

A man with a shaved head, wearing a light blue button-down shirt and dark blue trousers, stands in a garden. Behind him is a large tree with vibrant autumn foliage in shades of orange, yellow, and red. The background is slightly blurred, showing a building and a green lawn.

**‘Groeien hoeft voor ons  
niet, gewoon mooi werk  
maken is voldoende’**

‘Voor schoffelbestekken, waarbij het alleen  
gaat om de laagste prijs, zijn wij te duur’

## INTERVIEW

---

**Groen moet groeien; dat zit nu eenmaal in de natuur van de dingen. Voor groene bedrijven, meer specifiek het groene bedrijf van CEO van dienst Olivier Copijn van Van der Tol, ligt dat effe anders. 'Laat ons maar gewoon mooi werk maken. Wij hoeven niet te groeien. We zijn inmiddels groot genoeg.'**

Auteur: Hein van Iersel

Van der Tol zit qua grootte waarschijnlijk al jaren in het linkerrijtje van groene aannemers. Het bedrijf scoort – aldus Copijn – de laatste jaren redelijk continu een omzet van 15 miljoen en heeft gezonde rendementscijfers, die hij niet met ons wil delen. Met die omzet is het een goede middenklasser. Anders dan veel CEO's hecht Copijn er niet aan om door te groeien – misschien wel in de kwaliteit van het werk, maar niet in omzet. De laatste *groeistuip* van Van der Tol is het aangaan van een samenwerking met de Nationale Bomenbank. Copijn: 'Wij hadden al jaren veel omzet op het gebied van boomverzorging, maar hadden behoefte aan meer kennis op dit vlak. Natuurlijk hadden we ETW'ers in dienst, maar we wilden meer. In 2016 hebben we samenwerking gezocht met de Nationale Bomenbank. We bleken heel goed bij elkaar te passen. We zijn nu allebei voor 50 procent aandeelhouder van de nieuwe bv: Nationale Bomenbank Noord-Holland. We vullen elkaar perfect aan: Nationale Bomenbank brengt specifieke kennis in in onze organisatie, wij zorgen voor de uitvoering, de klanten en onze positie in de regio. Ook hier ging het dus niet om groeien in geld of omzet, maar in kennis en marktpositie.'

### Overname

Copijn werkt al lang bij Van der Tol, maar heeft nog niet zo lang de touwtjes (lees: aandelen) van het bedrijf in handen. Hij beschrijft de overname van de vorige dga Rob Franken vooral als een heel natuurlijk en makkelijk verlopen proces: 'Ik werk sinds 2009 bij Van der Tol in verschillende functies. Het voelde als een automatische dat ik de aandelen zou overnemen. In 2016 gingen we actief aan de slag met de overdracht van de aandelen. Aanvankelijk ieder met een eigen adviseur, maar dat werkt niet



## INTERVIEW

wel via het bedrijfsbureau verstuurd, maar de verantwoordelijk ligt zoveel mogelijk bij de voorman.'

Deze manier van werken past volgens Copijn naadloos in de visie van het bedrijf om vakmanschap diep te veranderen in de onderneming. 'Voor schoffelbestekken, waarbij het alleen maar gaat om de laagste prijs, zijn wij te duur.'

### Post-Maserati

Een grote klantengroep van Van der Tol wordt gevormd door woningcorporaties. In die wereld is er veel veranderd door de verschillende schandalen, waarvan Rochdale en Vestia de bekendste zijn. Copijn: 'Direct na deze schandalen werd er natuurlijk voornamelijk gestuurd op de laagste prijs. Gelukkig komen ze daar nu een beetje van terug en kunnen wij onze meerwaarde weer laten zien. Inkoopers van woningcorporaties hebben over het algemeen natuurlijk weinig verstand van groen. Daar ligt onze meerwaarde; wij kunnen zowel de inkoop als de bewoners tevreden houden. En dan gaat het niet alleen om de laagste prijs.'

Op dit moment hoeven woningcorporaties niet aan te besteden zoals overheidsinstanties. Door de politiek wordt daar wel over gediscussieerd. Copijn verwacht overigens niet dat dit tot dramatische wijzigingen zal leiden en denkt zijn meerwaarde onder die condities te kunnen blijven aantonen.

en leidde dus tot ruzie. Terwijl we dat eigenlijk helemaal niet wilden. We zijn toen samen op zoek gegaan naar een gezamenlijke adviseur en dat werkte veel beter. Natuurlijk gaat het om geld, maar uiteindelijk niet om de laatste stuiver. Daarbij heb je grotendeels dezelfde belangen. Daarom hadden wij ook een adviseur gekozen met vooral ervaring in de overdracht van familiebedrijven. Door die manier van werken konden we de overdracht realiseren zonder het inschakelen van een bank.'

Inmiddels heeft Rob Franken grotendeels afscheid genomen van het bedrijf. Hij is, zoals Copijn dat uitdrukt, nog steeds eigenaar van een flintertje van de aandelen en geeft sturing aan het ontwerpbureau van Van der Tol: Hollandsgroen.

### Verandering

De standaard- en misschien ook wel cliché vraag van een journalist aan een opvolger is dan natuurlijk: 'En wat heb je allemaal veranderd toen jij aan het bewind kwam?' Copijn: 'Heel weinig, natuurlijk. Ik werkte al zo lang bij het bedrijf. Wat wij als bedrijf deden, was al grotendeels mijn lijn.' Eén ding heeft Copijn wel veranderd. Rob Franken was qua persoonlijkheid en dus ook stijl van leidinggeven wat excentrieker en had zijn kantoor boven in de hoofdvestiging van Van der Tol. Copijn: 'Dat heb ik veranderd. Ik ben beneden gaan zitten, meer tussen de rest van de mensen. Ik vind het ook prettig als mensen gedurende de dag bij mij binnen komen lopen.'

Uw redacteur interviewde in 2013 – bijna tien jaar geleden dus – de voorganger van Olivier Copijn. En als ik de essentie van dit tien jaar

oude interview naast het verhaal van Copijn leg, blijkt er inderdaad weinig veranderd. We citeren uit het interview van 2013: 'De gemeentelijke aanbestedingsmarkt voor met name onderhoud is voor ons al jaren een gepasseerd station.' En nog een quote: 'De onderhoudsklanten die Van der Tol bedient, zijn veelal woningcorporaties, zorginstellingen en verenigingen van eigenaren.'

Het grote voordeel van deze klanten is dat ze vooral ontzorgd willen worden; ze willen in gewonemensentaal 'geen gezeur'. Copijn: 'Daar zijn we ook op in gesprongen. Oorspronkelijk werkten we met uitvoerders, die een aantal teams onder zich hadden. Die managementlaag hebben wij er eigenlijk helemaal tussenuit gesneden. We stimuleren onze voormannen nu om zo nauw mogelijk samen te werken met de toezichhouders van de opdrachtgever. Dat werkt voor ons heel goed. De voormannen en het team voelen zich meer betrokken bij het werk en worden gestimuleerd om zelf actie te ondernemen. Als het om meerwerk gaat, maken ze ook zelf de offerte. Die wordt dan natuurlijk



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!

### Over Olivier Copijn

Olivier Copijn werd geboren in Groenekan als nazaat van de beroemde boomkwekersfamilie Copijn. Na de middelbare school startte hij een studie bedrijfskunde aan de Universiteit van Groningen. Dat was een belangrijke tijd, volgens Copijn, omdat hij daar vrienden heeft opgedaan die nog steeds zijn beste vrienden zijn, maar tot een diploma heeft het niet geleid. Daarna begon hij met een opleiding aan Van Hal Larenstein. Copijn: 'Dat voelde echt als thuis komen, omdat ik graag in de groene sector wilde werken.' Direct na Larenstein werkte hij kort bij Riede en bij het toenmalige bedrijf van zijn familie. In 2008 begon hij bij Van der Tol, waarvan hij in 2019 de aandelen overnam.

'Kom je nou pas met die vraag', reageert CEO Olivier Copijn gemaakt verongelijkt, als ik hem vraag wat zijn achternaam met het bedrijf Copijn te maken heeft.