



Vanuit een Limburgs kasteel wordt de aanval ingezet op de Nederlandse groene sector

Bijna per ongeluk in het groen beland, maar met de stellige ambitie om door te groeien

Een interview met een groene aannemer is in Nederland doorgaans weinig glamoureus. Meestal ben je al blij dat de slappe koffie lauw in plaats van ijskoud is en de kantine waar het gesprek plaatsvindt toegankelijk is zonder terreinbanden. Hoe anders is dat bij Vebego. Het hoofdkantoor is een heus kasteel, van waaruit inmiddels zo'n zestig miljoen omzet in de groensector en een veelvoud daarvan in de schoonmaakbranche wordt aangestuurd.

Auteur: Hein van Iersel

Vebego is het best te omschrijven als de 'grote onbekende': heel groot en, zeker in de groensector, bijna totaal onbekend. Maar Steph Feijen, lid van de raad van bestuur van Vebego, en Niel Cortenraad, die de groene bedrijven van Vebego in de dagelijkse praktijk aanstuurt, hebben duidelijk de ambitie om aan die onbekendheid een einde te maken door verder te groeien in het groen.

Vebego is een holding, een familiebedrijf waarvan alle aandelen nog steeds in handen zijn van de familie Goedmakers en dat is opgericht tijdens de Tweede Wereldoorlog, toen stamvader Ton Goedmakers de keuze had tussen een glazenwassersbedrijf starten of te werk worden gesteld in Duitsland. Dat bedrijf werd Hago genoemd, naar de vader van Ton Goedmakers: Harrie Goedmakers. Inmiddels werken er meer dan 35.000 mensen

bij de holding waarvan ook Hago deel uitmaakt: Vebego. Feijen en Cortenraad komen er tijdens het interview een aantal keren op terug; ze zijn overduidelijk trots op de *family roots* van het bedrijf en zien dat ook als een belangrijke basis voor de verdere groei. Feijen: 'Bijna iedereen bij ons werkt al heel lang voor het bedrijf. Ikzelf al meer dan dertig jaar.'



Van een glazenwassersbedrijf met één ladder, één emmer en één spons naar een multinational met een omzet van meer dan een miljard euro is een lang proces

Per ongeluk

Van een glazenwassersbedrijf met één ladder, één emmer en één spons naar een multinational met een omzet van meer dan een miljard euro is een lang proces. Pas in de jaren zestig begon het Limburgse bedrijf langzaam te groeien en om zich heen te kijken in Nederland. De eerste kennismaking met groen kwam ongeveer elf jaar geleden. Feijen: 'De toenmalige directeur van het sw-bedrijf IBN uit Uden, Peter van der Steen, kwam op ons af met de vraag of wij geïnteresseerd zouden zijn in een participatie. Dat waren wij en omdat IBN ook een groenpoot had, kwamen wij op die manier – bijna per ongeluk – in het groen terecht.' Feijen: 'Van der Steen had een vooruitziende blik. Hij zag aankomen dat de sw-wereld totaal zou veranderen en dat sw-bedrijven daarom allianties met markt-partijen moesten sluiten om meer bedrijfsmatig te kunnen werken.'

Feijen legt uit: 'Tot op dat moment hadden wij niets met groen. Maar dat is veranderd; groen is veel diverser en complexer dan de schoonmaakbranche. Kijk maar naar jullie blad, Stad + Groen. In een blad over de schoonmaakbranche is het meest opwindende onderwerp een artikel over een nieuwe cao. Dat is in het groen wel anders.'

Groei

Hoewel er dus aanvankelijk geen goed doordachte strategie achter de eerste acquisitie in de groene



Niel Cortenraad en Steph Feijen (r)

sector lag, is dat nu volgens beide heren wel anders. Feijen: 'Wij hadden nooit serieus naar groen gekeken, maar inmiddels past het echt bij ons.' Het gesprek komt bijna automatisch op dat andere schoonmaakbedrijf, ISS, dat dacht groen er even bij te gaan doen. Feijen en Cortenraad willen niet vergeleken worden met dit bedrijf, dat ongeveer tien jaar geleden alles kocht wat er te kopen was in de groene sector. Feijen: 'ISS zat in 2005 aan de top van zijn spilzucht en kocht toen het Franse schoonmaakbedrijf Abilis voor een astronomisch bedrag. Dat kan natuurlijk nooit en wij zullen dat ook nooit doen. Wij willen graag verder groeien in de groene sector, maar doen dat met eigen geld en zonder afhankelijk te zijn van banken of andere externe partijen.'

ISS zat in 2005 aan de top van zijn spilzucht en kocht toen het Franse schoonmaakbedrijf Abilis voor een astronomisch bedrag

Social return

De eerste stappen van Vebego in de groene sector waren vooral gericht op *social return*. Feijen: 'Wij vinden dat wij maatschappelijke impact moeten hebben. Het moet niet alleen om geld gaan. Wij hebben zelf door de universiteit van Maastricht een systeem laten ontwerpen dat meet in hoeverre wij impact hebben met onze werkzaamheden. De basis daarvan wordt bepaald door een handvest van de Verenigde Naties uit 2015 dat 17 *sustainable development goals* vaststelt. Wij hebben daar twee doelstellingen uit overgenomen: *decent work and economic growth and good health*.'

Ik probeer de bedrijfsfilosofie van Vebego in een oneliner samen te vatten: 'Als je zorgt voor werkplekken waar mensen zich op hun gemak voelen, zullen ze ook beter werken; uiteindelijk profiteert iedereen daarvan. Een combinatie dus van idealisme en gezond opportunisme. Feijen is *not amused* door het woord opportunisme, maar kan zich verder wel vinden in mijn samenvatting.

Integrale bestekken

De eerste acquisitie van Vebego in de groene sector was dus een sw-bedrijf, of eigenlijk participatie in een sw-bedrijf, maar daar beperkt het bedrijf zich allang niet meer toe. Cortenraad: 'Je ziet een ontwikkeling dat onze opdrachtgevers steeds groter worden en er steeds meer verantwoordelijkheid bij de markt wordt gelegd. Gemeentes zoeken



Niel Cortenraad



Steph Feijen

Wij willen graag verder groeien in de groene sector, maar doen dat met eigen geld en zonder afhankelijk te zijn van banken

daarom naar organisaties die het complete integrale beheer van de openbare ruimte op zich kunnen nemen. Als sw-bedrijf is dat niet mogelijk. Dan kom je bijna automatisch in de rol van onderaannemer terecht en dat past ons niet, omdat dat uiteindelijk qua prijsvorming een *race tot the bottom* betekent.'

In het geval van sw-bedrijf IBN betekende dit dat naast IBN ook groenbedrijf Ploegmakers werd overgenomen. Een vergelijkbare tandem van bedrijven heeft Vebego in de Achterhoek, waar het zowel een participatie heeft in sw-bedrijf Hacron Groen als in Axent Groen. Het voormalige hoveniersbedrijf Van Berkelgroen. De leiding is daar gewoon bij het zittende management gebleven: Wietse Wes en Gerwin Ordelmans. Cortenraad: 'In alle gevallen blijven bedrijven bij ons onder hun eigen naam verder draaien en ook zo veel mogelijk onder het bestaande management.' Feijen: 'Op het hoofdkantoor in Voerendaal bemoeien wij ons liefst zo weinig mogelijk met de verschillende bedrijven. Ook bij de laatste acquisitie in de groene sector, Rooden Landscaping, is het bestaande management mee overgegaan.'

Groter

Groen is volgens Feijen voor Vebego een interessante sector om in door te groeien. Deze sector wordt gedomineerd door heel veel kleine bedrijfjes

en niet, zoals bijvoorbeeld de beveiligingsbranche, door drie of vier grote spelers.

Feijen: 'Wij zien dat succesvolle ondernemers in de groene sector op een gegeven moment voor de keuze komen te staan: doorgroeien of consolideren? Het punt is dat niet iedere ondernemer de competenties heeft om door te groeien. Daar moet je een ander soort ondernemer voor zijn: iemand die in staat is om het bedrijf meer op afstand te managen. Veel mensen kunnen dat niet. Een bedrijf als Vebego kan dan misschien de oplossing zijn.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7095