



De stelling 'Ik verkoop de zaak en daarna ga ik rentenieren' kun je wel vergeten

'King of the Beach' Theo Nieuwenhuizen ziet na een aantal verloren jaren weer een zonnige toekomst



Als deze uitgave van Stad + Groen op uw deurmat ploft, is het voor veel mensen in de groene sector nog volop vakantie. Wat is er dan logischer dan een ceo uit te nodigen voor dit interview die van het strand zijn werk heeft gemaakt?

Auteur: Hein van Iersel

Theo Nieuwenhuizen is met zijn bedrijf Habo Hoveniers uit Renesse een van de drie partners die verantwoordelijk zijn voor het onderhoud en het beheer van een stuk strand van 22 kilometer op het Zeeuwse eiland Schouwen-Duiveland. Een forse klus, maar voor Habo ook weer geen megaklus. Nieuwenhuizen denkt dat alleen deze tender goed is voor zo'n vijf procent van zijn totale omzet. Nieuwenhuizen rekent snel voor: de totale omzet van Habo Hoveniers is 2,5 miljoen, vijf procent daarvan is 125.000 euro. De totale tender bedraagt jaarlijks ongeveer vierenhalve ton. Dat lijkt veel, maar een groot deel van de omzet draagt weinig bij aan het rendement. Bijvoorbeeld het jaarlijkse zeven van het strand, dat door een externe loonwerker wordt gedaan, of het vervangen van betonplaten.

'Als ondernemer vraag je je dan wel af: waar doe ik het allemaal voor?'

'Slechts' vijf procent van de omzet, maar evengoed een klus waar Nieuwenhuizen gruwelijk trots op is. Ik spreek laat op de dag af met Nieuwenhuizen. Vier uur aankomsttijd, meldt mijn tomtom, Maar het is vijf uur als ik na meer dan tweeënhalf uur sturen bij het zeer representatieve pand van Habo Hoveniers aankom. Nieuwenhuizen moppert even, naar herpakt zich snel en twee minuten later crossen we met zijn 4x4 naar het strand voor de fotoshoot. Collega Jan van Klei zit al op ons te wachten en heeft waarschijnlijk een dubbele dut in de cabine van zijn John Deere-tractor gedaan, omdat hij het legen van de laatste ondergrondse vuilcontainer voor de foto wilde bewaren.

Die ondergrondse vuilcontainer is een mooi symbool van de samenwerking tussen de gemeente Schouwen-Duiveland en de drie tenderpartners Habo Hoveniers, BTL en Braber. Nieuwenhuizen: 'Vroeger stonden hier meer dan 600 vuilnisbakken, iedere honderd meter een bak. Dat betekende stress, als na een drukke dag al die bakken tegelijk geleegd moesten worden. Door de nieuwe manier van werken hebben we veel meer rust in ons werk gebracht, omdat de ondergrondse containers met meer dan drie kuub inhoud veel meer buffer hebben. Het idee voor de containers kwam uit de koker van Habo. De gemeente vond het prima als wij dat wilden proberen. En dat heeft goed uitgewerkt. Het strand is schoner geworden. Dat ligt overigens niet alleen aan de container. De toeristen zijn ook netter geworden, de laatste jaren, en ruimen hun rotzooi beter op.'

Jan van Klei: 'Vroeger moest ik vaste prik op zondag aan het werk. Nu is dat een uitzondering.'

Zeehond

Een uitzondering, tenminste als het gaat om het opruimen van het vuilnis. Op Schouwen-Duiveland draait alles om het strand; als er 's nachts een dode zeehond of haai aanspoelt, moet die hoe dan ook worden opgeruimd. Nieuwenhuizen: 'Het is eigenlijk heel simpel. De gemeente verwacht dat ze ieder jaar weer bij de 100 beste plaatsen van Nederland Schoon staan. Aan ons de uitdaging om dat hoe dan ook voor elkaar te krijgen. Gelukkig is er onderling veel vertrouwen. Als er een verkeerspaal dwars over een fietspad ligt, wacht Habo al lang niet meer op een getekend opdrachtbonnetje, maar gaan ze meteen aan de slag.' In veel gevallen wordt het bedrijf ook al direct door de verschillende paviljoenhouders gebeld. De klus op het strand heeft Habo Hoveniers inmiddels al meer dan dertien jaar. 'Gewoon goed je werk doen,' meldt de ondernemer daarover. Bij de laatste verlenging van de tender volstond het inleveren van een plan van aanpak en was er geen discussie over de prijs. Nieuwenhuizen: 'De relatie over en weer is goed; daar ben ik ook zuinig op. Ik wil er alles aan doen om het wederzijds vertrouwen goed te houden.' Nieuwenhuizen lacht er wat om; inmiddels komt het al voor dat de burgemeester direct met Nieuwenhuizen belt bij specifieke problemen. Een voorbeeld daarvan is een tijdelijke zandbank die voor de kust ligt. Het is al een paar keer gebeurd dat toeristen die zandbank op wandelden en dan verrast werden door het opkomende water. Dat heeft gelukkig nog nooit tot slachtoffers geleid, maar de gemeente wil toeristen natuurlijk op alle mogelijk manieren hiervoor waarschuwen. En dat is nog niet zo makkelijk. Een waarschuwingsbordje in de branding neerzetten is zo gedaan, maar door eb en vloed is dat net zo snel weer weg.



Van een oude maaiarm wordt een nieuwe heteluchtmachine gebouwd

As er 's nachts een dode zeehond aanspoelt, moet die hoe dan ook worden opgeruimd

Hanse en Bolle

Habo Hoveniers is als bedrijf inmiddels ruim veertig jaar oud. Het is ooit opgericht door twee hoveniers: Hanse en Bolle. Gewoon een hoveniersbedrijf waarvan er zo veel bestaan. Nieuwenhuizen: 'Habo zocht begin jaren negentig een soort manasje-van-alles. Daarom ben ik vanuit het oosten van het land naar Renesse gekomen en aan de slag gegaan. Dat ging hartstikke goed en binnen een paar jaar was het bedrijf verdubbeld in grootte. Beide heren vonden dat natuurlijk wel makkelijk en al snel kwam de vraag of ik de zaak niet wilde overnemen. Daar heb ik lang over getwijfeld, maar ik bedacht dat als ik niet zou kopen, de zaak naar een grote landelijke speler uit de top vijf van groenvoorzieners zou gaan. Dan zou ik nog een paar jaar mogen dienen als tussen-paus en vervolgens iets anders kunnen zoeken. Toen heb ik het zelf maar gekocht.' Inmiddels is een deel van die aanvankelijke groei onder invloed van de crisis weer ingeleverd. Habo Hoveniers heeft nog ongeveer twintig man op de loonlijst staan. Dat aantal wordt in het seizoen aangevuld met ongeveer vijftien mensen in de flexibele schil. Een aantal jaren geleden werkte Habo Hoveniers nog amper met een flexibele schil en was iedereen in eigen dienst, maar de directeur voorzag – geholpen door de rode cijfers – dat het steeds lastiger werd om jaar-rond voldoende werk bij elkaar te harken. 'Het eerste signaal kwam via onze Duitse klanten, die massaal de hand op de knip hielden bij aanleg en

onderhoud van de tuinen rondom hun vakantiehuisjes. Ook ander winterwerk werd minder, bijvoorbeeld beplantingsklussen bij natuurontwikkelingsprojecten.' Nieuwenhuizen: 'Mensen vragen weleens waarom wij zo veel verschillende dingen doen. Nou, dat is bittere noodzaak. Hier leven in een cirkel van meer dan een uur rijden maar een kwart miljoen mensen. Dan ben je wel verplicht om veel verschillende activiteiten op te starten.' Gelukkig heeft Nieuwenhuizen geen mensen hoeven te ontslaan voor de vermindering van zijn personeelsomvang. Een aantal mensen zat net voor hun pensioen en kortdurende contracten werden niet verlengd. Gelukkig gaat het na de drie jaar dat er rode cijfers zijn gedraaid weer wat beter. In 2015 werd weer een bescheiden winst gemaakt, maar van 2012 tot en met 2014 waren de jaarcijfers rood. 'Als ondernemer vraag je je dan wel af: waar doe ik het allemaal voor?'

Inspiratum

Die rode cijfers waren niet direct afhankelijk van een ander avontuur waarvan Nieuwenhuizen de afgelopen jaren afscheid heeft genomen: het Inspiratum. Maar indirect hadden ze daar wel degelijk mee te maken. Oorspronkelijk bestond Habo Hoveniers uit zowel een hoveniersbedrijf als een Groenrijk-tuincentrum. Omdat de directeur van de oorspronkelijke oprichters alleen het hoveniersbedrijf had overgenomen, raakte het Groenrijk-tuincentrum in het slop. Puur financieel

was het tuincentrum voor Habo niet belangrijk, maar het fungeerde wel als 'vangnet' voor nieuwe particuliere klanten en was dus goed voor een substantieel deel van de omzet. Daarom begon de ondernemer al snel nadat hij het bedrijf had overgenomen het Inspiratum. Toen het bedrijf in 2005 van de oude locatie verhuisde naar de nieuwe stek, werd zelfs een megagrote showroom naast het hoveniersbedrijf aangebouwd. Het idee was om een grote showroom onder dak te maken waar je tuinartikelen kon kopen, maar vooral ook kennis kon maken met de partners achter het bedrijf. Volgens Nieuwenhuizen ging het om de top van de markt: topklasse tuinmeubelen, serres, luxe zwembaden, maar natuurlijk ook de aanleg van tuinen. Aanvankelijk leek er geen vuiltje aan de lucht. Habo verhuisde naar de nieuwe stek en het Inspiratum trok op goede zondagen vele honderden bezoekers. 'De magische klank van Renesse deed veel', aldus de ceo. 'Mensen reden zomaar een paar uur om bij ons in de showroom te komen kijken.' Het geluk was maar van korte duur, omdat de gemeente met bezwaren kwam. Bestemmingsplantechnisch zou het verboden zijn om op het bedrijventerrein waar Habo Hoveniers gevestigd is een winkel te huisvesten. Het logo staat nog steeds op de metershoge pui, maar de vloer is helemaal leeg. Als ik later met Nieuwenhuizen een kop koffie zit te drinken in een strandtent, kan hij er nog boos om worden. In zijn visie toont de overheid met dit soort zaken aan dat ze onbetrouwbaar is.

Doorgaan

Gelukkig blijft Nieuwenhuizen er niet in hangen en heeft hij zich alweer gestort op een nieuw project, in feite zijn laatste kunstje als directeur van Habo Hoveniers. De ondernemer is 58 jaar en weet dat je een mkb-bedrijf van zo'n (beperkte) omvang alleen kunt verkopen met een goede planning. Dat lijkt de goede kant op te gaan; alle afspraken zijn al gemaakt om de eerste tranche aandelen te verkopen aan zijn beoogde opvolger: Job de Visser. 'De papieren liggen al klaar bij de notaris. We moeten alleen nog tekenen.'

De afspraken zoals ze nu gemaakt zijn, houden in dat de huidige directeur binnen drie tot vijf jaar alle aandelen zal overdragen en binnen vijf tot zeven jaar vertrokken zal zijn bij het bedrijf. Nieuwenhuizen lijkt tussen de regels door wel te beseffen dat hij en zijn vrouw Ina daarna de rest van hun leven niet op een pot goud komen te zitten. Dat is gewoon de realiteit. Gelukkig heeft

Als je deze mensen goed aanstuurt en niet te veel pampert, kun je van de 50 procent productiviteit misschien wel 60 of 65 procent maken

Nieuwenhuizen ook nog wat pensioen opgebouwd in de tijd dat hij nog in loondienst was. 'En als we dan wat zuiniger aan moeten doen, doen we dat toch gewoon. De stelling "Ik verkoop de zaak en daarna ga ik rentenieren" kun je sowieso vergeten.'

Gelukkig

Ik vraag de ondernemer wat zijn grootste eye-opener was, de laatste jaren. Voor Nieuwenhuizen is dat toch het werken met mensen een afstand tot de arbeidsmarkt. Habo Hoveniers heeft nu een ploegje mensen met een sw-achtergrond, dat op allerlei klussen wordt ingezet. En te oordelen naar het enthousiasme waarmee de ondernemer erover praat, is dat een groot succes. Er wordt zelfs al gedacht aan een tweede ploeg. Deze mensen vullen voor Habo allerlei klussen is. Soms gaat het om schoffelwerk in gemeentelijke plantsoenen of grote particuliere tuinen, maar de mensen worden ook ingezet bij bedrijven en instellingen die op die manier hun SROI-doelstelling kunnen invullen. Nieuwenhuizen: 'Natuurlijk kunnen deze mensen minder, maar ze kosten ook minder. En als je ze professioneel aanstuurt en vooral niet te veel pampert, kun je van de 50 procent productiviteit misschien wel 60 of 65 procent maken.'

Onkruid

Grofweg werkt Habo Hoveniers als groenvoorzener in een cirkel van een uur rijden rondom Renesse. Daar hoort dus ook Rotterdam bij. Habo Hoveniers is dit jaar even buiten de boot gevallen, maar vorig jaar deed de aannemer daar een groot deel van het onkruidbeheer op verhardingen. Ook dit is een dossier waarover de ceo een

uitgesproken mening heeft. In zijn visie hebben zowel de brancheorganisaties als de overheid hem als ondernemer in de kou laten staan. Nieuwenhuizen: 'Ik heb dit jaar in maart nog opdracht gegeven om al mijn machines voor chemische onkruidbestrijding te laten herkeuren. Twee weken later kwam dan uiteindelijk toch het verbod door. Waardeloos', is de mening van Nieuwenhuizen. Habo Hoveniers had een paar ton geïnvesteerd in machines en die kunnen nu grotendeels als waardeloos worden afgeschreven. Als ik later met de ondernemer door zijn loods heen wandel, blijkt dat ook wel weer een beetje mee te vallen. Habo werkte vroeger met Weed-It spuitapparatuur, maar die was niet op quads gemonteerd, maar op knikvoertuigjes van bijvoorbeeld Eggholm. Eén zo'n oude knikker is de monteur nu geschikt aan het maken voor heta-luchtonkruidbeheer. Nieuwenhuizen heeft een oude klepelmaaier op een arm gekocht. De klepelbak wordt daarvan verwijderd en vervangen voor een gasbrander. Het geheel wordt met een gastank erbij gemonteerd op een knikvoertuig. Habo gaat deze combinatie inzetten op dijkes en taluds met *cobble-stone* bestrating, waar onkruidbeheer heel lastig is.



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-5980>

