

LOONBEDRIJF P. ROMIJN & ZN

‘Niet afwachten tot ze jou bellen’

Loonbedrijf P. Romijn & Zn uit Lisse kwam tot stand in de tijd dat de mechanisatie in opmars was, in 1959. Piet Romijn begon met een Holder om narcissen uit te ploegen. Hij financierde deze investering met geld dat hij had geleend van zijn vriendin Lien, die later zijn vrouw werd. Veel van de klanten waarvoor Piet Romijn werkte, zijn nu ook nog klant bij zijn opvolger, zijn zoon Marco Romijn. ‘Als klanten tevreden zijn, is er geen reden om naar een ander te gaan.’

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

De vader van Piet Romijn had een bollenhandel op Engeland en een kleine kwekerij. Piet had dit bedrijf na het overlijden van zijn vader heel eenvoudig kunnen overnemen, maar daar lag niet echt zijn hart. “De mechanisatie was in die tijd in opmars en mijn vader vond die kant van het werk veel leuker”, vertelt Marco Romijn (46). “Hij leende geld van mijn moeder - ze waren toen nog niet getrouwd - om een Holder te kopen om narcissen uit te ploegen. Daarmee ging hij bij alle kwekers langs. Dat bleek een gouden greep, hij bouwde snel een klantenkring op.” Het machinepark breidde uit, zodat gezin en bedrijf moesten uitwijken naar een andere locatie. “Van de Meer en Houtstraat in Lisse verhuisden we naar de Julianastraat. Daar waren we gevestigd tot 1990.” Met de groei van het werk, groeide ook het personeelsbestand. “Op een gegeven moment had mijn vader vier medewerkers in dienst, hij bouwde een mooi bedrijf op.”

VRIJHEID

Marco hielp zijn vader zo nu en dan, maar het loonwerk kon hem op dat moment nog niet erg bekoren. “Ik volgde de MTS werktuigbouw en liep onder andere stage bij een machinefabriek, op een jachthaven en bij mijn vader. Gaandeweg kwam ik erachter dat binnenzitten niks is voor mij. Tijdens de stage bij mijn vader op het bedrijf kwam ik erachter dat ik daar veel vrijheid had en vaak op pad was. Dat beviel mij prima. Dus het kwartje viel alsnog. Zo ben ik in 1988 toch in de zaak gekomen. Een jaar later verhuisden we van de Julianastraat naar deze locatie, aan de Achterweg-Zuid in Lisse. Onze

vestiging in het centrum was intussen te klein geworden. Hier hebben we ruim een halve hectare tot onze beschikking. Vijf jaar geleden hebben we nog een nieuwe loods gebouwd.”

.....

‘Als je breed inzetbaar bent en goed werk levert, bouw je vertrouwen op bij een klant’

.....

Piet Romijn werd in 1992 ziek, herstelde zich weer, maar overleed uiteindelijk toch in 1997. Vanaf dat moment is het bedrijf volledig in handen van Marco. “Ik zag het wel een beetje aankomen. Toen mijn vader de eerste keer ziek werd, heb ik al de planning van hem overgenomen. In 1995 kwamen daar ook de financiën bij. Op het moment dat hij overleed, had hij dus al veel werk overgedragen. Toch is het even wennen om er opeens alleen voor te staan, je bent gewend dat je met elkaar kunt overleggen. Gelukkig was op dat moment Adrie nog bij ons in dienst, hij werkt hier inmiddels 29 jaar, een stabiele factor. Later heb ik Patrick als tweede fulltime medewerker aangenomen, we zijn nu dus met drie man en we zijn allemaal lekker aan het werk. Doordat we met zo’n klein team zijn, kunnen we snel schakelen en zijn we heel flexibel. Dat is wel zo prettig voor onze klanten.”

KANSEN

De inhoud van dat werk is wel veranderd. “We werken nog steeds voor bollenkwekers, voor

een aantal van hen werkte mijn vader al, zoals Leo van der Vlugt en Henk van Eeuwijk. Dan moet je denken aan werkzaamheden zoals planten, stro dekken en rooien. We hebben ook een aantal klanten in de vaste planten. Verder schakelt CNB ons in voor het land klaar maken en spuiten van de dahliashowtuin in Lisse. Adrie is op dit moment dahlialand aan het ploegen voor een aantal klanten terwijl Patrick land aan het spitten is voor de vaste planten. Na een lange winter, draait het op dit moment allemaal op volle toeren.” Het werk in de bollensector is de laatste jaren wel afgenomen, constateert Marco. “Op dit moment stabiliseert het, maar de komende tijd voorzie ik geen groei. Dan ga je toch eens om je heen kijken: waar liggen nog kansen en mogelijkheden? We zijn meer de hovenierskant opgegaan, wij doen tegenwoordig veel werk in de groenvoorziening. Zowel voor gemeenten en instellingen zoals de Mare Groep en Meerlanden als voor particulieren. Het werk varieert van het machinaal snoeien van plantsoenen en hagen tot spuitwerk en gazononderhoud. Zo hebben wij in het centrum van Lisse een plantsoen leeggehaald en nieuwe grond opgebracht.” Om optimaal werk te kunnen leveren, heeft Marco geïnvesteerd in zijn machinepark. “Het snoeien van hagen deden we eerst met de slootkantenmaaier, maar dat werd niet mooi. Dus hebben we geïnvesteerd in een speciale snoeimachine, dat werkt stukken beter.”

Als Marco ergens een kans ziet liggen, stapt hij er direct op af. “Je moet niet bij de telefoon gaan zitten wachten tot ze jou bellen, dat werkt niet. Ik volg het lokale nieuws goed en als ik in een van de krantjes iets lees over snoeiwerk of iets dergelijks, bel ik meteen de desbetreffende instantie. Dat werkt goed, dikwijls krijgen wij de klus. En als je eenmaal binnen bent, blijft het balletje wel rollen.” Het plegen van acquisitie is wellicht niet Marco’s grootste hobby - ‘het hoort er gewoon bij’ - maar als hij een nieuwe klus binnen haalt, is de voldoening groot. “Dat is altijd een lekker gevoel. En als klanten dan ook nog eens tevreden zijn over je werk waardoor ze bij je terugkomen, is dat helemaal mooi.” Over klantenbinding merkt Marco op: “Als je breed inzetbaar bent en goed werk levert, bouw je vertrouwen op bij een klant. En als hij tevreden is, is er niet zo snel een aanleiding om naar een ander te gaan.” Om klanten een zo breed mogelijk pakket te kunnen aanbieden, werkt Marco samen met collega’s. “Wij kunnen niet alles zelf, egaliseerwerk besteden we bijvoorbeeld uit. Zo zijn er wel meer klussen



Marco Romijn: 'We gaan ons steeds meer specialiseren'

waar grotere loonbedrijven in gespecialiseerd zijn. Wij werken bijvoorbeeld nog steeds op 1.50 meter omdat het voor ons niet rendabel is om over te schakelen naar 1.80 meter. Hebben we toch een klant die op 1.80 meter werkt, dan benaderen we daar een collega voor. De klant hoeft dan niet zelf op zoek naar een ander loonbedrijf voor dat deel van het werk." Marco ziet zijn collega-loonwerkers niet als concurrenten. "We hebben allemaal zo onze eigen klanten, we zitten elkaar niet in de weg."

SPECIALISEREN

De markt voor het werk in de groenvoorziening is niet heel groot. "Wij willen ons terrein dan ook gaan uitbreiden naar andere streken en onszelf verder specialiseren. Zo hebben we nu een cirkelzaagblad aangeschaft waarmee we dikkere takken kunnen zagen. Via een speciale kraanarm kunnen we bomen tot 7,5 hoog snoeien. Met dit soort investeringen verbreden we onze dienstverlening en kunnen we dus nog meer doen voor onze klanten." Het werk breidt zich ook steeds meer uit in de richting

van particuliere opdrachten. "Dat is wat kleinschaliger werk, dan kun je denken aan het schoonmaken van terrassen en vlonders, het maaien van slootkanten en heggen, het spuiten van bomen en dergelijke. We zijn nu ook bezig met de aanschaf van een borstelmachine voor het schoonmaakwerk. Voor de toekomst voorzie ik wel dat we steeds meer die richting opgaan." Dat betekent niet dat bollenkwekers niet meer voor hun loonwerk bij P. Romijn & Zn terecht kunnen. "Zeker niet. In de bloembollensector ligt onze oorsprong, dat zal altijd onderdeel blijven uitmaken van ons werk."

Het is inmiddels alweer heel wat jaren geleden dat Marco's vader is overleden, maar natuurlijk denkt hij nog geregeld aan hem. "In de tijd dat mijn vader het bedrijf nog runde, hebben we wel eens een flinke dip gehad. In een jaar tijd raakten we drie grote klanten kwijt die stopten met de kwekerij. Die klap kwam best hard aan. Toch is hij weer uit dat dal geklommen met het bedrijf. Dit is ook geen makkelijke tijd voor ons, maar we draaien goed, we hebben volop werk. En door ons op nieuwe markten te richten, kunnen we onszelf blijven ontwikkelen. Als hij ons zo aan het werk zou zien, zou hij best trots zijn."

Resumé

Loonbedrijf P. Romijn & Zn heeft klanten in de bollensector die al een paar generaties mee gaan. De vader van huidige eigenaar Marco Romijn werkte al voor hen. In de loop der jaren is de focus echter steeds meer verlegd van de bollensector naar de groenvoorziening. Marco Romijn vertelt hoe dat zo is ontstaan.