



Ik word niet oud in dit bedrijf

CEO Douwe Snoek: 'Soms moet er iemand de eikel van het bedrijf zijn'

De gemiddelde ceo van een groenbedrijf is doorgaans niet op zijn mondje gevallen. Wil je hem in zijn ziel kijken, dan moet je dus eigenlijk met zijn personeel praten en niet met hemzelf. Dat komt natuurlijk niet altijd uit, dus soms moet geluk of tegenvallend verkeer daarbij een handje helpen.

Auteur: Hein van Iersel



6 min. leestijd

ACHTERGROND

manier goed afgaat. Natuurlijk heeft hij de beschikking over een tekening, maar het park wordt vooral in het werk gemaakt. Mulders: 'Als ik vind dat daar een heuveltje moet komen, maak ik daar een heuveltje.'

Droomklus

Later zal Snoek over dit project zeggen: 'Echt een droomklus, maar ook een werk waar wij een gezond rendement op kunnen halen, omdat we het vertrouwen van de opdrachtgever hebben.' Het team van Snoek wordt ondersteund door mensen van Seisener Rekreatietechniek, maar eigenlijk doen Mulder en zijn team zo'n beetje alles zelf. Van het plaatsen van de chalets, het slopen van de oude opstanden, het vormgeven van de complete inrichting van het park tot de bouw van een natuurtrap, die van het park af over de duinen leidt.

Da's mooi werk, weet Mulder daarover te melden. Het mooiste is als je iets in het werk kunt vormgeven en dat is bij deze trap goed gelukt. De klus lijkt nog het meest op de bouw van een natuurspeelplein, waarvan Mulders er – ondanks zijn jonge leeftijd – al minimaal vijftien op zijn naam heeft staan.

Over wat Mulder in zijn werk belangrijk vindt, is hij op een onnavolgbaar Friese manier kort en direct: 'Douwe moet de rust bewaren. Allemaal mooi, maar ik moet wel gewoon mijn rekeningen bewaren. Maar als ik dat vergelijk met hoe dat op veel plekken om mij heen gaat, ben ik dik tevreden.' Later blijkt dat dit respect wederzijds is. Douwe Snoek: 'Deze klus is voor Sven de ideale opdracht om zich in de kijker te spelen als meewerkend voorman. Hier wordt niet alleen een duinpark ontwikkeld, maar ook een team.'

Zo kort en direct als de mannen van Snoek zijn, is de grote baas, die inmiddels is aangekomen, zelf ook. Snoek vindt het leuk om met een half plagerige, half stekende opmerking de boel even op scherp te zetten. Dat is sowieso een maniertje van Snoek. Even een stevige opmerking met half humor en half venijn en iedereen weet wat de grote blonde Fries bedoelt, zonder dat iemand op zijn achterste benen gaat staan. 'Alles voor de opdrachtgever' en: 'Soms moet er iemand de eikel van het terrein zijn', zal hij later uitleggen, als we voor een bak koffie en het echte interview in



Het ziet nu nog wat rommelig uit, maar hier moet straks een premium vakantiepark komen.

een van de chalets zijn aangeschoven. Snoek: 'Ik probeer dat de mannen ook te leren. Als je op een klus bent, wil iedereen je voor zijn karretje spannen en moet je uitkijken waar je wel en waar je niet in meegaat. Het belang van de opdrachtgever vereist weleens dat je je even schrap zet. Dat is ingewikkeld en vereist heel wat mensenkennis. Daarbij is het goed om mensen uit hun vaste denkpatroon te halen. Belangrijk voor dit park is dat de opdrachtgever het op de afgesproken tijd kan openen. Daar moet eigenlijk alles voor wijken. Als je dat niet voor elkaar krijgt, mist de opdrachtgever belangrijke omzet.'

Generatie

Snoek is de tweede generatie die aan het roer staat van de groenonderneming. Vader Germ Snoek is de oprichter van het bedrijf uit Grou, dat langzaam uitgroeide tot een bedrijf van enige omvang. Ergens in het midden van de jaren tachtig – in de tijd dat Douwe Snoek voorzichtig in het bedrijf kwam – telde het bedrijf ongeveer 35 werknemers. Voor Snoek was het al in zijn jeugd een uitgemaakte zaak dat hij zijn vader zou opvolgen. Toch ging hij niet meteen thuis aan het werk. Eerst moest op een ander bedrijf het vak geleerd worden en Douwe Snoek ging aan de slag bij André Hoek van Hoek Voorhout, die een mannetje nodig had. De tweede kans kwam toen een collega-VHG-lid in Nieuw-Dordrecht bij Emmen in zwaar weer zat. Aanvankelijk ging Snoek alleen maar helpen op de manier waarop VHG-bedrijven elkaar helpen. Dit draaide vervolgens uit op een complete overname. Nog steeds is dat de basis van het bedrijf: twee aparte bv's voor de beide vestigingsplaatsen en één daarboven met Douwe Snoek als ceo en algemeen directeur.

Douwe Snoek: 'Dat heb ik toentertijd meteen tegen mijn vader gezegd. Ik wil graag in het bedrijf stappen, maar alleen voor een meerderheid van de aandelen. Het werkt alleen als er één kapitein op

Ik spreek in Bloemendaal af met Douwe Snoek, ceo van de Snoek Groep uit Grou en Nieuw-Dordrecht. Pal aan het strand is het bedrijf bezig met een gigaklus. Een oude camping wordt opgedoekt en vervangen door meer dan honderd chalets, waarbij de mannen van Snoek zo'n beetje alles doen. Klaarmaken van het terrein, helpen bij het plaatsen van de chalets, maar ook het vormgeven van de duinachtige tuin. Opdrachtgever is een projectontwikkelaar, Quirios, die vergelijkbare projecten doet op de eilanden. Ik meld mij via 06 bij Snoek als ik op het terrein ben aangekomen. Snoek staat echter nog in de rij op de A9. Dat duurt dus nog wel een uurtje. Maar gelukkig kruipt voorman Sven Mulders meteen van zijn minishovel om mij rond te leiden en kan ik – met een omweggetje – alvast wat te weten komen over de ceo van dit Friese bedrijf. Mulders is pas 28 jaar en heeft de supervisie over de complete aanleg van het duinpark. Iets wat hem zo op het eerste gezicht op een uiterst relaxte



Een van de creaties van het team van Snoek, een natuurlijke trap over de duinen



Een stapel eik ligt te wachten op toepassing.



Voorman Sven Mulders geeft instructies.

het schip is.'

Inmiddels is het bedrijf fors gegroeid: van 35 fte midden jaren tachtig naar ongeveer 85 in eigen dienst, waarvan ongeveer 70 op de oorspronkelijke vestigingsplaats in Grou en 15 in Nieuw-Dordrecht. Naast Douwe werken er twee andere leden van de familie Snoek in het bedrijf: allereerst nog steeds vader Germ Snoek, en verder broer Berend Snoek, die ook aandeelhouder is en verder fungeert als vestigingsleider in Nieuw-Dordrecht.

Tien jaar

Ik stel de meest platte vraag die je als interviewer kunt stellen: 'Waar denk je over goed tien te staan?' Snoek: 'Ik word niet oud in dit bedrijf. Mijn plan is dat het bedrijf tegen die tijd een bedrijf van formaat is in de drie noordelijke provincies en daarmee interessant om over te nemen. Ik ga niet oud worden in dit bedrijf als dat niet in het belang is van het bedrijf is.'

'Met dit soort technologie kan ik werk pakken waar collega-bedrijven niet aan kunnen komen'

Het businessplan van Snoek lijkt daar ook op gestoeld. Snoek investeert veel en doet veel aan businessontwikkeling, waarbij hij een bijzondere interesse heeft voor nieuwe technologieën. Een voorbeeld daarvan is het Husqvarna Fleet Services-concept, waarbij hij als voorbeeldbedrijf voor de hele wereld fungeert. Het idee achter Husqvarna Fleet Services is dat machines van groenvoorzieners worden voorzien van sensoren, zodat het management beter kan traceren wat medewerkers doen en hoe effectief ze zijn.

Douwe Snoek: 'Nu nog kost mij dat geld, maar ik weet zeker dat ik met dit soort technologie op termijn werk kan pakken waar collega-bedrijven niet aan kunnen komen.'

Inmiddels heeft Husqvarna een andere technologie in de pipeline zitten, die de ondernemer liever vandaag dan morgen in zijn bedrijf zou willen toepassen. Een voorbeeld daarvan is een gezichtsvizier, dat op een Google Glass-achtige manier informatie geeft over de klus waarmee je als hovenier bezig bent. Snoek legt uit: 'Stel je voor dat wij straks het onderhoud van dit park gaan doen, of neem de

zorginstellingen waarvoor wij het groen verzorgen. Via zo'n intelligent gezichtsvizier weet je als medewerker altijd precies waar je wat moet doen. En, heel belangrijk, je kunt daarmee de overlast verminderen voor de bewoners van de zorginstelling of de gasten van het vakantiepark. Dat is voor de opdrachtgever misschien nog wel belangrijker dan de verdere kwaliteit van jouw werk.'

Snoek lijkt uit te gaan van de redenering dat dit soort aspecten in de toekomst steeds zwaarder zal wegen voor opdrachtgevers bij de selectie van een aannemer. Als je in staat bent om slimme technologie toe te passen, heb je dus een concurrentievoordeel.'

Participatieklussen.

Snoek laat mij op zijn smartphone een knipsel zien over participerende burgers in de Friese gemeente Dantumadiel. De gemeenteraad van Dantumadiel heeft een voorstel aangenomen om initiatieven van groepen inwoners eenvoudiger te realiseren. Hoewel participatie door de raad niet als een bezuinigingsmaatregel wordt gebracht, is het voor Snoek wel duidelijk dat dit soort ontwikkelingen ten koste gaat van de totale hoeveelheid werk in de markt. Als ondernemer kun je je daartegen verzetten of er pragmatisch-opportunistisch mee omspringen. Als de trein die kant opgaat, kun je maar beter zorgen dat je zelf merijdt. Snoek: 'Als ik straks een groter deel van de kleinere koek heb, is het toch goed.' Ook op het gebied van participatie ziet de ondernemer wel kansen, bijvoorbeeld het begeleiden van burgers die hun eigen wijk moeten gaan onderhouden.



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5586>