



Interview Pepijn Reijnders, nieuwe ceo Dolmans Landscaping: ‘Rendement groenaannemer zou minimaal zes procent moeten zijn’

Na dertig jaar nam Erwin Janssen onlangs afscheid van zijn *Dolmans Landscaping* en werd zijn rol als ceo overgenomen door Pepijn Reijnders. Reijnders heeft geen ervaring in het groen, maar werkte wel langere tijd bij onder andere Vebego op het gebied van facilitymanagement. Hoog tijd voor hoofdredacteur Hein van Iersel om in Zuid-Limburg kennis te maken met deze nieuwkomer.

Auteur: Hein van Iersel

Dat Erwin Janssen aftreedt als ceo, wil overigens niet zeggen dat dat hij afscheid neemt van het bedrijf. Dat is het eerste wat de nieuwe ceo wil vertellen over zijn komst naar Dolmans. Reijnders: ‘Erwin switcht eigenlijk van een besturende rol als ceo van het familiebedrijf naar een rol als toezichthouder. Concreet betekent dit dat hij zitting gaat nemen in een nieuw op te richten raad van commissarissen.

Deze raad is feitelijk mijn opdrachtgever en zal in de praktijk ook fungeren als sparringpartner voor de directie. Naast Janssen zitten in deze raad twee ervaren ondernemers: Jan Willem Neggers, onder andere bekend als ceo van de investeringsmaatschappij Ramphastos en Richard Doek, voormalig CEO van Altrex.'

Facility management

Reijnders (52) heeft geen specifieke ervaring in het groen, maar is wel door de wol geveerd als ondernemer, vooral op het gebied van facility management. Volgens Reijnders is dat iets principiële anders dan schoonmaak. Bij facility management gaat het om het aansturen en beheren van alle mogelijke externe bedrijfsprocessen, waaronder natuurlijk ook groen. Het daadwerkelijke onderhoud en de schoonmaak hoeven daar geen onderdeel van te zijn. Reijnders startte in 2002 een bedrijf, Kien Facility Management, dat onder zijn leiding wist te groeien tot een club van 150 medewerkers. In 2018 werd dit bedrijf overgenomen door een dochter van het Vebeego-concern, Yask FM. Dit fusiebedrijf werd vervolgens omgedoopt tot Vebeego Facility Solutions. Van 2018 tot februari 2023 was Reijnders algemeen directeur van dit bedrijf.

Sabbatical van tien maanden

In februari van 2023 nam Reijnders afscheid van Vebeego Facility Solutions, doelbewust zonder uitzicht op een nieuwe job. Een echte reden wil Reijnders niet geven voor zijn vertrek, hoogstens dat Vebeego met meer dan 40.000 medewerkers wel heel groot is geworden. Uiteindelijk voelt Reijnders zich beter op zijn plaats bij een vele malen kleiner bedrijf als

'Mijn doel was eerst eens goed te onthaasten en te leren om weer relevant te worden voor mezelf'

Dolmans, waar hij een lijntje verwijderd is van de eigenaar van het bedrijf. Overigens is Dolmans met ongeveer 1000 mannen en vrouwen in dienst en 90 miljoen omzet zeker niet klein te noemen.

Relevant voor mezelf

'Mijn doel bij mijn vertrek bij Dolmans was om eerst eens tien maanden goed te onthaasten en te leren om weer relevant te worden voor mezelf. Na tientallen jaren constant in de 'aan' modus te hebben gestaan van relevant zijn voor andere mensen en voor het bedrijf, had ik gepland om tien maanden onder de radar te blijven. Na zes maanden begon het echter alweer te kriebelen; ik begon weer na te denken over mogelijkheden om relevant te zijn voor anderen. Uiteindelijk raakte in gesprek met Erwin, die ik al heel lang kende. We waren het snel eens en op 1 november ben ik begonnen.'

Verschillen

Wat ziet Reijnders als de grote verschillen en overeenkomsten tussen groen aan de ene kant en facility management aan de andere kant? Hij denkt dat het verschil niet zo heel groot is. Het gaat in beide gevallen om de inzet van mensen. Reijnders denkt dat hij door ervaringen in eerdere jobs weet hoe het geld verdiend wordt en dat hij de dynamiek achter een bedrijf als Dolmans snapt. Van het eindproduct dat Dolmans op de markt brengt, begrijpt hij op dit moment zeker nog niet alles. Reijnders: 'Ik zit nog in mijn wittebroodsweken. Ik ben bezig om het bedrijf te leren kennen. Ik ben vooral onder indruk van de mooie dingen die wij doen, maar ook van de 'niet lullen, maar poetsen'- mentaliteit' van de sector.'

Te goedkoop

Hoe kijkt Reijnders verder tegen onze branche aan? Zijn visie op de sector is nog pril. Het enige antwoord dat hij daarop weet te geven, is dat groenaanemers in het algemeen te goedkoop werken. Hoewel hij tegelijk beseft dat de markt dit grotendeels aan zichzelf te danken heeft; de sector heeft dit over zichzelf afgeroepen en laten gebeuren dat de markt die te lage prijzen kon afdwingen. Reijnders hoeft niet lang na te denken over de vraag wat een acceptabel rendement voor een groenaanemer is: zes procent. Dat is volgens hem een rendementsniveau dat je als gezond bedrijf nodig hebt om je innovatiekracht op peil te houden. Reijnders is overigens eerlijk genoeg om te

Dolmans Landscaping

Dolmans werd in 1961 opgericht door de schoonvader van de huidige eigenaar. In de jaren dat Huub Dolmans aan het roer stond, groeide het bedrijf uit tot een sterke provinciale groenaanemer, een van de toonaangevende bedrijven in Zuid-Limburg. Nadat Erwin Janssen het bedrijf had overgenomen, ging het door overnames ook groeien buiten de provincie. De belangrijkste overnames waren Wieringen Prins in Amsterdam en Pius Floris Boomverzorging. Ook was en is Dolmans sterk op het gebied van samenwerken met sw-bedrijven. In 2013 had 40 procent van de medewerkers een sw-achtergrond; nu is dat onder de 30 procent gezakt en Reijnders verwacht dat dit nog verder zal afnemen. Anno 2023 heeft Dolmans een omzet van ongeveer 90 miljoen euro.

constateren dat Dolmans dit rendement op dit moment ook niet haalt.

Voor de toekomst ziet de ceo wel kansen om het rendement van groenbedrijven in het algemeen en Dolmans in het bijzonder naar boven bij te stellen. Door de maatschappelijke opdrachten rondom klimaatadaptatie en biodiversiteit zijn er kansen voor de groene sector om meer waarde toe te voegen voor opdrachtgevers. Dolmans staat volgens Reijnders wat dat betreft in een goede startpositie. Op een totaal van rond de 900 medewerkers heeft het bedrijf de beschikking over 40 adviseurs, die zorgen voor innovatiekracht in het bedrijf.

Het verhogen van het rendement is volgens Reijnders ook mogelijk door scherp naar de eigen portefeuille te kijken. Opdrachtgevers die jaar in, jaar uit onder de nullijn blijven, moet je confronteren met dat gegeven. Reijnders: 'Mijn stelling is: uiteindelijk is niemand ermee geholpen dat wij geen geld verdienen. Opdrachtgevers zijn daar ook niet blij mee. Als je dit bespreekbaar maakt bij een klant, kunnen daar volgens mij best wel oplossingen voor gevonden worden.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!