

'Ik heb het familiebedrijf
overgenomen op voorwaarde
dat we zouden kunnen groeien'



Eerst de medewerkers, dan de markt en daarna pas de munten

‘Wij groeien niet omdat John Deere dat wil, maar omdat onze klanten dat willen’

Menko Boersma groeide op in het landbouw-mechanisatiebedrijf van zijn vader en oom in de kop van Noord-Groningen en had zich altijd voorgenomen om het voorouderlijke bedrijf niet over te nemen. Maar zoals vaak in het leven liepen de dingen anders. Inmiddels is hij algemeen directeur en een van de vier eigenaren van Groenoord, met in totaal negentien vestigingen in het noorden van het land, meer dan 100 miljoen euro omzet en 270 medewerkers.

Auteur: Hein van Iersel

De redactie van Stad + Groen is gevestigd in Nijmegen. Het is dus een lange reis naar de Groenoord vestiging in Groningen waar het bureau van Menko Boersma staat. Veel tijd dus om na te denken over de vraag wat voor type Boersma zou zijn: een typische LMB-man, een strakke manager of meer een rouwdouwer-ondernemer? Ik kom er niet goed uit en hoe zou dat ook kunnen; ik heb Boersma nooit gesproken, zelfs niet aan de telefoon. Hoe dan ook, op Boersma past in ieder geval geen van de bovenstaande labels. Hij is met 42 jaar nog jong voor een directeur van een zo groot bedrijf, praat opvallend zacht en lijkt in alles opvallend goed georganiseerd. Daarnaast heeft hij een rustige, bescheiden uitstraling, maar op een zodanige manier dat niemand eraan zal twifelen dat hij weet waarover hij praat. Terwijl we een opstelling maken voor een foto, willen we even iets vragen aan een monteur die met een John Deere-tractor bezig is. Boersma heeft duidelijk hartgrondig de pee in als hij de voornaam van de monteur, die pas in dienst is, niet direct honderd procent zeker weet. Hij grijpt meteen zijn telefoon om deze op te zoeken, maar is snel gerustgesteld als blijkt dat hij de naam wel goed had.

Mensen

Dit kleine voorval is meteen een bruggetje naar de kernvisie van Boersma als ondernemer en algemeen directeur van Groenoord: het gaat allereerst om de medewerkers en pas daarna om de markt en de klanten en het rendement van het bedrijf. Natuurlijk, een bedrijf moet geld verdienen en de klanten moeten tevreden zijn. Boersma is echter van mening dat dit allemaal dik voor elkaar komt als de medewerkers tevreden zijn in hun baan. Tevreden medewerkers resulteren bijna automatisch in tevreden klanten en een acceptabel rendement. Boersma kan er zelfs vrede mee hebben als dit rendement wat

lager is, omdat aandacht voor de medewerkers in de zin van opleidingen enzovoort natuurlijk ook geld kost. Boersma: ‘Groenoord is het fusieresultaat van een groot aantal zelfstandige ondernemingen. Wij zullen door onze aandacht voor personeel en medewerkers minder verdienen dan die oorspronkelijke bedrijven.’ Heeft dat dan niets te maken met gestegen overhead? is daarop mijn vraag. ‘Nee, integendeel’, antwoordt Boersma. ‘De overhead is veel lager geworden. Het waren ooit negentien bedrijven. Dat betekent negentien directeuren, negentien boekhoudingen en zo meer.’

Een groot bedrijf heeft voor Boersma vooral voordelen. Je hebt dan geld en tijd om dingen goed te doen.

Corona

De corona pandemie heeft voor iedereen gevolgen en vaak ook negatieve, Boersma is ondernemer genoeg om vooral de voordelen te zien. Corona heeft als voordeel dat de werving van nieuwe mensen aanmerkelijk makkelijker gaat. Boersma: ‘We hebben recent wat monteurs en vertegenwoordigers aangenomen. Dat was jaren heel lastig. Je kunt merken dat mensen onzeker zijn over wat gaat komen. Zeker in de automobielsector.’

Gebr. Boersma

Het verhaal van Menko Boersma begint als gezegd in het gehucht Zijldijk in de kop van Noord-Groningen. Zijn familie had daar een landbouwmechanisatiebedrijf, gerund door vader Dick en oom Harry. Een bedrijf zoals er twintig, dertig jaar geleden tientallen te vinden waren, overal in Nederland. Hoewel Boersma hier opgroeide, besloot hij voor zichzelf al snel dat zo’n bedrijf niets voor hem was. Boersma: ‘Te klein, te lokaal en je wordt geleefd door je klanten. Wij woonden naast het bedrijf. Dat

 Groningen

 Groenoord

 270 werknemers

betekent dat je zeven dagen per week beschikbaar moet zijn voor je klanten en nooit tijd hebt voor vakantie. Daarnaast ben je in een kleine gemeenschap heel erg zichtbaar.'

Na een opleiding bedrijfskunde besloot Boersma dan ook de vleugels uit te slaan en belandde hij uiteindelijk zelfs in Ghana, waar hij manager werd van een ananasplantage. Maar uiteindelijk bleek het bloed toch te kruipen waar het niet gaan kon. Menk Boersma ging in 2003 op verzoek van Harry Boersma, de toenmalige commercieel directeur in 2003 bij het familiebedrijf werken en nam hij in 2010 het familiebedrijf over. Boersma: 'Dat heb ik gedaan op voorwaarde dat we zouden kunnen groeien.'

Snelreïnvvaart

Na die stap van Boersma in 2010 ging alles in snelreïnvvaart. Al na een jaar fuseerde het bedrijf van Boersma met Popken uit Smilde en Jansen & Meppelink uit Dalen, en een jaar later nog met Spriensma uit Oldehove. Het opmerkelijke van de groei was niet alleen dat deze bedrijven onderdeel werden van het in 2011 opgerichte

Groenord, maar ook dat de voormalige directeurs als aandeelhouder aan het nieuwe bedrijf werden verbonden. Jos Popken en Aart Spriensma werden commercieel directeur, Jos Popken voor de afdeling nieuwe landbouwmachines en tractoren en Aart Spriensma voor de afdeling gebruikt, tuin en park en verhuur. Erik Jansen van Jansen & Meppelink is werkzaam als vertegenwoordiger bij Groenord. In 2017 werd ook Greve overgenomen en begin dit jaar werd Jan de Winkel geïntegreerd in Groenord. Het resultaat anno 2020 is dat Groenord de grootste John Deere-dealer van Nederland is. Landbouw is daarbij het belangrijkste, maar tuin en park maakt ook een groot deel van de omzet uit. Menko Boersma: 'Landbouw en tuin en park gaan ook steeds meer door elkaar heen lopen. We zien steeds vaker dat groenvoorzieners en grotere hoveniers grote landbouwtractoren kopen.'

Louis Nagel

Op mijn vraag wie dan wel de *hoofdschuldige* is van de explosieve groei, moet Boersma even

nadenken, maar hij antwoordt al snel: 'Ik denk dat ik dat dan geweest ben.'

Natuurlijk staat de bovenstaande ontwikkeling niet op zichzelf. Al vele jaren eerder had John Deere aangekondigd alleen nog met grote dealers te gaan werken. En in het Oostblok is het al jaren gewoon dat je maar één dealer per land hebt. Toch kwam het in 2010 voor de markt als een verrassing dat Louis Nagel het John Deere-importeurschap zou verliezen. Louis Nagel was enkele jaren daarvoor opgeslokt door het explosief groeiende autoconcern Kroymans. Toen dit bedrijf in 2009 failliet ging, bleek ook de financiële positie van de Nederlandse importeur minder degelijk dan werd voorgespiegeld. Voor het internationale management van John Deere was dit aanleiding om de consolidatie van het Nederlandse dealermerk versneld door te voeren. De doelstelling was dat er van de 56 Nederlandse dealers tussen de twaalf en vijf zouden overblijven. Die doelstelling wordt aardig ingevuld. Alleen al in 2020 nam Kraakman de bedrijven Vervaeke/Stehouwer en Staaedegaard over en eind 2019 werd Jan te Winkel overgenomen door Groenord. Op dit moment zijn er nog drie zelfstandige John Deere-dealers in Nederland: Kraakman, Geert-Jan de Kok en als derde dus Groenord. Voor tuin & park zijn dit alleen Kraakman en Groenord. Insiders in de markt verwachten dat dit aantal binnen afzienbare tijd nog verder zal dalen.



Be social

www.stad-en-groen.nl/

[article/34555/erst-de-medewerkers-dan-de-markt-en-daarna-pas-de-munten](http://www.stad-en-groen.nl/article/34555/erst-de-medewerkers-dan-de-markt-en-daarna-pas-de-munten)



NIEUW BIJ AS MOTOR



Uit te breiden met



rolbezem



klepelmaaier



GRAVE GROUND SOLUTIONS
info@gravegroundsolutions.nl
www.gravegroundsolutions.nl

WERKTUIGDRAGER

- Hydraulische aandrijving
- Honda GXH 270 cm3, 4-taktmotor
 - Max. 6,3 kW (8,4 PK)
- 0 - 5,2 km / u (0-3 km / u achteruit)
 - Verstelbaar stuur
- Enkele wielkoppeling links / rechts
 - Parkeerrem
- Onderhoudsstandaard
 - 3-klauwkoppeling
 - Traploze aandrijving
- Comfortabele bediening
 - Licht gewicht
- Uitstekend prijs / prestatie

