



WOB ENSCHEDE

Het in 1962 door Bertus Wesseler opgerichte agrarisch loonbedrijf is in de loop der jaren onder leiding van eerst Bert Wesseler en later Willie Oude Booyink en Joke Oude Booyink-Wesseler doorgegroeid naar het gespecialiseerde WOB Enschede. Schoonzoon Maurice Zwijnenberg (foto) heeft sinds drie jaar de bedrijfsleiding op zich genomen en zal het bedrijf op den duur overnemen. Het bedrijf heeft altijd sterk geïnnoveerd en was een van de eerste bedrijven met een zelfrijdende bemester (voorloper Vervaet) en later een van de eerste be-

drijven die investeerde in een zuigwagen. Goed doorrekenen en niet bang zijn voor de bijpassende tarieven vormden altijd een rode draad in de bedrijfsvoering. WOB is nu gespecialiseerd in grondverzet, veegservice en recycling. Het bedrijf biedt diverse diensten aan, waaronder grondzuigen, zandblazen en het nauwkeurig plaatsen van materialen met de Stoneslinger. Ook heeft het bedrijf een aparte groenrecyclingtak opgezet. Daarnaast is er nog een aparte besloten vennootschap voor de verkoop van de Stoneslinger.

Sturen op rendement

Tekst: Gert Vreemann
Foto's: WOB Enschede

WOB ENSCHEDE
(WESSELER-OUDE BOOYINK)

Machines moeten rendement maken. Maurice Zwijnenberg, bedrijfsleider van WOB, gaat daarin ver. “Het is beter keuzes te maken op basis van kengetallen dan de schuur vol te hebben staan om alle diensten te kunnen aanbieden”, zegt hij. Hij stuurt sterk op kengetallen en betreft de medewerkers bij de berekeningen en de keuzes. Daarbij zet hij sterk in op de specialismen van het bedrijf.

**‘HET IS NUTTIG OM
IN DE CUMELA-
STUDIECLUB SAMEN
BEREKENINGEN UIT
TE VOEREN EN TE
VERGELIJKEN’**

Wie bij WOB Enschede op bezoek komt, ziet dat het bedrijf bepaald niet stil zit. Er is net een nieuw, modern kantoor gerealiseerd, de tak groenrecycling is flink opgeschaald en de zesde zuigwageng staat in bestelling. Het is een drukte van jewelste als we bij Maurice Zwijnenberg aanschuiven voor zijn aanpak van ‘sturen op kengetallen’. Maurice is als schoonzoon drie jaar geleden ingestapt met als inzet het bedrijf op termijn over te nemen van Willie en Joke Oude Booyink. Willie draait nog volop mee, maar laat de bedrijfsleiding over aan Maurice. Die laatste heeft een bedrijfskundige achtergrond en is jarenlang actief geweest bij een installatiebureau met meerdere vestigingen. “Daar heb ik in de praktijk geleerd om zaken door te rekenen en op filiaalniveau op kengetallen bij te sturen”, vertelt hij. Die kennis en kunde heeft hij direct bij WOB geïmplementeerd en hij maakt daarnaast onder andere deel uit van een Cumela-studieclub van jonge ondernemers die bezig zijn met een bedrijfsovername. “Het is nuttig om zo met elkaar van gedachten te wisselen en samen berekeningen uit te voeren en te vergelijken.”

MACHINES DOORREKENEN

Maurice rekent alle machines goed door op de kosten om zo het break-even point in inzeturen inzichtelijk te krijgen. Daarbij hoort ook nacalculatie op basis van de werkelijke kosten en werkelijk gerealiseerde facturabele uren. Hij ziet dat als noodzakelijk vertrekpunt voor een gezonde bedrijfsvoering. “Er is werk genoeg, het gaat erom de machines zodanig bezet te krijgen dat ze een goed rendement draaien”, legt hij uit. “Toen ik hier begon, hadden we te weinig mankracht om de beoogde break-even-machine-uren te maken. Het eerste wat we hebben gedaan, is keuzes maken en mensen werven om de bezetting van de machines beter rond te krijgen.”

Maurice gaat hierin ver. “Machines die matig of niet break-even draaien, kun je beter schrappen en je focussen op de machines die bij je kerntaken passen en waarmee je het verschil maakt”,



Via TikTok heeft het bedrijf succesvol een aantal opdrachten binnengehaald voor de Stoneslinger. Deze machine verkoopt het via een eigen BV succesvol in Europa.

zegt hij. Hij heeft dat voor zijn bedrijf via de uitgebreide kostprijsberekening geheel inzichtelijk. “Al onze machines staan erin, ook de aanbouwdelen en bedrijfswagens.”

Uit de berekeningen blijkt dat de specialismen bij WOB goed draaien. “Het rendement op onze specialismen is aanmerkelijk beter dan bijvoorbeeld op reguliere grondverzetmachines”, stelt Maurice vast. “Zo draait bijvoorbeeld onze tweedehands aangeschafte veegwagen ruim binnen de 1000 uur break-even en is deze vrijwel dag en nacht actief”, zegt hij. Het is niet zo dat machines die te weinig uren maken automatisch op de ‘verdwinlijst’ komen. Maurice heeft ook hier een heldere strategie. “Als we erin geloven, gaan we werk werven. Zo hebben we bijvoorbeeld via TikTok succesvol een aantal opdrachten binnengehaald voor onze Stoneslinger”, aldus de bedrijfsleider. Hij voegt daaraan toe dat er ook machines zijn die je nodig hebt om bepaalde diensten compleet te kunnen maken. “Denk aan het afvullen van sleuven met de mobiele graafmachine. Deze zal blijven, ook al is het rendement laag.”

**‘ER IS WERK GENOEG,
HET GAAT EROM DE
MACHINES ZODANIG
BEZET TE KRIJGEN
DAT ZE EEN GOED
RENDEMENT DRAAIEN’**

KEUZES MAKEN

Hij benadrukt nog eens dat het telkens draait om keuzes durven maken. “Nee verkopen zit in onze sector niet in de genen. Toch moet je keuzes maken en van daaruit nee durven te verkopen om het bedrijf gezond te houden.”

‘GRONDWERK VOOR KABEL- EN LEIDINGWERK PAST BIJ ONZE SPECIALISMEN EN DAT ZIJN MACHINES DIE WE GOED RENDEREND KRIJGEN’

WOB heeft dat enige jaren geleden ervaren toen het vijfjarig contract voor recyclingwerk bij afvalverwerker Twence via de aanbesteding niet werd verlengd. “Dat kwam toen hard aan, omdat we er veel vaste omzet draaiden”, zegt Maurice daarover. Het had echter ook een andere kant. Hij doelt op de lage marges van veel van die machines en dat ze vanwege het contract beschikbaar moesten zijn. “Het kan dan voorkomen dat je dan een eigen, beter renderende machine stil hebt staan om daar een dienst te moeten draaien. Nu hebben we een eigen groenrecycling en hebben we de planning beter in de hand en renderen de machines beter”, aldus Maurice. Hij heeft vanuit die berekening een duidelijke keuze gemaakt om zich verder te specialiseren in het grondwerk voor kabel- en leidingwerk. “Daar ligt in Nederland een grote opgave en dat werk past bij onze specialismen en dat zijn machines die we goed renderend krijgen”, weet hij. Hij voegt eraan toe dat het werken met zuigwagens, veegauto’s, de Stone-slinger en het zandblazen ook de nodige expertise vergt. “Willie Oude Booyink was destijds een van de eersten die een zuigwagen aanschafte en



De zelf opgezette groenrecyclingtak draait een beter rendement omdat de werkzaamheden flexibeler kunnen worden ingepland dan bij het op contract werken voor een afvalverwerker.

van daaruit dat specialisme heeft opgebouwd. Dat is een belangrijke voorsprong.”

PERSONEEL MEENEMEN

In de berekening wijst Maurice ook nadrukkelijk op de personeelskosten. “Die zijn niet voor alle machines gelijk. Zo zitten op de zuigwagens mensen met de nodige ervaring en dito dienstjaren. Die kosten meer per uur. Dat moet je wel meerekenen.” Hij betreft zijn personeel bij de berekeningen en de keuzes die van daaruit worden gemaakt. “Door ze de berekeningen te laten zien, voelen ze zich meer betrokken en meer verantwoordelijk. Dat werkt motiverend en helpt om de berekeningen beter rond te krijgen en passende oplossingen of machines aan te schaffen”, aldus Maurice. Hij wijst ook op de bijpassende cultuur die dan ontstaat. “De medewerkers snappen de keuzes en dat werkt beter.” Vanuit dat oogpunt zijn zaken als een vierdaagse werkweek ook bespreekbaar. “Dat is het nieuwe heden en van daaruit moet je als ondernemer opereren”, zegt Maurice. “Dat is wat we willen om in de toekomst met een gemotiveerde ploeg en bij ons passende diensten sterk te blijven staan.”

PERSONEEL WERVEN

De rode draad in het verhaal is dat de beschikbaarheid van personeel op dit moment een belangrijke beperkende factor is. WOB speelt hierop in met een nieuwe professionele wervingsfilm om potentiële medewerkers te interesseren. “Het kost een flinke duit om zo’n film op maat te laten maken, passend bij ons bedrijf, onze bedrijfscultuur en bij de regionale Twentse beleving”, vertelt Maurice. “Wij denken echter dat het uiteindelijk zal renderen in het aantrekken van het juiste personeel.”

De film is via de website en de sociale media inmiddels breed gedeeld. Het filmpje is te zien op www.werkenbijwob.nl.

