



Gemeentelijke aanbestedingsmarkt voor ons al jaren een gepasseerd station

Ceo interview Rob Franken, Van der Tol bv: 'Het hondje van Streisand poept op onze graszoden'

Hij lijkt in niets op een echte groenaannemer. Zijn broek is te felrood en zijn baard te goed gesoigneerd. Toch heeft hij met zijn bedrijf een omzet tegen de 17 miljoen en is hij met bijna 150 eigen medewerkers een van de grotere groenbedrijven van de Randstad. Hoofdredacteur Hein van Iersel wandelt met ceo Rob Franken van Van der Tol bv door Amsterdam en noteert en passant zijn visie op het vak en ondernemen in het groen.

Auteur: Hein van Iersel

Als vakblad wil je graag mensen aan het woord laten die een ander verhaal als het standaard verhaal vertellen. Als je naar dat soort mensen op zoek gaat -en dat deden wij-, wordt opvallend vaak de naam Rob Franken geroepen. Een ondernemer die sinds ongeveer twintig jaar aan het hoofd staat van Van der Tol bv met drie vestigingen in de Randstad en heel duidelijk een eigen signatuur heeft en de daarbij horende klanten. Voor een grote groenaannemer als Van der Tol lijkt het aanlokkelijk om zich te focussen op de grootse opdrachtgever in dit segment: de overheid. Van der Tol doet dit al jaren niet meer. Franken: 'De gemeentelijke aanbestedingsmarkt voor met name onderhoud is voor ons al jaren een gepasseerd station. De manier waarop wij ons bedrijf georganiseerd hebben en het kwaliteitsniveau dat wij proberen neer te leggen, laten dat ook niet meer toe.' Nu is een aannemer die roept dat hij voor kwaliteit gaat net zoiets als een Miss Nederland die voor wereldvrede is. Franken legt verder uit: 'Wij werken eigenlijk alleen met eigen personeel. Alleen in het hoogseizoen huren we heel beperkt wat mensen bij. Dat vinden wij belangrijk, omdat we op die manier onze kwaliteit beter in de hand kunnen houden, maar dat is wellicht duurder als het lostrekken van een bus mensen als je ze nodig hebt.'

Corporaties

De onderhoudsklanten die Van der Tol bedient zijn veel woningcorporaties, zorginstellingen en Verenigingen van Eigenaren. De wijk waar ik met Franken door heen wandel is daarvan een goed voorbeeld. Veel flats in deze wijk zijn eigendom van corporaties, die ook het groenonderhoud uitbesteden. De laatste jaren zijn ook veel appartementsgebouwen verkocht aan bewoners en daar zijn weer Verenigingen van eigenaren uit ontstaan, die hun groen gelukkig ook weer uitbesteden.

Volgens Franken is groenonderhoud voor corporaties, VVE's en zorginstellingen heel anders als voor een gemeente. Franken wijst naar zijn tuinmannen Hijman Jutte en Radj Oemraw die op de achtergrond een perk aan het schoffelen zijn: 'Al onze hoveniers hebben een ambassadeurscursus gedaan, omdat zij onze belangrijkste succesfactor zijn. Als hier een tak uit een boom waait, weten onze mensen dat meestal eerder als de corporatie.'

B-kwaliteit

Die ambassadeurshouding van de hoveniers van Van der Tol is in zekere zin ook de grootste



Rob Franken met op de achtergrond vlnr Hijman Jutte en Radj Oemraw.



bedreiging voor het bedrijf. Van der Tol heeft net als ieder ander groenbedrijf te maken met bezuinigingen en sommige klanten schroeven het onderhoudsniveau terug van A naar B-kwaliteit. Franken ziet mij verbaasd rond kijken, want het niveau van het project waar wij over heen wandelen is een dikke A. Franken: 'Dat is nu precies het lastige. Onze mensen zeggen dat ze eigenlijk geen B kunnen leveren. Daarom managen wij extra op de uren, die besteed word aan onze projecten. Als we dezelfde kwaliteit voor een B-prijs blijven leveren zal onze opdrachtgever zeggen dat hij al die jaren teveel geld heeft betaald. En gelijk heeft ie.' Franken vervolgt: 'En inderdaad hier is de kwaliteit dik voor elkaar, maar dat wordt in deze wijk ook gewaardeerd, maar wij werken ook in wijken waar de vuilniszakken over de balustrade van een flat wordt gegooid.'

Crisis

Ook bij Van der Tol heeft de crisis dus toege-
slagen. Een aantal jaren geleden werkte het
bedrijf met ongeveer 200 mensen. Dat is relatief

korte tijd afgebouwd tot iets minder dan 150
mensen. De grootste boosdoener is vooral de
aanlegmarkt, die op dit moment helemaal op
slot zit. Volgens Franken gaat het met de onder-
houdspoot relatief goed, hoewel ook daar prijse-
rosie en toenemende concurrentie te merken is.
Voor concurrentie is Franken naar eigen zeggen
niet bang: 'Natuurlijk lopen bij ons ook wel eens
klanten weg, maar vaak komen die na een aantal
jaren gelukkig weer terug.' Franken vertelt een
anekdote: 'Vaak weten wij beter als onze klanten
hoe projecten er uit zien. Wij moesten recent alle
gegevens over een bepaald project opsturen naar
een corporatie, omdat ze opnieuw wilden aanbe-
steden.' Dat geeft volgens Franken duidelijk aan
hoe sterk de afhankelijkheidsrelatie is. Overigens
won Van der Tol de genoemde aanbesteding en
kreeg het werk opnieuw gegund.'

Daktuin

Ik loop met Franken een trapje op. Bovenop een
half verzonken parkeergarage ligt een volwassen
daktuin. Van der Tol is met het concept Leven op

Daken een grote speler op het gebied van daktui-
nen en ook deze tuin hebben zij aangelegd voor
een corporatie en wordt nog steeds onderhouden
door het bedrijf. Daktuinen zijn altijd een belang-
rijke markt geweest, maar op het moment geldt
daar hetzelfde voor aanleg. De hoeveelheid werk
op de markt is stevig afgenomen en de concu-
rentie daarmee toegenomen.

**Een aannemer die roept dat
hij voor kwaliteit gaat is net
zoiets als Miss Nederland die
voor wereldvrede is**

Streisand

De derde poot onder het bedrijf is naast onder-
houd en aanleg: Service. Daar vallen allerlei kleine
en middelgrote klussen onder; Bijvoorbeeld het
kappen van een boom die dreigt om te vallen
of andere dingen die op korte termijn ingepland
moeten worden. Ook hierover heet Franken
een anekdote. Recent kreeg het bedrijf om een
week lang iedere dag twee vierkante graszode
te leveren aan het Amstel hotel Volgens hen
was dat voor een zakenman die zijn hond had
meegenomen. Franken: 'Net in die tijd trad
Barbara Streisand op in Amsterdam en zij had
haar hondje meegenomen.' Franken zegt het met
plezier; 'Het hondje van Streisand poept dus op
onze graszoden.'



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:

<http://www.stadengroen.nl/artikel.asp?id=41-4087>

BTL maakt ruimte leefbaar!



www.btl.nl

Kampioen bezuinigen

Nederlanders zijn goed in een hele hoop zaken. We zijn goed in water, in dijken bouwen, in sport. In dat laatste geval is ons zelfvertrouwen overigens wel eens overspannen. Als Nederland meedoet aan een WK of EK voetbal, lijken wij op de een of andere manier betoverd door de zekerheid dat het kampioenschap ons niet kan ontgaan. Tenminste tot het toernooi begint, want dan blijken onze tegenstanders vaak een paar maten te groot. Gelukkig is ons kortetermijngeheugen niet al te goed ontwikkeld, want even vrolijk rukken we dan de oranje vlaggetjes van onze auto en is het binnen een paar dagen weer business as usual.

Wij zien het bijna als een uitdaging om werkelijk de laatste euro uit het budget voor die opdracht voor inrichting of beheer te persen en te peuteren

Waar we echt kampioen in zijn – en voor zover u het nog niet doorhad: ik zeg dat met een dubbele dosis ironie – is bezuinigen. Vraag een groenbeheerder, of, bijna nog erger, een groenadviesbureau naar manieren om te bezuinigen, en wij zien het bijna als een uitdaging om werkelijk de laatste euro uit het budget voor die opdracht voor inrichting of beheer te persen en te peuteren. Nu is er niks mis met oud-Hollandse zuinigheid. Ik ben zelf ondernemer en weet dus als geen ander dat de kost voor de baat gaat, maar de gretigheid waarmee onze doelgroep het mes in zijn eigen budget zet, gaat me net even te ver. Het is belangrijk om op een goede manier met publiek geld om te gaan, maar is het niet net zo belangrijk om met dat geld de hoogst mogelijke kwaliteit neer te zetten? Of dat ook gebeurt, durf ik wel eens te betwijfelen. Onze gretigheid om te bezuinigen is vaak niets anders dan een gebrek aan ambitie, aan streven naar kwaliteit. Ik las recent een interview met de bekende NRC-journalist Joris Luyendijk. Hij heeft de laatste jaren onderzoek gedaan naar het verschil in cultuur tussen Engeland en Nederland. Engeland heeft een veel Amerikaansere cultuur en is daardoor veel competitiever en prestatiegerichter ingesteld. Nederland is meer van 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg'. Als gevolg daarvan is het in Engeland een doodzonde als je alleen maar 'gewoon je best doet'. Daarmee kom je er niet in Engeland. Je moet gaan voor 150 procent, het hoogst haalbare.



Het is die zesjescultuur die ons opbreekt bij de kwaliteit van de inrichting, maar vooral ook bij het beheer van de openbare ruimte

In Nederland is het een doodzonde als je arrogant bent. Minder presteren is niet zo erg, als je maar gewoon een aardige vent blijft en je vooral niet arrogant opstelt. Het is die zesjescultuur die ons opbreekt bij de kwaliteit van de inrichting, maar vooral ook bij het beheer van de openbare ruimte.

Reinier Smits
SmitsRinsma
reinier.smits@smitsrinsma.nl



Stuur dit artikel door!

Scan of ga naar:
<http://www.stadengroen.nl/artikel.asp?id=41-4088>

BTL maakt ruimte leefbaar!

