

“We doen waar we goed in zijn”

Theo en Renate de Bruyn, Theo de Bruyn BV

Theo en Renate de Bruyn werden in eerste instantie raar aangekeken toen ze bekend maakten dat ze het bedrijf gingen inkrimpen, maar uiteindelijk heeft die keuze juist gezorgd voor meer plezier en meer omzet bij Theo de Bruyn BV uit Beek. “Stilstand is achteruitgang, zeggen ze, maar inkrimpen betekent niet dat je stilstaat. Ook wij ontwikkelen door.”

Laatst werd Theo de Bruyn gebeld door een machinist van een egalisatiemachine. Na de aanschaf van een TdB-combileveller had de machinist zijn cadeau, een bedrijfsjas, nog niet ontvangen. Of die één dezer dagen bij hem op de mat zou kunnen vallen, want hij wilde toch wel erg graag met een jas van ‘TdB’ naar de beurs. “Zoiets maakt je toch wel erg trots”, zegt de ondernemer zelf. “Het is wennen, maar we beginnen een merk te worden. Dat voelt chic. Het is leuk als mensen trots zijn om met jouw naam rond te lopen.”

Het was nooit echt het doel om ‘een merk te worden’, maar Theo de Bruyn en zijn vrouw Renate hebben afgelopen jaren hun bedrijf Theo de Bruyn BV uit Beek naar een hoger niveau weten te tillen door specifieke en tegendraadse keuzes te maken. Gaandeweg hebben ze de nodige lessen geleerd.

LES 1

Durf keuzes te maken

Theo: “Ik ben opgegroeid in een familiebedrijf. Het bedrijf van mijn ouders was een grondverzet- en sloopbedrijf. Samen met mijn zus en broer hadden we ieder een eigen stukje binnen het bedrijf waarin we goed waren en waarvoor we verantwoordelijk waren. Eén van onze gespecialiseerde werkzaamheden was het leegslopen van supermarkten. Dat gebeurde in een zeer kort tijdsbestek. In één weekend zorgden we ervoor dat het hele pand casco-kaal kon worden opgeleverd. Naast het slopen in winkelpanden waren we ook regelmatig te vinden in grote fabrieken.

Op een gegeven moment gingen we nog een stap verder en zijn we ook kelders en funderingen gaan storten. Binnen no time hadden we onze eigen betonploeg. Horizontaal en verticaal transport kon nu natuurlijk ook niet meer achterblijven. We kochten onze eerste mobiele torenkraan. Ik bedoel, je bent jong en toegewijd en wilt klantgericht werken. Op een gegeven moment waren we zo ver doorgesloopt dat we niet meer in de categorie ‘onderaannemer’ vielen. We dreigden een concurrent te worden van onze eigen klanten.”

“Uiteindelijk heb ik ervoor gekozen om mijn eigen onderneming op te starten. Ik wilde kleiner gaan. In 2002 begon ik voor mezelf onder mijn eigen naam. Al heel snel groeide mijn onderneming en van de ene klus kwam de andere. Op het hoogtepunt hadden we vijftien personeelsleden. We hadden zo’n vijftig tot zestig machines in onderhoud. Er werd steeds vaker overgewerkt.”

*“Inkrimpen betekent niet
dat we stilstaan”*

Renate: “Het bedrijf groeide steeds verder uit. De planning zat altijd vol. Dat blijkt echter ook een keerzijde te hebben. Regelmatig moesten we uit eten met klanten of leveranciers. Inmiddels hadden we twee kinderen. Op een gegeven moment dachten we: wat heeft het voor een zin? Willen we dit ons hele verdere leven? We besloten in te krimpen. Van die keuze hebben we nooit spijt gehad.”

LES 2

Laat je niet leiden door wat je omgeving zegt

Renate: “Iedereen vertelde ons dat als we gingen inkrimpen, dat het einde van ons bedrijf zou zijn. Stilstand is achteruitgang, wordt vaak gezegd, maar wij staan niet stil. We ontwikkelen ons door. We hebben alleen duidelijk afgebakend tot hoever we willen gaan. Als we geen kinderen hadden gehad, waren we waarschijnlijk wel blijven doorgroeien. Onder onze omstandigheden zie ik dit echter als een goede keuze.”

Theo: “Alles hadden we, tot in de juiste kleur gespoten. We draaiden financieel goed. Mensen keken dan ook raar op toen we vertelden dat we gingen inkrimpen, maar je kunt je familie ook te zeer betrekken in het bedrijf. We zitten sinds 2007 op deze locatie en wonen er vlakbij. Als er nu wordt overgewerkt, hoeven we niet per se te blijven, maar kunnen we gewoon naar huis.”

Wie is Theo de Bruyn BV?

Het bedrijf Theo de Bruyn BV in het Limburgse Beek, opgericht in 2002, wordt gerund door Theo en Renate de Bruyn. Ze hebben acht medewerkers in dienst. Het familiebedrijf bestaat uit vier hoofd-takken: Technical Service (reparatie en onderhoud), Hydraulic Appendage (onder andere de bouw en revisie van cilinders en hydraulische systemen), Position Control (de bouw van levellers) en Demolition Equipment. In de werkplaats hebben ze een productielijn voor de bouw van klantspecifieke levellers (TdB Combilevellers). Het bedrijf is Topcon-dealer voor Nederland en doet werkzaamheden aan machines van klanten voor Topcon België, Duitsland, Zwitserland en Frankrijk. Sinds 1 januari 2019 is alle softwareprogrammatuur ondergebracht in een aparte BV, Motion Control BV.



LES 3

Houd je werkzaamheden afgebakend

Theo: "Je ontkomt nooit aan nee zeggen en gemakkelijk is het zeker niet, maar het is wel belangrijk om je werkzaamheden af te bakenen en aan de hand daarvan te kiezen of je een klus aanneemt of niet. Zo hebben we ooit onze eerste leveller gebouwd met als doel deze te verkopen. We hadden daarvoor een demo georganiseerd. Dat is uiteindelijk een nieuwe tak van sport geworden. Ik heb nu anderhalve man in dienst om te egaliseren. Vier machines van ons zijn met levellers uitgerust. Die werkzaamheden passen bij de rest van onze werkzaamheden. De medewerkers/machinisten regelen het werk zelf. Ik heb er weinig omkijken naar."

"Ook werken we sinds twee jaar voor een opdrachtgever op Chemelot. Wekelijks loopt één van onze medewerkers de olieronde bij de locomotieven. Omdat die machines zijn uitgerust met dezelfde software als waarmee wij werken, hebben we sinds kort ook de taak erbij gekregen om softwarematige storingen op te lossen. Zo past het één goed bij het ander. Daarnaast hebben we onlangs ons eerste dealerschap met een Duits bedrijf gesloten. Dat gaat onze TdB Combilevellers verkopen. Dat is ook een manier van uitbreiden. Op die manier groeien we dus, terwijl we blijven doen waar we goed in zijn."

LES 4

Goede mensen betekent niet automatisch een goed team

Theo: "Voor de inkrimping liepen we ook tegen het feit aan dat je best heel goede mensen in dienst kunt hebben, maar dat dat niet automatisch betekent dat ze een goed team kunnen vormen. Door de verschillende soorten werk hadden we ook heel verschillende soorten mensen in dienst. We begonnen op een technisch uitzendbureau te lijken. Soms was ik drie

maanden lang vijf man kwijt doordat ze in een fabriek aan het werk waren, terwijl ons soort mensen juist liever niet in de industriële sector werkt. Dat gaat wringen. Nu zijn we met acht vaste medewerkers, met over het algemeen allemaal dezelfde kwaliteiten, zodat de één kan bijspringen als de ander niet kan. Daarbij hebben we inmiddels vier generaties in dienst. Dat werkt prettig. De jeugd kan leren van de ouderen en de ouderen kunnen door de jeugd weer nieuwe inzichten opdoen. Ik zou niet alleen maar jeugd in dienst willen hebben. We hebben nu een fijne club mensen, zonder losse flodders."

LES 5

Zoek personeel buiten de gebaande paden

Theo: "Gezien onze werkzaamheden hebben we kundig personeel nodig: het liefst hts'ers die afgestudeerd zijn als werktuigbouwkundig ingenieur. Dat is zoeken in een kleine vijver met veel vissers. Het is namelijk helemaal niet gemakkelijk om iemand op dat niveau en met de juiste interesse en ambitie te vinden. De eerste twee jaar hebben we geluk gehad. Toen zijn twee stagiairs van de hts werktuigbouwkunde naderhand in vaste dienst getreden, maar daarna werd het moeilijk om goed personeel te vinden."

"Een ander struikelpunt zijn de communicatieve vaardigheden. Monteurs hebben bij ons ook klantencontact en dat zijn vaak ook eindbeslissers. Dat soort jongens komen wij te weinig tegen. De jeugd is niet alleen de veroorzaker, want de school speelt ook een grote rol. Schoolbestuurders lijken zich alleen nog maar druk te maken over het voldoen aan de richtlijnen van de inspectie."

Renate: "Daarom moeten we voor nieuw personeel buiten de gebaande paden kijken. Een advertentie op de bedrijfspagina op Facebook werkt niet altijd. We willen ons nu meer focussen op mbo'ers en op hts'ers uit België. Daar ligt de discipline toch echt hoger dan in Nederland."





LES 6

Communiceer open

Renate: "We communiceren vrij open met onze medewerkers. Wanneer het goed gaat, maar ook wanneer het minder goed gaat. Op die manier groeit de betrokkenheid. Dat is ook de reden waarom we alleen maar arbeidsovereenkomsten aanbieden voor onbepaalde tijd. Medewerkers zelf zijn ook blij als ze meteen een contract voor onbepaalde tijd krijgen, want dan kunnen ze bijvoorbeeld gemakkelijker een huis kopen. Dit werkt voor beide partijen goed. Wij krijgen er commitment voor terug."

Theo: "Die open communicatie ontstaat niet vanzelf. Naarmate we meer mensen in dienst kregen, zijn we maandelijks gaan vergaderen op een externe locatie. We nodigden personeel uit om ook zelf agendapunten aan te dragen en ik kreeg pas inzicht in de agenda op het moment van vergaderen, zodat ik het niet kon voorbereiden. Met die werkwijze was iedereen tevreden. Toch doen we dit extern vergaderen bijna niet meer. Het is nu zo'n gewoonte geworden dat iedereen zijn zegje kan doen. Af en toe blijven we na de boterham nog even in de kantine zitten en dan komt de input vanzelf."

LES 7

Zet scherp in

Renate: "We zijn niet de goedkoopste. We zetten onze prijs scherp neer en gaan daar bijna nooit onder zitten. Dat komt vooral omdat we service en begeleiding willen bieden. Dat is ontzettend belangrijk. Wil je klanten het gevoel geven dat ze een goede aankoop hebben gedaan, dan moet je service en

begeleiding bieden. We leiden de klanten namelijk ook op om met onze software te kunnen werken. Als je daar voldoende tijd en energie in steekt, werkt die klant uiteindelijk zelfstandig met plezier met zijn machine. 'De ergernis over de slechte kwaliteit duurt langer dan de vreugde over de lage prijs' is een tegeltjeswijsheid die erg op ons toepasbaar is."

Theo: "Goede kwaliteit is onontbeerlijk. Als we een leveller klaar hebben, willen we geen storingen meer tegenkomen. In plaats van kwantiteit gaan we voor kwaliteit. Het voordeel van scherp inzetten is ook dat je een bepaalde soort klanten aantrekt. Klanten die met ons in zee gaan, hebben vooraf een duidelijke prijsstelling ontvangen. Die kiezen dus voor ons. Betalingsproblemen hebben we sindsdien niet meer gehad."

LES 8

Eén BV is geen BV

Renate: "Sinds januari dit jaar hebben we er een tweede onderneming bij, Motion Control BV. Deze onderneming levert zelf ontwikkelde aansturingen en besturingen voor egalisatiemachines. We zijn er altijd van overtuigd geweest dat één BV zou volstaan, maar onze accountant heeft ons weten te overtuigen. De nieuwe BV wordt namelijk gerund door onze zeventienjarige zoon. We willen niet dat zijn werkzaamheden verloren gaan in ons bedrijf. Op deze manier blijft de rechtmatige waarde van zijn werkzaamheden voor hem gewaarborgd. Ook als het gaat om aansprakelijkheid is dit beter. Als er ooit iets mis zou gaan in de automatisering die we hebben ontwikkeld, is alleen deze BV aansprakelijk en niet het bedrijf Theo de Bruyn BV."

TEKST & FOTO'S: **Marjolein van Woerkom**