



‘Klanten moeten onze toegevoegde waarde zien voor het bereiken van hun doelen’

Vrijkomende grond uit projecten krijgt weer circulaire bestemming

Al meer dan 75 jaar is JdB groep onder de rook van onze nationale luchthaven Schiphol gevestigd, in de polder van het voormalige Haarlemmermeer. In die 75 jaar heeft er altijd een Den Breejen aan het hoofd van het familiebedrijf gestaan. Hoofdredacteur Hein van Iersel interviewt de CEO van JdB groep: Roeland den Breejen (38).

Auteur: Hein van Iersel

De Haarlemmermeerpolder is alles wat je van een polder mag verwachten: heel vlak en vooral heel weids. Als je een beetje door je oogharen heen kijkt, kun je nog bijna zien hoe de polder er bij de aanleg in 1850 uitgezien moet hebben. Rechte wegen door een onmetelijk landschap,

alleen onderbroken door grote boerderijen met bijbehorende schuren voor aardappelen, bieten en tarwe. Dat beeld is echter in een hoog tempo aan het veranderen. Rondom de hoofdvestiging van JdB groep zijn de laatste paar jaar immens grote logistieke hubs opgetrokken. De polder verandert daardoor van uiterlijk: van een superefficiënt agrarisch landschap in een logistiek park dat gericht is op Schiphol. Het bijzondere is dat de groei en de ontwikkeling van JdB bijna parallel is verlopen met die van de Haarlemmermeerpolder. JdB werd officieel opgericht in 1946, maar al in 1850 waren voorouders van de familie Den Breejen vanuit Hardinxveld naar de polder getrokken om te helpen bij het inpolderen van het Haarlemmermeer.

Anno 2025 is de kern van wat JdB groep doet nog steeds hetzelfde: grondverzet en alles wat daarmee samenhangt in de breedste zin. Ook

in de polder zijn daarvan de nodige bewijzen te vinden. De verbreding van de nabijgelegen A9, met gebruik van 1,7 miljoen kuub grond, is het meest aansprekende voorbeeld. Maar JdB groep was ook verantwoordelijk voor het graven van een groot deel van de bouwputten van de logistieke hubs die de laatste jaren zijn gebouwd. Roeland den Breejen: ‘Met onze projecten richten we ons inmiddels al jaren ook op locaties buiten de polder. Zo zijn we bezig met natuurherstel in Noord-Brabant, leggen we parken aan en zorgen we ervoor dat Amsterdamse bomen het juiste substraat hebben om in te groeien.’

Groeispurt

De echte stap van kleine lokale speler naar landelijke middenklassespeler werd gemaakt na de bouwfraude. Den Breejen: ‘Toen kwam die markt ineens open te liggen en konden we een groeisporging maken. Dat was ook de tijd dat mijn vader en een aantal neven het bedrijf



overnamen van de vorige generatie, en dat er weer nieuwe energie en ambitie in het bedrijf kwam. We hadden eerst twaalf vrachtwagens; dat aantal groeide toen in korte tijd naar 30 à 35. Ons succes in die periode kwam doordat we enerzijds projecten hadden en anderzijds handelden in grond, klei en veen. Dat was en blijft een gouden combinatie, omdat het elkaar versterkt. De derde pijler onder het bedrijf wordt natuurlijk gevormd door onze bodemproducten. Al die activiteiten hangen met elkaar samen.'

Aannemer zijn van a tot z

'Bij de volgende groeispurt ging het meer om de vraag: hoe kunnen we een aannemer zijn van a tot z? Voorheen deden we alles in onderaanneming; iemand bedacht een plan en wij voerden het uit. Nu hebben we ook een engineeringstak in huis: Bureau Bodem. Dat maakt ons veel sterker. Dit bureau hebben we vooral opgezet omdat we zagen dat veel onderzoeksbureaus weliswaar dikke rapporten produceerden, maar met oplossingen kwamen die in de praktijk niet werkten.'

Top-down

De volgende stap in de organisatie was meer verantwoordelijkheden voor de werkvloer. JdB groep was heel traditioneel georganiseerd, met een directie die alles bepaalde. Dat werkt volgens de CEO niet als een bedrijf groter wordt en meer verschillende activiteiten onderneemt.

Den Breejen: 'Voordat ik bij JdB aan de slag ging, heb ik elf jaar bij KPMG gewerkt. Daar heb ik geleerd dat je mensen op de werkvloer verantwoordelijkheid moet geven en ook zelf dingen moet laten beslissen.'

160 mannen en vrouwen

Dankzij dat alles is JdB uitgegroeid tot een organisatie waar momenteel ongeveer 160 mensen werkzaam zijn en dat een jaaromzet heeft van 60 à 70 miljoen euro. Den Breejen: 'We zijn inderdaad hard gegroeid. Tien jaar geleden zaten we op ongeveer 27 miljoen omzet. Maar uiteindelijk zijn het allemaal getalletjes. Groei is voor ons geen doel op zich. Het gaat erom dat je als bedrijf waarde toevoegt aan je omgeving, en dat klanten zien dat ze jou nodig hebben om hun doelen te bereiken.'

Elektrificering

Groei zal ook nodig zijn om de investeringen in elektrificatie bij te houden. Den Breejen herkent dat opdrachtgevers steeds meer vragen om accu-aangedreven kranen en vrachtauto's. Hij ziet zijn bedrijf op dit gebied niet als een koploper. 'Wij vinden het niet heel duurzaam om een dure kraan uit Korea te laten komen om er hier vervolgens alles uit te slopen en een accu in te bouwen. Je kunt nu de eerste elektrische affabriek-kranen uit China laten komen. En ook MAN, Volvo en Mercedes zijn druk bezig met het maken van elektrische vrachtauto's. Dan wordt het natuurlijk anders. Bedrijfseconomisch

JdB groep

JdB is een Nederlands familiebedrijf dat al meer dan 75 jaar actief is. Met ongeveer 160 medewerkers biedt JdB groep diverse expertises aan, waaronder de aan- en afvoer van zand en grond, advies en ontwerp en bodem- en grondsaneering. Daarnaast is het bedrijf actief in de verwerking, productie, levering en het transport van een breed scala aan grondsoorten en bodemproducten. De driekoppige directie van JdB groep bestaat uit CEO Roeland den Breejen, Onno Jansen (operationeel directeur) en Sjoerd Bader (financieel directeur). Het hoofdkantoor van het bedrijf bevindt zich in Hoofddorp. Daarnaast zijn er nevenvestigingen in IJsselstein en Soest en depots in Nieuwveen, Kudelstaart en Vianen.

is het ook niet terug te verdienen als je machines ombouwt van diesel naar elektrisch. Je kunt natuurlijk wel vinden dat je op dat gebied voorop moet lopen, maar puur bedrijfseconomisch krijg je dat niet rondgerekend.'

Circulair

Den Breejen vervolgt: 'Vooral op het gebied van grondstoffen zijn wij een bekende naam. Rijkswaterstaat is de initiator, maar ook andere opdrachtgevers willen een zo laag mogelijke MKI-waarde (milieukostenindicator). Dat is tegenwoordig van groot belang. Circulariteit wordt steeds belangrijker. In de grondstoffen doen we het al 75 jaar op die manier.'

RAG

Bij de toepassing van substraten is het RAG-certificaat leidend. JdB was al vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling van dit certificaat. Den Breejen: 'Onze vestigingen in Nieuwveen en Soest zijn de twee grote locaties waar we veel van onze bodemproducten produceren. Dat is heel bijzonder; daarmee ben je ook echt een gesprekspartner voor bijvoorbeeld gemeenten die uitdagingen zoals klimaatverandering en #urban heat stress het hoofd moeten bieden.'

'Wij zijn bezig met natuurherstel in Brabant, leggen parken aan en zorgen dat Amsterdamse bomen het juiste groeisubstraat hebben'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!