



Het belangrijkste is dat de cultuur en manier van werken bewaard zijn gebleven

Ceo van Biggelaar Groen past zich liever aan het bedrijf aan dan andersom

Roel Jansen was net klaar met zijn opleiding, toen hij voor het eerst in contact kwam met Frens van den Biggelaar, de toenmalige ceo van Biggelaar Groen. De toen 24-jarige hovenier was op zoek naar een uitdaging en dat trof, want Van den Biggelaar was op zoek naar een opvolger voor zijn groenvoorzieningsbedrijf. Een deal was snel gemaakt.

Auteur: Hein van Iersel



Jansen geeft geen details over de omvang van de deal, maar tussen de regels door kun je wel opmaken dat die deal in hoge mate gebaseerd was op vertrouwen tussen de gaande en de komende man. Jansen: 'Ik was naar de bank gegaan – nee, ik vertel niet welke bank – en ik kreeg eigenlijk meteen te horen dat een overnamefinanciering geen enkel probleem was. Maar toen het puntje bij het paaltje kwam en het hoofdkantoor van de bank zich met de deal begon te bemoeien, lag dat toch weer anders. De lokale bankman was iets te enthousiast geweest; uiteindelijk bleek het helemaal niet mogelijk en heb ik de financiering met Van den Biggelaar zelf moeten regelen. Frens heeft daarbij voor bank gespeeld'. Jansen: 'Frens van den Biggelaar wilde vooral één ding, en dat was dat zijn bedrijf zelfstandig kon blijven bestaan en niet zou opgaan in een groter bedrijf.'

Met de kennis van nu zegt Jansen dat die manier van overdracht beter was dan met financiering van een bank, ook voor de oude eigenaar. Het was voor hem fiscaal voordelig, omdat het bedrag werd uitgekeerd over meerdere jaren.

Cold turkey

Jansen vertelt hoe hij in het bedrijf werd geïntroduceerd. 'De overdracht was in januari 2003. Ik was de dag voor kerst voorgesteld aan mijn nieuwe collega's, of eigenlijk medewerkers. En maandag 6 januari kon ik meteen aan de slag. We hadden meteen de pech dat het gesneeuwd had, dus we konden nergens aan de slag. Toen zijn we met zijn allen maar onderhoud gaan plegen in de tuin van Frens, konden we in ieder geval goed kennismaken met elkaar.'

De overdracht liep verder *cold turkey*. Vanaf dag één was de oude eigenaar niet meer op het bedrijf aanwezig en moest Jansen het zelf opknappen. Roel Jansen: 'Van den Biggelaar wilde afscheid nemen van het bedrijf vanwege zijn leeftijd, maar ook omdat hij niet meer met de tijd mee kon. Hij had bijvoorbeeld nog steeds geen computer en zocht daarom naar opvolging.' Van den Biggelaar had misschien geen computer, maar hij had wel een prima bedrijfscultuur en Jansen snapte al snel dat het belang daarvan. Die bedrijfscultuur bestons en bestaat volgens Jansen uit een groot verantwoordelijkheidsgevoel bij alle medewerkers: 'De werknemers van toen die er nu nog zijn werken alsof het hun eigen bedrijf is. Een voorbeeld: Als iemand hier een dag ziek is, bellen ze elkaar bij wijze van spreken om te vragen hoe het gaat en wanneer hij of zijn weer komt werken.'

Roel Jansen: 'Voor mij was de overname van Biggelaar Groen een uitgelezen kans. Normaal is extreem lastig om een groenvoorzieningsbedrijf vanaf nul op te starten. Dan duurt het veel te lang voordat je alle certificaten en papieren op orde hebt. De basis was bij Biggelaar Groen al aanwezig. Wel heb ik mezelf vanaf het begin voorgenomen om me meer aan het bedrijf aan te passen dan andersom. Als alles goed loopt, kun jij wel denken dat het anders of beter moet, maar het is dan makkelijker als ik me een beetje aanpas.' En dan, met een brede smile: 'Waar je mee omgaat, raak je door besmet. De bedrijfskleur groen van dit bedrijf vond ik persoonlijk niet zo mooi, maar nu draag ik in het weekend een groen Biggelaar-shirt en het hele nieuwe bedrijfsgebouw is in de bedrijfskleuren uitgevoerd.' En dan weer iets serieuzer: 'Het belangrijkste is dat de cultuur en de manier van werken bewaard zijn gebleven. Dat is aardig gelukt.'

Groei

Dat laatste wil niet zeggen dat er niets is veranderd in Den Dungen nadat Jansen zijn bedrijf heeft overgekocht. In 2003 zat Biggelaar Groen op ongeveer negen mensen. Dat aantal is gestegen naar twintig fte, exclusief een flexibele schil van zzp'ers van gemiddeld vijf mensen. Vooral de laatste jaren is de groei onbedoeld hard gegaan. In 2013 zat Biggelaar op een jaaromzet van 2,4 miljoen en amper twee jaar later was dat 1 miljoen hoger. Jansen: 'Ik wil eigenlijk gecontroleerd zachtjes groeien, maar dat heb je helaas niet altijd in de hand. Ik schreef mee op een aanbesteding voor Den Bosch, waar ik als tweede uit de bus kwam.'

'De bedrijfskleur groen van dit bedrijf vond ik persoonlijk niet mooi, maar nu draag ik in het weekend een groen Biggelaar-shirt'

De nummer drie ging in protest bij de gemeente omdat de referenties niet zouden kloppen. Toen die inderdaad niet bleken te kloppen, kregen wij de opdracht, terwijl we inmiddels ook al ander werk hadden aangenomen. De bedoeling van de nummer drie was natuurlijk om ook onze referenties onderuit te halen. Toen dat niet lukte, kregen wij er onbedoeld ineens 5,5 ton omzet erbij. Daar leer je wel van.'

Jansen filosofeert wat over zijn bedrijf: 'Onder Frens was Biggelaar Groen een echte urenfabriek.'



Directeur Jansen in zijn voormalige kantoor. Nu opslag van materialen.



'Onder de oude eigenaar was Biggelaar Groen een echte urenfabriek. Dat heb ik wel veranderd'

BAKFIETSEN VERVANGEN BUSJES IN CENTRUM DEN BOSCH

Net als uw interviewer bij Biggelaar op bezoek is, werden twee elektrische bakfietsen afgeleverd. De twee bakfietsen besparen CO₂, maar zijn ook handig voor de medewerkers die geen auto mogen rijden. De bakfietsen zijn op maat gemaakt door het Helvoirtse bedrijf Bas van Doorn en hebben uitsparingen om gereedschap als een schop of bosmaaier mee te nemen. Opdrachtgever Den Bosch is blij met de investering van Biggelaar Groen. Projectleider Patrick Verheul van Den Bosch: 'Wij zijn voor CO₂ reductie.' Roel Jansen: Met deze fietsen bespaar ik weer en bus. Daarnaast ben ik bijna snel op mijn werk als met busje. In de binnenstad ben je misschien zelfs wel sneller.' Op maat gemaakte e-bakfiets kosten ongeveer € 3500 per stuk. Dat is inclusief belettering van de op maat gemaakte gereedschapsbak.

Dat heb ik wel veranderd, ook omdat we zwaar hebben geïnvesteerd in machines. Wij hebben bijna alle machines aan ons eigen, bijvoorbeeld een mobiele kraan, hoogwerker en snipperkar. Als je dat soort dingen zelf hebt, is dat ontzettend makkelijk en kun je veel efficiënter werken. In 2015 investeerden wij iets van 5,5 ton in nieuwe machines. Dat was exceptioneel veel, omdat we jaarlijks op gemiddeld 2 ton zitten.'

Kwaliteit

Bij het investeren in machines kiest Jansen altijd voor kwaliteit. De tractoren zijn van Fendt en de bedrijfsbussen van Mercedes. Over handgereedschappen twijfelt hij nog een beetje. Standaard gebruikt hij op dit moment Stihl, maar hij is nog niet helemaal overtuigd van de accumachines van dit merk. Anderzijds beseft Jansen dat er weinig keuze is. Alleen Husqvarna en Stihl hebben op dit moment een breed portfolio met professionele accumachines. Ego heeft weer hele goede accu's



Een slimme eigen ontwikkeling: In de zomer bomen water geven en in de winter gladheidsbestrijding met pekkel.



De deal was in hoge mate gebaseerd op vertrouwen tussen de gaande en de komende man

maar in de visie van de directeur mindere machines. Andere merken hebben vaak interessante eeningen, maar geen compleet pakket. Verder denkt Jansen dat het met accu's de komende jaren heel hard zal gaan qua ontwikkeling en ook qua inzet. Zelf zit hij op dit moment op een verdeling van 80/20: 80 procent gewone thermische machines en 20 procent accu's.

Locatie

Roel Jansen zit met zijn bedrijf op een superlocatie. Oorspronkelijk huurde hij de bedrijfsgebouwen van oprichter Frens van den Biggelaar, maar toen er verbouwd moest worden, was dat niet meer handig en kocht Jansen de gebouwen en de ondergrond. Frens van den Biggelaar is nog steeds de buurman en is dagelijks bezig met het onderhoud van zijn arboretum. In 2016 heeft Jansen een compleet nieuw kantoor gebouwd. Hoewel de locatie ideaal gelegen is, landelijk, rustig en toch op maar een paar kilometer van het

centrum van Den Bosch, heeft een bedrijfsruimte in het buitengebied ook nadelen, bijvoorbeeld dat het lastiger is om uit te breiden. Jansen zit nu met zijn bedrijfsgebouwen gecentreerd rondom een binnenplaats van ongeveer 2000 meter. 'Eigenlijk heb ik alweer meer ruimte nodig, maar ik zit aan het maximum dat ik op deze plek mag uitbreiden en bouwen. Het is even afwachten hoe dat afloopt, maar ik hoop wel dat ik dit voor elkaar kan krijgen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7603