



De Aar: 'Wij waren en zijn financieel hartstikke gezond'

Edo Post Uiterweer: 'Als je deze ontwerpers werk gunt, komen ze ook met werk terug'

De Aar is een groenvoorziener annex hovenier in Woerden, in het groene hart van de Randstad. Gewoon een bedrijf zoals er veel bestaan: niet al te groot, maar ook niet echt klein. Maar vergis u niet: De Aar is wereldberoemd in Woerden en heeft waarschijnlijk de meest succesvolle groeistrategie geadopteerd die denkbaar is voor een groen bedrijf: bescheidenheid, degelijkheid en gewoon goed werk verrichten.

Auteur: Hein van Iersel



De interviews met ceo's van groenvoorzieners lopen inmiddels al zolang als dit blad bestaat, dus ik heb als interviewer al het nodige meegemaakt. Maar om plotsklaps met maar liefst vier ceo's aan één tafel te belanden, dat was nieuw voor mij. Daar hoort natuurlijk een verhaal bij. De Aar Hoveniers is in 1977 opgericht door Theo Post Uiterweer. Gewoon een eenpitsbedrijf, zoals er dagelijks wel één start. Hoewel de oudste ceo van het ceo-kwartet er graag expliciet bij gezegd wil hebben dat hij als 24-jarige gespaard had en meteen kon investeren in goed materieel.

Post Uiterweer sr. was op dat moment nog alleenstaand. Na de kennismaking met Monique kwam zij al snel in de zaak, eerst als medewerker en even later als volwaardig vennoot. Dat maakt twee van de vier ceo's. Nummer drie en vier van het directorenkwartet kwamen pas veel later in het bedrijf, om precies te zijn in 2014. Edo was inmiddels de hoofdman op kantoor. Hij bestiert alle interne processen en heeft daarvoor een passende opleiding aan Larenstein gevolgd. De opleiding van Sjoerd was minder toepasselijk: allereerst elektrotechniek op vmbo-niveau, en pas later, toen hij al bij De Aar werkte, een hoveniersopleiding in deeltijd. Hij is voorman en geeft sturing aan de teams buiten. Er is nu anderhalf team voor de aanleg van tuinen, maar de groeiambitie is erop gericht dat dit twee teams worden.

Geschiedenis

Theo Post Uiterweer: 'Nadat ik in 1977 begonnen was, kregen wij al snel werk van de gemeente Woerden. Dat was voor ons een belangrijke klant gedurende bijna dertig jaar. In 2007 raakten we Woerden kwijt. Wij waren gewend aan meervoudig onderhands inschrijven, maar dat kon niet meer vanaf die tijd en wij verloren het werk aan aannemers die van buiten Woerden kwamen en scherpere prijzen schreven.' Post Uiterweer beschrijft het proces dat daarna kwam bijna als een militaire operatie. 'Het was zaak om het bedrijf duchtig in te krimpen; anders zouden we snel interen op het eigen vermogen.' Het bedrijf ging in korte tijd terug van 27 naar ongeveer 12 mensen. Uiteindelijk werden 'slechts' twee mensen echt ontslagen. De rest kon afvloeien door het beëindigen van kortdurende contracten en het afstoten van de flexibele schil. Redelijk kort daarna werd opnieuw ingezet op groei, vooral toen de beide zonen Edo en Sjoerd in het bedrijf kwamen. Theo Post Uiterweer, met een ondertoon van lichte zelfspot: 'Toen Sjoerd en Edo in 2014 in het bedrijf kwamen, was dat na dertig een beetje sleets. Het was hoog tijd voor een grootscheepse opknapbeurt. Monique: 'Wij wilden dat vooral bij Edo en Sjoerd laten. Het was niet

verstandig geweest als wij dat zouden organiseren. Wij hebben onze langste tijd bij het bedrijf gehad.' De opknapbeurt bestond er in ieder geval uit dat de specialismes van het bedrijf verder werden uitgebreid. Theo Post Uiterweer omschrijft zichzelf als een echte onderhoudsman, die minder gevoel heeft bij nieuwaanleg. Als gevolg daarvan was de omzet uit nieuwe tuinen praktisch nihil op het moment dat de beide zonen in het bedrijf kwamen. Edo Post Uiterweer: 'Ik heb op Larenstein de richting techniek gekozen met de focus op tekenen. Dat hebben we als bedrijf dus opgepakt.' Edo maakt daarbij een kanttekening. 'Het is heel makkelijk om op iedere aanvraag meteen een uitgebreide tekening te maken, zelfs zonder dat we het budget van de klant kennen. Maar het is niet verstandig; daar loop je op leeg. Wat we nu toen is een grove schets maken en een offerte. Je ziet dat de klant dan beter nadenkt over wat hij of zij wil. Anders maak je een tekening zonder dat de klant heeft nagedacht over zijn of haar wensen en budget.' Verder heeft het hoveniersbedrijf aansluiting gezocht bij een aantal lokale ontwerpers. 'Dat werkt goed. Als je deze ontwerpers werk gunt, komen ze ook met werk terug.' Edo verder: 'Ik ben een goede ontwerper, maar een ontwerper die de hele dag niets anders doet heeft toch een meerwaarde voor de klant.'

Opknapbeurt

Als je bij De Aar het kantoor binnenwandelt, zie je een moderne frisse ruimte. Toch zit het bedrijf al vele tientallen jaren op dezelfde plaats. Post Uiterweer sr: 'Wij hebben lang geleden de loods hierachter gebouwd, die we nu nog steeds gebruiken. Onder de oude loods stonden een aantal bouwketen geschoven; die hebben we vervangen

Zelfs de gemeente Woerden is terug als klant

door één nieuw kantoor.' En dan weer met dezelfde ironie: 'Veel te duur natuurlijk, maar nu zijn we er wel voor tientallen jaren klaar mee.' De oud-directeur vertelt hoe hij met de bank in onderhandeling was om financiering voor de verbouwing van het bedrijfspand te krijgen. 'Tijdens het eerste gesprek merkte ik op dat Edo en Sjoerd bij ons in het bedrijf zouden komen. Nou, dat kon allemaal niet, volgens de meneer van de bank. Daar wisten ze niks vanaf, en meer van dat soort praat.' Theo slikt de opmerking die hij eigenlijk wilde maken over het optreden van de bank door, maar kan ik kan me niet aan de indruk onttrekken dat hij half verstoep onder de tafel het *finger-up*-teken maakt. De oplossing van het financieringsvraagstuk was ten slotte even simpel als dichtbij: de verbouwing werd uit eigen middelen betaald. Theo Post Uiterweer: 'We waren en we zijn financieel hartstikke gezond.' Die opmerking zal tijdens het interview nog een paar keer terugkomen. Degelijkheid en financieel de zaakjes op orde hebben staan hoog op de prioriteitenlijst. Een belangrijke succesfactor daarachter lijkt Monique Post Uiterweer: 'In 2002 heb ik de papierstroom in het bedrijf aangepakt. Het lijkt bureaucratisch om dingen op te schrijven en te registreren, en veel groenbedrijven werken niet zo, maar het is wel een voorwaarde om geld te verdienen.' Edo Post Uiterweer: 'We hebben in die tijd zwaar





Edo Post Uiterweer



Monique Post Uiterweer



Sjoerd Post Uiterweer



Theo Post Uiterweer



geïnvesteed. Naast het pand hebben we veel nieuwe machines aangeschaft, recent bijvoorbeeld nog een veeg-, borstel- en opruimcombinatie van het Duitse Adler. Die machine werd aangeschaft bij Gebr. Bonenkamp.' De Aar gelooft in een integrale aanpak van onkruid op verhardingen. Niet alleen borstelen of branden, maar zoveel mogelijk in combinatie met vegen. Deze Adler-machine maakt dat mede mogelijk. Niet altijd wordt met grootgeld geïnvesteed in nieuwe apparatuur. Het meeste onkruid wordt bestreden met een eigen fabrieksel, bestaand uit een heteluchtbrander die gebruikt wordt door dakdekkers, gecombineerd met een gasfles en een eenvoudig steekkarretje op luchtbandjes. Totale kosten: minder dan 90 euro, maar volgens de vier directeuren zeer goed werkend.

Vier kapiteins

Vier kapiteins op een schip, werkt dat?

Klaarblijkelijk wel. De vier zitten in ieder geval in pais en vree aan tafel en geven elkaar tijdens het interview heel beleefd het woord, als ze het idee hebben dat de ander te weinig aan het woord komt. Theo Post Uiterweer heeft inmiddels grotendeels afscheid genomen als meewerkend vennoot. Hij is nog aanwezig bij de wekelijkse vergadering, die niet langer dan een uur mag duren. En hij wordt her en der ingeschakeld als er een onderhoudsklus bekeken of iets getransporteerd moet worden. Monique Post Uiterweer is nog wel *full swing* in het bedrijf aanwezig en houdt zich met de boekhouding bezig, maar daarnaast ook met het opzetten van de onderhoudsplanning. En last but not least: ze is voorzitter van de wekelijkse directievergadering. Monique: 'Ik vind werken nog veel te leuk.'

De planning is een belangrijke succesfactor voor het bedrijf: 'Als de planning goed is, kun je geld verdienen. De planning is nog steeds op papier, maar loopt naar ieders tevredenheid. Het idee is dat je precies inplant waar een onderhoudsteam gedurende de dag naartoe moet. Sommige klanten moeten twee keer per maand bezocht worden, andere maar drie keer per seizoen. En dat verspreid over een groot gebied, dat loopt van Alkmaar tot Breda en van Amersfoort tot Rotterdam.' Er zijn plannen om de planning digitaal te organiseren, maar dit is nog toekomstmuziek. Het verdere proces is wel digitaal. De Aar gebruikt de urenregistratie van Infogroen.

Woerden

Het nieuwe elan van De Aar werkt. Zelfs de gemeente Woerden is terug als klant. Voorlopig nog met een eenmalige klus, maar De Aar heeft al gemerkt dat het niet bij één order blijft. Edo Post Uiterweer: 'Ik had iets in de krant gelezen. Vervolgens kwam ik bij een feestje iemand van de gemeente tegen die mijn vader nog kende. Daarna hoorde ik heel lang niks, maar uiteindelijk kregen we de order toch. We mogen dit seizoen 225 bomen planten voor de gemeente, inclusief de inkoop van de bomen bij Boomkwekerij M. van den Oever.' Edo: 'Zij hadden de beste prijs en uiteindelijk ook een goed product. Van alle bomen is er maar één afgekeurd; daar hebben we gewoon een nieuwe voor gekregen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7364