



Wallaard Groen van 6 naar 16 miljoen in tweeënhalf jaar

‘Grootste uitdaging is managen van de groei’

Op 1 april 2022 (geen grap) begon Robin Castelijns als nieuwe directeur bij Wallaard Groen.

Tweeënhalf jaar en 250 procent groei verder vertelt CEO Castelijns hoe hij dit heeft aangevlogen.

Auteur: Hein van Iersel

Castelijns opent het gesprek met de opmerking: ‘Noem mij alsjeblieft geen CEO. Dat past niet bij mij, en zeker ook niet bij het DNA van Wallaard. Ik heb toevallig de lijnen uitgezet, maar we doen het met zijn allen.’ Castelijns heeft mij uitgenodigd bij een van de projecten die Wallaard Groen op dit moment onderhanden heeft: de complete inrichting van de groene buitenruimte van Yuverta Dordrecht. Castelijns wil met deze interviewlocatie twee vliegen in één klap slaan: een project presenteren waar het bedrijf

trots op is, en tegelijk laten zien hoe belangrijk nieuwe talenten zijn voor de toekomst van het bedrijf.

Sneller

Terugkijkend vindt Castelijns dat de overstap naar Wallaard een goede keus was. Eerder werkte hij bij Krinkels. Castelijns: ‘Daar heb ik ongeveer 13 jaar gewerkt en heb ik het vak geleerd. Maar na die 13 jaar had ik het daar wel gezien en kon ik me niet helemaal meer vinden



‘Dat is een risico waar je niet op zit te wachten, maar risico nemen hoort bij ondernemen’

in de gemaakte keuzes en toekomstrichting. Ik had het idee dat ik bij Wallaard sneller stappen kon zetten. Net in de periode dat ik aan het nadenken was over mijn rol binnen Krinkels, werd door Wallaard gevraagd voor deze functie. En dan gaan dingen snel.’

Strategisch businessplan

Castelijn: ‘Toen ik in 2022 bij Wallaard begon, heb ik eerst een strategisch businessplan geschreven. In essentie komt het erop neer dat wij ons richten op vier specialisaties: spoor, vegetatiedaken, boombeheer en groenaanleg en -onderhoud. Daarin waren we al in meerdere of mindere mate actief, en de afgelopen jaren hadden we het geluk dat alle seinen op groen stonden en dat we op al die gebieden konden doorgroeien. Hoewel, geluk is eigenlijk niet het goede woord; we hebben het ook afgedwongen.’

Stabiel

‘Toen ik bij Wallaard Groen begon, was dat een stabiel middelgroot groenbedrijf met een jaarlijkse omzet van ongeveer 6 miljoen euro – het kleine broertje van het Wallaard-aannemersbedrijf, dat stabiel rond de 25-30 miljoen per jaar deed. Aan mij de opdracht en

de uitdaging om die groene poot verder uit te bouwen.’

Boombeheer

Het werkgebied waarop die sensationele groei misschien wel het minst gelukt is, en dus ook de kleinste tak met een omzet van circa 2 miljoen in 2024, is het boombeheer. Volgens Castelijn is dat vooral doordat het lastig is om eigen ETW'ers te vinden; dat zijn volgens hem bijna per definitie zelfstandige ondernemers. Verder loopt er een aantal opdrachten voor een paar gemeentes. Castelijn: ‘Mijn streven is om op alle vakgebieden minimaal 60 tot 70 procent van de werkzaamheden met eigen mensen uit te voeren. Dat lukt op dit moment helaas nog op geen enkel werkgebied, zeker niet bij boombeheer.’

Spoor

Werk rondom het spoor was al langer een specialisatie van Wallaard Groen. Dit werk werd ooit opgestart door de vorige directeur van Wallaard Groen, Rutger de Graaf. Castelijn: ‘De Graaf heeft weliswaar afscheid genomen als directeur, maar is nog volop werkzaam voor het bedrijf op het gebied van acquisitie, calculaties

en projecten. Ik hoor van collega's dat hij het beter naar zijn zin heeft dan in zijn vorige rol, nu hij bevrijd is van de sores die samenhangen met een directiefunctie. De Graaf heeft een uitstekend netwerk in de spoorwereld, maar ook in het groen; daar profiteren wij nu volop van. Verder hebben wij als specialist op het gebied van spoor voordeel van de beleidswijzigingen bij ProRail. Voorheen kregen we ons werk in onderaanneming van de bekende grote spoor-aannemers, zoals StruktonRail en VolkerRail. Deze bedrijven richten zich op het onderhoud van het spoor en schouwpaden. Dit valt onder het zogenaamde prestatiegericht onderhoud (PGO). ProRail zet nu echter volop in op ecologie langs het spoor met de *Meer natuur in de berm*-contracten. Dit betekent concreet dat groene opdrachten direct worden uitbesteed aan groenvoorzieners zoals Wallaard. Voor spoor-aannemers als StruktonRail en VolkerRail is dat geen interessante markt, omdat zij geen groene mensen in dienst hebben.’ Castelijn zou het eens precies moeten narekenen, maar denkt dat Wallaard in deze specialisatie het sterkst gegroeid is. ‘We zitten nu op een jaar-omzet van 6 miljoen; daarmee is het spoor de grootste specialisatie binnen het bedrijf.’

Vegetatiedaken

Ook op het derde vakgebied kende Wallaard een explosieve groei: dat van de vegetatiedaken. Castelijn: ‘Dan moet je niet denken aan supercomplexe daktuinen; verre van dat. Wat wij voornamelijk doen – voor alle grote bouwers, van Groningen tot onder in Limburg – is het vergroenen van daken van tuinschuurtjes. Dat proces hebben we helemaal geoptimaliseerd. Het gaat eigenlijk altijd om daken van een paar vierkante meter. Wij hebben de afspraak met alle bouwers dat we die daken voor een vaste meterprijs installeren. De complexiteit zit hem niet zozeer in het groene werk, maar in de logistiek. Ander werk op dit gebied betreft het bouwen van hellende daken. Zo hebben we in Zevenhuizen een prachtig project van 65 woningen aangenomen. Daarbij hanteren we een techniek waarbij het sedumdak de dakpannen vervangt. Wij zijn daarbij ook verantwoordelijk voor het waterdicht maken van het dak. Dat is met een nieuw product natuurlijk een risico waar je niet op zit te wachten, maar risico nemen hoort ook bij ondernemen. Ik mag wel zeggen dat wij hiermee vooroplopen. In essentie bestaat de techniek uit een damp-open systeem met groendakschalen van Sempergreen, gevuld met



5 centimeter substraat waarin sedum groeit. Daarnaast realiseren we op jaarbasis nog een aantal intensievere daktuinen en grote extensieve sedumdaken voor vaste dakdekkers en bouwbedrijven. Onze jaaromzet van vegetatiedaken is op dit moment zo'n 4 miljoen, terwijl dit in 2022 nog geen 1 miljoen euro was.'

Groenaanleg en -onderhoud

Castelijn: 'Dan richten we ons ook nog op het normale werk van een groenvoorziener. Wij schrijven niet in op schoffelbestekken, maar wel op integraal groen en mooie aanlegwerken. Ook op het vlak van groene aanleg hebben we meerjarige contracten, maar projecten zoals voor Yuverta zijn eveneens mooi en uitdagend. Als het gaat om groenaanleg en -onderhoud bedraagt onze jaaromzet zo'n 4 miljoen euro.'

Groei managen

Al met al is het een sensationele prestatie om dat in tweeënhalf jaar voor elkaar te krijgen. Castelijn: 'Werk aannemen is op zich niet zo moeilijk. De mensen erbij zoeken die dat kunnen doen en het vervolgens goed uitvoeren, dat is veel lastiger. Daarbij geldt dat veelzijdig werk nodig is om een aantrekkelijke werkgever te zijn en te blijven. Daarom zijn we de laatste

'Werk aannemen is niet zo moeilijk. Mensen erbij zoeken en het goed uitvoeren is veel lastiger'

jaren behoorlijk gegroeid wat aantallen mensen betreft. Het kernteam dat hier al het werk aanstuurt, is gegroeid van vier naar tien mensen; de buitendienst is gegroeid van 26 naar 42 medewerkers.' Castelijn zegt tevreden te zijn over de aanwas van nieuw talent, maar kan op dit moment zeker nog een man of 20 gebruiken. 'Voor de binnendienst hebben we echt een groep goede mensen, die toekomstbestendig is. Veel jonge mensen, dus daar kunnen we nog wel een aantal jaren mee door.'

Volgens Castelijn is het jonge, betrokken en enthousiaste team de kracht van het bedrijf. 'Deze mensen hebben echt iets voor elkaar over en houden van doen en aanpakken. Een vaak gehoorde uitspraak is dan ook: "Als je er geen zin in hebt, kun je ook naar huis gaan!" Bij de taken van het personeel horen ook zaken

die minder leuk zijn. De kunst is wat mij betreft om mensen in hun kracht te zetten. Laat ze vooral doen wat ze zelf leuk vinden, dan doen ze die vervelende corveetaken ook wel. Er wordt ontzettend veel gelachen en de werksfeer is echt goed. Zo goed dat Rutger de Graaf al drie keer met pensioen is gegaan, maar hier nog steeds werkt. Toch valt het woord "klootzak" ook weleens en is er af en toe natuurlijk wat strijd. Maar doorgaans is dat snel vergeten en vergeven en dan wordt er smakelijk om gelachen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!