



Recyclen voor een schone branche

‘Onze corebusiness is spelen en sporten in de buitenruimte’

Hercules Speeltoestellen in het West-Friese dorpje Hem bouwt al meer dan 25 jaar de mooiste en betrouwbaarste speeltoestellen voor gemeentes, scholen, kinderopvang, onderwijs, horeca en recreatie. Het voormalige eenmansbedrijf timmert op meerdere vlakken flink aan de weg.

Auteur: Marion de Graaff

John Bakker begon 26 jaar geleden op zijn zolderkamer met Hercules Speeltoestellen. Hij verkocht speeltoestellen van een Oostenrijks merk aan scholen. ‘Dat heb ik heel lang gedaan’, vertelt hij, ‘totdat ik wist dat mijn zoon Jolle ook het bedrijf in wilde. Op dat moment zijn we gaan nadenken over uitbreiding. Het was ook tijd om over te stappen op een nieuw, innovatief merk en dat werd VinciPlay. Weer wat later kwam Jaap de Wit erbij en sindsdien vormen we met z’n drieën de directie.’

De Wit zit als verkoopadviseur aan tafel bij gemeentes en schoolbesturen. Zoon Jolle doet de planning en begeleidt de voormontage en

realisatie. John Bakker onderhoudt contacten met leveranciers, houdt zicht op de financiën en is ook betrokken bij de realisatie. Naast verschillende zzp’ers die voor Hercules werken, worden de ontwerpafdeling en verkoopbinnendienst door vaste krachten bemand.

Handen uit de mouwen

Bakker: ‘Onze corebusiness is spelen en sporten in de buitenruimte. Er zijn zo’n 35 leveranciers die zich focussen op de markt waarop wij ons ook richten. Verder zijn er natuurlijk anderzootige aanbieders van speeltoestellen en die helpen wij regelmatig op weg bij de plaatsing. Dat kan een hovenier zijn die het onderhoud

‘We streven naar organische groei met behoud van kwaliteit’

van schoolpleinen of campings doet, of een aannemer die weleens een speelplek in een nieuwbouwmgeving inricht. We leveren de toestellen zo veel mogelijk voorgemonteerd af op locatie. Soms zijn een paar aanwijzingen voldoende, maar het komt ook voor dat we zelf



Het Hercules-team: v.l.n.r. Jaap de Wit, John Bakker en Jolle Bakker

de handen uit de mouwen steken. We gaan in elk geval nooit weg voordat we zeker weten dat een speeltoestel goed geplaatst en afgemon- teerd is. Het gaat per slot van rekening om de veiligheid van kinderen.'

Duurzaamheid

De werkwijze van beide Bakkers en De Wit is proactief. John Bakker: 'Wij nemen graag het voortouw in participatietrajecten en installeren onze speeltoestellen zelfs samen met omwonenden of vrijwilligers. We gaan erop uit en schrijven tegenwoordig ook in voor aanbestedingen. Als eenling doe je dat niet zo snel, maar zoals ons bedrijf nu in elkaar steekt is het een logische stap.'

'Om mee te doen met aanbestedingen, moet je je zaakjes goed voor elkaar hebben, onder andere op het gebied van duurzaamheid', stelt De Wit. 'Daarom hebben we verschillende certificeringen gehaald, zoals de CO₂-Prestatieladder. Vanuit dat oogpunt kijken we naar de ontwikkelingen in onze branche en haken we aan bij goede initiatieven die onszelf en de branche schoner maken. Een concrete stap is bijvoorbeeld het toevoegen van de Recycled-serie aan ons assortiment. Toestellen uit die serie zijn vervaardigd van geüp-cycled textiel en plastic afval. Ook recyclen we zelf speeltoestellen. Onlangs hebben we een groot nieuw pand betrokken, waar we ruimte hebben

om dit vaker te doen. Veel materialen kunnen met een beetje liefde en aandacht nog heel lang mee. Dat is duurzaam, maar het geeft ons ook de flexibiliteit om pieken in de vraag op te vangen.'

Hercules Speeltoestellen heeft ook het BRL9921-certificaat behaald. Bakker: 'Dat wordt niet overal gevraagd, maar is heel specifiek gericht op de aanleg van speeltoestellen. We zijn trots dat we dat certificaat hebben behaald.'

Betrokken leverancier

De Wit belicht de toekomstplannen van Hercules Speeltoestellen. 'We willen meer klantgroepen aan ons binden. Daarbij zijn persoonlijke relaties voor ons heel belangrijk. Klanten zijn zowel enthousiast over onze producten als over onze werkwijze. Ik denk dat ze allemaal zullen zeggen dat wij een betrokken leverancier zijn. We doen er alles aan om de klanttevredenheid op dat hoge niveau te houden. We hebben een uitgebreid assortiment speeltoestellen en leggen daarnaast calisthenicsparken en pumptracks aan. Wil een klant iets anders, dan gaan we in gesprek en doen we moeite om aan die wens te voldoen.'

Een ander speerpunt is de samenwerking met externe partijen. We geloven sterk in cocreatie, omdat je samen verder komt. Via gemeenten komen we bijvoorbeeld in contact met aan-

nemers en hoveniers die lokaal actief zijn. We werken graag samen met dergelijke bedrijven.'

Organische groei

Denken de mannen na over verdere uitbreiding? 'De komende drie weken niet', grapt Bakker. De Wit: 'We streven organische groei na met behoud van kwaliteit. Maar we hebben geen harde streefcijfers of zo. Met z'n drieën kunnen we het goed aan nu. De service staat voorop, we houden van korte lijntjes; onze klanten moeten geen nummers worden. We willen vooral opdrachtgevers en projecten die bij ons passen. Een voorbeeld van zo'n project is de robinia-speelplek bij ons om de hoek. Dit is een ontwerp van Dijk&co Landschapsarchitectuur, dat wij voor de gemeente Drechterland hebben gerealiseerd. We maken deel uit van de raamovereenkomst in deze gemeente en hebben dit samen met onze lokale aannemer, Vreekor Bestrating & Groen, aangelegd. Dat was voor ons een mooie combinatie waarbij iedereen deed waar hij goed in is, met een prachtig resultaat.' John Bakker, tot besluit: 'En laat deze speelplek nou toevallig op de locatie staan waar mijn vroegere basisschool stond!'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!