



Een opdrachtgever geeft een briefje waarop staat wat je moet doen, een klant vraagt om een oplossing

CEO Olaf Janssen van de BTL Groep: 'Met één euro een bv'tje opstarten en het laten klappen als het even tegenzit. Is dat sociaal?'

Het interessantste bij een interview is vaak juist dat onderwerp waar je 'tegenstander' het niet over wil hebben. Bij Olaf Janssen, CEO van de BTL Groep, is dat politiek. Toch geeft hij tussen de regels door zijn mening over een aantal heikele onderwerpen die essentieel zijn voor de groene sector.

Auteur: Hein van Iersel

Het is al jaren usance. Veel grote groenvoorzieners, en daar hoort BTL met ruim 400 medewerkers en ruim 50 miljoen euro omzet ook bij, werken met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Groenvoorzieners worden daartoe gedwongen door enerzijds bestekken die *social return* eisen en anderzijds door een overheid die langs de zijlijn met nieuwe regelgeving staat te wapperen. Ook Janssen heeft daar als CEO van BTL mee te maken, maar ergert zich wel aan de rol van de politiek in dit dossier. 'De politiek heeft op dit moment standaard twee formaties per jaar. Na het voorjaarsakkoord is er nu juist weer een herfstakkoord gesloten. Daar kan ik als ondernemer toch geen sluitende businesscase rond maken. Ik word iedere week gebeld door SW-bedrijven die aan het voorsorteren zijn op regelgeving die de oude WSW-wet moet gaan opvolgen. Natuurlijk willen wij hier graag onze verantwoordelijkheid nemen en daar als een goede werkgever op inspringen, maar dan mag ik toch van de overheid vragen dat ze daarover hom en kuit geven. Als wij deze mensen in dienst nemen, is het toch niet teveel gevraagd dat ik precies weet voor welk bedrag ik deze mensen kan verlossen? Begrijp me goed. Voor één euro heb je een bv'tje opgericht en dat kun je laten ploffen als het wat tegenzit. De vraag is of dat sociaal is en of je zo met mensen wilt omgaan.'

Drie jaar leven als een monnik en keihard studeren en werken tegelijk

Janssen: 'Wat ik zeg, houdt geen oordeel in over de aanpak van andere bedrijven. Ieder bedrijf moet daar op zijn eigen manier mee omgaan. Verder werken wij overal gewoon met SW'ers. We nemen die echter op dit moment niet zelf in dienst, maar werken met detachingscontracten.' Echt duurzaam is – volgens Janssen – de manier waarop de gemeente Rotterdam het werken met SW'ers heeft georganiseerd. In dit Rotterdamse model krijg je als aannemer meer werk als je meer SW'ers aan het werk hebt.

Locatie

Het idee achter het interview met een CEO is dat de geïnterviewde zelf de locatie mag uitkiezen. Logisch dat er dan een project op de proppen komt waar men trots op is. Voor Janssen is dat de tuin en het terrein rondom de in september geopende Internationale School van Eindhoven

(ISE). Dit werk is ontworpen door Buro Lubbers en gerealiseerd in opdracht van een consortium dat een oude kazerne heeft omgetoverd in een modern schoolgebouw. Volgens Janssen is dit ISE-project een perfecte illustratie van de ambitie en vooral ook de veelzijdigheid van de BTL Groep. Waarschijnlijk zijn er mooiere projecten, hoewel Janssen trots als een pauw op het terrein van de Internationale School Eindhoven rondloopt. De inboet is wat hoog, er ligt her en der nog een Stelcon plaat scheef en nog niet alles is lekker ingegroeid, maar dat doet allemaal weinig af aan de veelzijdigheid van het project. De hele ombouw van kazerne naar school is gerealiseerd via een zogenaamde PPS-constructie. Dat betekent dat een aantal aannemers, in dit geval Strukton, Van Heesewijk Bouw en Van Straten, een consortium hebben gevormd dat de complete school over een periode van 30 jaar beschikbaar moet stellen. Olaf Janssen: 'BTL is aanvankelijk gevraagd mee in het consortium te stappen, maar daarvoor is ons aandeel in de totale bouwkosten te klein en deelname aan zo'n project brengt ook risico's met zich mee.' Dat laatste bleek. Van de drie bouwers die begonnen aan het project, gingen er tijdens de bouw twee kopje-onder en overblijver Strukton werd gedwongen het project alleen op te leveren. De hoofdrol van Strukton in het gedecimeerde consortium verklaart meteen waarom zusterbedrijf Oranjewoud en niet BTL in dit project het kunstgrasveld in dit project heeft aangelegd.

Veelzijdig

Janssen loopt te genieten. Hij is sinds een aantal maanden niet meer op dit project geweest en is duidelijk tevreden met wat hij ziet. 'Dit is het mooie van dit vak. Je bent niet bezig met een abstract ding, maar je maakt iets tastbaars.' Janssen vertelt hoe hij voor het eerst verliefd is geworden op het groene vak: 'Ik werkte nog voor Heijmans als assistent-uitvoerder bij de aanleg van golfbaan de Peelsche. Het graszaad zat een paar dagen in de grond en ik was 's avonds laat nog bezig in de keet. Ik keek naar buiten en zag ineens een groene vleug over de baan. Dat was het moment dat ik verliefd raakte op dit vak.'

Het bijzondere aan het werk in Eindhoven is voor Janssen niet eens zozeer de omvang van het werk, de kwaliteit of het ontwerp, maar veel meer de veelzijdigheid. 'Hier in Eindhoven kun je alles terugvinden waar BTL sterk in is. Grote bomen verplanten, daktuinen, het verzorgen van

de technische en ontwerpdetailering, aanleg, bouwinventarisatie en als laatste natuurlijk onderhoud.' Wat betreft dat laatste hoopt Janssen heel binnenkort een contract af te sluiten met het consortium om de school voor de complete looptijd van het project – dertig jaar dus – te onderhouden.

Ik heb altijd voor mezelf willen werken en als de kans dan komt met BTL, moet je dat niet blijven uitstellen

Kennis is King

Ik vraag aan Janssen wat de toekomst van het vak en zijn bedrijf is. Janssen twijfelt niet en roept meteen: kennis. *Kennis is King*. Janssen heeft daar zijn eigen filosofie bij, die eigenlijk begint met zijn verbazing over het feit dat we in de groene sector nooit praten over klanten, maar vaak over opdrachtgevers. Iedere andere sector praat over klanten. Janssen snapt dat niet: 'Een opdrachtgever geeft jou een briefje waarop staat wat je moet doen, een klant heeft een probleem en vraagt van jou de oplossing. Het verschil tussen opdrachtgever en klant mag een futiliteit lijken, maar is essentieel in de manier waarop BTL met de markt wil omgaan. Om een klant goed te bedienen, heb je kennis nodig om je opdrachten uit te voeren. Voor het project in Eindhoven blijkt dat ook. We hadden hier ook kunnen werken met een extern ingenieursbureau. Dat doen we vaker en daar is ook niets mis mee, maar het werkt gewoon wat handiger als je dat met eigen mensen, met collega's kunt doen.'

Carrière

Janssen, inmiddels 43 jaar oud, heeft een opmerkelijk steile carrièrecurve achter de rug. Hij is nu ruim twee jaar CEO en mede-eigenaar van BTL, maar heeft daarvoor bij een aantal andere groene aannemers gewerkt. 'Ik wilde eigenlijk dierenarts worden, maar na een half jaar kwam ik erachter dat ik dan vooral een verlengstuk van de bio-industrie zou worden. Daarom ben ik Larenstein gaan doen. Mijn eerste job na Larenstein was bij Heijmans en toen ik als 27-jarige de jongste hoofdvoerder bij Heijmans was, ben ik naast mijn werk Nijenrode gaan doen. Drie jaar leven als een monnik en keihard studeren en werken tegelijk. Vrijdagavond en zaterdag ging je naar college en de avonden waren voor zelfstudie.'



'Ik wilde eigenlijk dierenarts worden, maar na een half jaar kwam ik erachter dat ik dan vooral een verlengstuk van de bio-industrie zou worden'

Met de doctorstitel op zak werkte Janssen onder andere bij De Enk en later bij Desso voor het bedrijfsonderdeel dat internationaal Grassmaster velden en kunstgras verkocht. Desso was in die tijd nog onderdeel van het Amerikaanse Armstrong, en toen Desso verhuisde van Armstrong naar private equity-bedrijf NMP Capital, bleef Janssen bij Armstrong om een

Europees distributiekanaal op te zetten voor de vloeren van Armstrong.

Janssen: 'Uit gesprekken met headhunters als Egon Zehnder bleek dat mijn hart eigenlijk in het groen lag.' Met een omweg langs ISS Landscaping is Janssen daardoor in 2011 bij BTL aan de slag gegaan. De vijf aandeelhouders van BTL, die het bedrijf in 1993 via een management buy-out hadden gekocht, waren op de leeftijd dat ze afscheid van het bedrijf wilden nemen en hadden dat voor een deel al gedaan. Janssen: 'Ik heb een jaar lang een afspraak met Frank Crucq en Thom de Bont voor me uit geschoven, maar toen die afspraak eenmaal was gemaakt – 9 juni 2010, Janssen weet het nog precies – was alles snel rond.' Janssen begon op 1 april 2011 bij BTL en enkele maanden later werd ik mede-eigenaar. Janssen: 'Ik heb altijd voor mezelf willen werken en als de kans dan komt met BTL, moet je dat

niet blijven uitstellen.' Janssen vervolgt, en nu met een dikke knipoog: 'Ook al had het bedrijf niet zo groot hoeven zijn.'



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

<http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4257>