer die in dienst was, Jarno Brouwer, bestuurde toen de klepelmaaier. Inmiddels heeft het bedrijf drie man in vaste dienst voor de buitensport en in het seizoen tien man buiten aan het werk. Zij verzorgen het onderhoud van zestig velden in de regio Gelderland, onder andere ook het Oranje-trainingsveld, gelegen bij het Golden Tulip hotel Victoria te Hoenderloo. Hofmeijer bewerkt zo'n vijftien velden per jaar met de Fieldtopmaker, zo regelmatig dat de machine na twee jaar al toe was aan een nieuwe transportband. 'We hebben een gat in de markt aangeboord', glundert Meijerhof. 'In onze regio zat nog geen cultuurtechnisch en specialistisch bedrijf dat zich onder andere op hoogwaardige sportvelden richt.' Orders en kansen namen hand over hand toe. Vijf trekkers zijn constant bezig voor de sportvelden. Er is flink aan de weg getimmerd met investeringen in gps-installaties op twee grondverzetmachines. Op kantoor zitten naast Jacco Meijerhof inmiddels een calculator/werkvoorbereider, een autocad-tekenaar/werkvoorbereider, een projectleider, een uitvoerder en een assistent-uitvoerder. Meijerhof grinnikt: 'Hoezo crisis?' Hofmeijer Civiel- en Cultuurtechniek is volgens Meijerhof prijstechnisch een middenmoter, maar bij Emvi-aanbestedingen zet het bedrijf de concurrentie regelmatig op afstand door het indienen van goede risicodossiers en een goed plan van aanpak. 'We kunnen allerlei tekeningen verschaffen, ook in 3D. We doen graag mee in aanbestedingen waarin UAV GC wordt gevraagd, meer dan alleen de laagste prijs.'

### Werkdruk

Soms haalt de groei Meijerhof wel eens in: 'Ik heb nooit goed beseft hoe snel de bedrijfsgroei ging en dat je als gevolg daarvan snel moet opschakelen, lef moet hebben om door te pakken en op tijd moet investeren in materieel en goede mensen.' Hij werkt nog steeds 70 of 80 uur per week, zeker in het seizoen. Naar eigen zeggen kan zijn vrouw vertellen dat ze daar niet altijd vrolijk van wordt. De bedrijfsdirecteur moet door de groei steeds vaker zaken delegeren. Soms is dat nog wel moeilijk, maar het is onherroepelijk nodig bij deze bedrijfsgroei. Feitelijk is hij helemaal niet bang om de top-down benadering af te wisselen met bottom-up werkwijzen. Vandaar dat hij dit jaar Wilbert Hogewey vanuit Arcadis – zowel assistent-uitvoerder als projectleider – heeft aangetrokken. 'Hij is een echte rechterhand, een ervaren projectleider die mij veel werk uit handen neemt', denkt

Meijerhof. 'Wilbert neemt nu al veel projecten en bouwvergaderingen op zich. Ook is er structuur aangebracht binnen het bedrijf door wekelijks werkoverleg over calculaties, het opstellen van de werkvoorbereiding en het doornemen van het plan van aanpak met de buitenmensen. Daarbij is het belangrijk dat er boven tafel komt hoe de buitenmensen tegen het plan van aanpak aankijken, welke oplossingen zij zouden kiezen en waarom.'

## 'Mooi om te zien dat de mensen om me heen groeien'

### Adviesbureau

Wellicht een tweede verwarring naast de naamsverwarring Meijerhof-Hofmeijer kan zijn dat Jacco Meijerhof naast het cultuurtechnische bedrijf ook een succesvol adviesbureau draait, geheten 'Raacc Adviesbureau voor civiel-, sport- en cultuurtechniek', eveneens begin 2011 opgericht. Als adviseur begeleidt hij in het beheer zo'n dertig natuurgrasvelden, twintig kunstgrasvelden en verschillende sportvloeren zoals een schaats- en skeelerbaan. 'Ik profileer me in de regio liever niet als adviseur, om elke indruk te vermijden dat ik als slager mijn eigen vlees zou keuren. Grote jongens zoals Grontmij, Arcadis en Antea hebben natuurlijk ook allemaal een adviesbureau, maar zij hebben meer personeel om de scheiding zichtbaar te kunnen maken. Landelijk treed ik wel als adviseur naar voren', legt Meijerhof uit. Er blijven nieuwe werelden voor hem opengaan. 'Als adviseur voor de gemeente Almere schuif ik aan bij de Big 7-gemeenten, die momenteel vaak spreken over de ontwikkeling van kunstgras. Ik ben mezelf nu aan het specialiseren in dit onderwerp en productkennis aan het vergaren.'

### Leren en blijven leren

Meijerhof is ondernemer op het gebied van sportvelden, maar is met name geïnteresseerd in de mensen om zich heen. 'Ik zou daarom niet alleen werkzaam willen zijn als adviesbureau; dan zou ik te veel alleen zijn. Ik houd ervan om mensen aan te sturen en aan te moedigen en positieve energie over te dragen voor "een vak"; dat hoeft niet eens sport of sportvelden te zijn, maar enthousiasme voor alle facetten die bij werken komen kijken.' Helaas kan hij niet meer meewerken buiten; de overige zaken in de bedrijfsvoering eisen zijn volledige aandacht. 'Jammer, maar er is een





keerzijde aan deze medaille. Het is mooi om de laatste paar jaar te zien en ervaren dat de mensen om me heen groeien, dat mijn input niet aan dovemansoren was gericht. Als ik complimenten krijg van een gemeente dat de doelgebieden "er nog nooit zo mooi bij hebben gelegen", weet ik dat mijn mensen hun werk uitstekend doen, ook al heb ik die velden zelf niet meer gezien.'

Meijerhof is ook niet bang om zelf te blijven leren van zijn omgeving. 'Ik heb een grote kennissenkring. Ik kan probleemloos bij alle oud-collega's te rade als ik me vergis in iets of als ik iets niet weet. Dat is in de haantjescultuur die in de sportwereld heerst, niet zo gangbaar. Vaak geven partijen elkaar de schuld; dat komt de kwaliteit van

de sportvelden niet ten goede. Ik heb er geen problemen mee om de schuld op me te nemen en te zeggen "ik zat fout", of "ik weet het niet", maar zal altijd oplossingsgericht blijven werken.'



**Henk Slotweg**

Lastig om niet iemand voor te trekken



**Stuur of twitter dit artikel door!**

Scan of ga naar:

[www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4819](http://www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-4819)



**VGR**  
Verschoor Almkerk  
VGR Groep  
Provincialeweg Zuid 51  
NL - 4286 LJ Almkerk  
T +31 183 401 306



Dakota: al 15 jaar top-bezanders





Win een reis naar de golfbeurs in de USA  
Neem contact met ons op voor de actie en voorwaarden.

- Bodem als basis
- Equipment
- Groen en Recreatie
- Biocentrum Altana



**WWW.VGR.NL**



**VGR**  
Verschoor Almkerk  
VGR Groep  
Provincialeweg Zuid 51  
NL - 4286 LJ Almkerk  
T +31 183 401 306



Dakota: al 15 jaar top-bezanders





Win een reis naar de golfbeurs in de USA  
Neem contact met ons op voor de actie en voorwaarden.

- Bodem als basis
- Equipment
- Groen en Recreatie
- Biocentrum Altana



**WWW.VGR.NL**