



# Je gaat naar de Tour om te winnen, niet voor de lol

**Roger Rooden: 'Als ondernemer moet je soms pijnlijke keuzes maken'**

De beste manier om jezelf als interviewer oud te voelen, is iemand interviewen wiens vader je ook al in dezelfde functie hebt geïnterviewd. Het overkwam mij met Roger Rooden, sinds vijf jaar ceo van Rooden Landcape Solutions in Meersen.

Auteur: Hein van Iersel



Het moet ergens rond 2000 geweest zijn. Huub Rooden leidt mij rond in het toen nog nieuwe pand van Rooden. Als we halverwege de rondleiding iets passeren wat in mijn herinnering een bezemkast is, wijst senior naar een sprieterig, wat verlegen ogend *manneke*. 'Dat is mijn zoon Roger. Hij loopt hier stage.'

Dat sprieterige en onzekere is inmiddels, vijftien jaar later, helemaal verdwenen. De bezemkast heeft hij ingeruild voor het directiekantoor van vader Huub.

Roger wijst in het rond in die kamer, die verder nog precies zo oogt als vijftien jaar geleden en waar alles duidelijk tot op de millimeter op zijn plaats ligt. 'Het interieur heb ik zo gelaten. Ik heb alleen alles zwart laten spuiten. Mede uit nostalgie wil ik aan hetzelfde bureau werken als mijn vader.'

Het aardige van een interview met zowel vader als zoon is dat je kunt vergelijken. En verschillen zijn er natuurlijk. Vader oogt wat rustiger, en zoon Roger, die naar eigen zeggen bang was dat voor dit interview niets kon verzinnen, praat twee uur achter elkaar door. Als interviewer hoef ik opvallend weinig brandhout op het gespreksvuur te gooien. Het gesprek, bijna een monoloog, gaat crescendo door. Leuk, gewoon een jonge energieke kerel die als ondernemer *full swing* met zijn passie bezig is en bij wie de adrenaline als het ware uit zijn poriën stroomt. Dat komt in kleine details tot uiting, bijvoorbeeld als hij het heeft over de kopman van het Rabo-wielerteam, Robert Gesink, die in een interview gezegd zou hebben dat hij naar de Tour ging om veel plezier te hebben. Rooden twijfelt even of hij wil zeggen wat hij wil zeggen, maar dan

komt het er toch ondiplomatiek uit: '*Fuck you*'. Als je zoiets zegt, dan ben je geen knip voor je neus waard. Je gaat naar de Tour om te winnen, niet voor de lol.'

De onderliggende boodschap die Rooden hiermee wil afgeven, is dat ondernemen in zekere zin ook topsport is. 'Je bent er 24/7 mee bezig en dan gaat het niet om "leuk werken".' Als we tijdens het interview een paar keer op dit onderwerp terugkomen, meldt Rooden steevast dat hij hierbij geen emotie voelt. Moeilijk te geloven, van iemand die zo veel jeugd en energie uitstraalt. Wat Rooden bedoelt, is dat je als ondernemer soms ook pijnlijke en ingrijpende keuzes moet maken. Een voorbeeld daarvan is het stoppen met de activiteiten op sec alleen het gebied van speeltoestellen in onderaanneming. Rooden: 'Wij hadden hier veel tijd, geld en energie in gestoken en een aantal van onze mensen was er heel intensief mee bezig. Uiteindelijk moesten we concluderen dat het niet ons ding was en dat we op het gebied van veiligheid risico's namen, die niet verantwoord waren. Daarom zijn we ermee gestopt. Die medewerkers vond dat niet leuk, maar uiteindelijk konden ze er wel de redelijkheid van inzien.'

Daarna ging het bedrijf van Rooden zich sterk richten op een aantal specialismen. Dit zijn aanleg, renovatie en het beheer van natuurgas, waarin het bedrijf marktleider is in Limburg, de aanleg van tennisbanen in heel Nederland en België, en openbaar groen, met als belangrijk onderdeel groen en tuinen bij zorginstellingen en dergelijke. Installatie van speeltoestellen, tenzij als deelopdracht hoort daar niet meer bij. Rooden: 'Je kunt niet overal goed in zijn.'

**Leuk, gewoon een jonge energieke kerel die als ondernemer *full swing* met zijn passie bezig is**

#### Vijf jaar

Rooden is nu ongeveer vijf jaar algemeen directeur van Rooden Lanscape Solutions. Dat is door de crisis zeker niet echt een makkelijke tijd geweest? 'Valt mee. Wij hebben eigenlijk altijd goede cijfers gedraaid. Daarom hebben we van Graydon een certificaat gekregen waarop staat dat we bij de drie procent financieel meest gezonde bedrijven van de sector horen.'

Wel heeft de crisis ervoor gezorgd dat het bedrijf de afgelopen vijf jaar niet is gegroeid. Rooden: 'Wij hebben met de helft minder overhead een zesde deel van onze omzet ingeleverd. Daardoor is ons



Bestrijding eikenprocessierups.



Aanleg tuin.





### De kleine teruggang in omzet van de afgelopen jaren moet door de nieuwste plannen van Rooden worden omgebogen in groei

rendement fors gestegen en zijn ook onze andere cijfers verbeterd. Omzet als zodanig zegt me niks. Het gaat erom wat je overhoudt.' Cijfers die belangrijker zijn, zijn de waardering van klanten en tevredenheid van medewerkers.

Rooden kijkt wat dat betreft wel eens met verbazing naar andere bedrijven in de sector, waar primair op omzet wordt gestuurd. Hij noemt geen namen, maar doelt op de grote ingenieurbureaus die met andermans geld alleen maar op omzet jagen. 'Ik hoor verhalen van bedrijven die keer op keer als tweede of derde eindigen bij een tijdrovende aanbesteding. Dan moet je je toch achter je oren gaan krabben en iets anders gaan doen.'

#### Crisis

Rooden is redelijk nuchter over de crisis die achter ons ligt. 'In feite wist iedereen het al voordat het echt crisis was, voordat het echt zover was. De marges stonden al onder druk en de prijzen verkeerden in een negatieve spiraal.

Rooden verbond daar voor zichzelf de conclusie aan dat hij eerst de basis van zijn bedrijf gezond en op orde wilde krijgen, voordat hij zelf meer naar buiten trad. Inmiddels is dat gebeurd en gaat Rooden veel meer op klantenbezoek, wat ook weer leerzaam is. Rooden vertelt hoe ingewikkeld de afwegingen zijn waarmee je als bedrijf soms te maken hebt. Een klant ging bouwen en Rooden werd aangewezen als *preferred supplier* van de aannemer, maar deze bouwverzekering kneep de prijzen voor het groen zodanig uit dat het eindresultaat niet om aan te zien was. En wie werd daarvoor verantwoordelijk gehouden? Juist, de groenaannemer. Voor Roger Rooden zijn dit soort ervaringen leerzaam. Ze doen hem beseffen dat de communicatie met de klant steeds ingewikkelder wordt. Hoe minder inhoudelijke kennis deze heeft, hoe ingewikkelder de communicatie is.

#### Groei

De kleine teruggang in omzet van de afgelopen



### Die manier van werken werd door de reeds in dienst zijnde mensen aanvankelijk wel met scepsis bekeken

jaren moet door de nieuwste plannen van Rooden worden omgebogen in groei. In Nederweert gaat het bedrijf investeren in een nieuw bedrijfspand, dat net een tikje kleiner wordt dan het pand in Meersen van totaal 3300 meter, en verder in de kenmerkende stijl is gebouwd. Rooden hoopt hiermee de activiteiten in het noorden van de provincie wat beter gestalte te kunnen geven, ook al is Nederweert slechts vijftig kilometer verwijderd van de huidige locatie. Rooden heeft er zin in, zozeer zelfs dat hij samen

met zijn vriendin Nicole en haar bijna vierjarig zoontje Finn privé gaat verhuizen naar de nieuwe plek, waar hij een huis heeft gekocht.

#### Jeugd

Roger Rooden is zelf nog jong en gaat daardoor op een andere manier om met jonge mensen in zijn bedrijf. Een praktisch voorbeeld daarvan is een aantal jonge mensen, die hij de afgelopen jaren als parttimer heeft aangenomen. 'Wat willen jonge mensen in deze sector? Die willen veel uren maken op grote machines; knallen dus. Bij ons lukt dat niet altijd, omdat wij niet dat soort bedrijf zijn. Als we deze mensen nu parttime aan ons kunnen binden en de rest van de tijd kunnen ze lekker overuren maken bij een loonwerker, dan zijn beide partijen geholpen. Op termijn willen deze mensen toch de vastigheid en zekerheid van een bedrijf als Rooden; dan houden ze vanzelf op bij die loonwerker.'

Die manier van werken werd door de reeds in dienst zijnde mensen aanvankelijk wel met scepsis bekeken. "Waarom krijgen de nieuwe mensen een voorkeursbehandeling?" werd mij gevraagd. Maar uiteindelijk is het ook in het belang van de rest van het team. Als de gemiddelde leeftijd van je team omhooggaat en de kosten van ziekteverzuim nemen daardoor toe. Daar is toch niemand mee geholpen? Het is essentieel dat er constant nieuw talent instroomt.'

De gerichtheid op jonge mensen komt ook tot uiting in de samenwerking met de

Mutsaersstichting. Dat is een regionale stichting op het gebied van jeugdzorg. Rooden vindt het een uitdaging om de jonge mensen met problemen die bij deze stichting zijn ondergebracht in contact te brengen met het eigen team. Hij ziet dat ook als een manier om iets terug te doen voor de maatschappij.

#### Werk en privé

Rooden is zeker niet monomaan met zijn bedrijf bezig. Niet alleen het bedrijf is belangrijk, ook privé telt. Rooden 'Als ik een ding van mijn vader heb geleerd is dat je er altijd moet zorgen voor een balans tussen werk en privé. Dat houdt je fris scherp, relateert, en geeft je energie en inspiratie om vooruit te komen.'

Verder vindt hij het leuk om rond te kijken in nieuwe wereldjes. Een voorbeeld daarvan is de racewereld, waar hij met wat vrienden en een collega met een voormalige technicus van Team Verstappen aan proeft. Maar ook zijn nieuwe vriendin en haar zoontje, die op keer op keer in het gesprek naar voren komen, zijn belangrijk.



Be social

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5336](http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5336)