



Hoe groot moet je zijn om al die poespas te betalen?

Boogaart Almere en Eijkelboom tekenen intentieverklaring voor fusie met behoud van eigen identiteit

Wat is de ideale grootte voor een groenvoorziener? Klein, flexibel en supergespecialiseerd? Of juist een paar maten groter, zodat je de slagkracht hebt die de steeds groter wordende opdrachtgevers van jou verwachten? Als het aan ceo-van-dienst Erik Punt van Eijkelboom ligt, het laatste. Tijdens het interview met Stad + Groen kondigt hij aan dat hij gaat fuseren met branchegenoot Boogaart Almere – volgens zijn zeggen een huwelijk van gelijken.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd

INTERVIEW

intentieverklaring niet meer te verwachten. De eerste logische vraag is natuurlijk: waarom, en was het nodig? Volgens zowel Punt als De Boer is daar geen sprake van. Beide bedrijven draaien zo goed als in deze tijd mogelijk is. Boogaart is met 49 uitgeprinte loonstroken per maand op het gebied van personeel een tik groter dan de 42 printjes van Eijkelboom. Terwijl Eijkelboom net weer net iets groter in omzet zegt te zijn. Over de omzet per bedrijf houden de heren de kaken op elkaar, maar geconsolideerd over 2015 zou het op 11 miljoen euro uitkomen.

Erik Punt: 'De reden voor onze fusie is dat wij dezelfde visie op de markt hebben. En die is dat het voor bedrijven in de middencategorie steeds lastiger wordt om interessant te blijven voor de opdrachtgevers, die ook steeds groter worden.

Gemeenten worden groter, evenals waterschappen en woningcorporaties, en de eisen voor hoveniers en groenvoorzieners op het gebied van certificering stijgen navenant.'

Gerben de Boer vat het verhaal van Punt samen met zijn gortdroge Friese humor, die ik nog ken van het eerdere interview: 'Je moet wel groeien om al die poespas te kunnen betalen'

Punt: 'Ik heb recent meegedongen in een tender voor de gemeente Epe. De winnende combinatie was daar Axent Groen. Het was een tender volgens de RADAR-systematiek, op een manier waar ik erg veel bewondering voor heb, ook al hebben wij niet gewonnen. Axent Groen was gewoon sterker door de slagkracht van moederbedrijf Vebegeo. Om mee te doen, moest je feitelijk een hele röntgenfilm van je bedrijf maken. Geschatte kosten in mijn visie:



Een week voor Pasen belt Punt mij op om een gepland interview af te zeggen. Eijkelboom gaat fuseren en Punt wil pas praten als minimaal de intentieverklaring is getekend. En nee, ik mag niet weten met wie. Wel meldt hij mij pesterig dat ik de fusiepartner in kwestie ken en hem zelfs geïnterviewd heb voor dit magazine. Als ik dinsdag na Pasen op de afgesproken locatie aankom – een daktuin in aanleg in hartje Kampen – staat Erik Punt al gezellig te keuvelen met collega-geo Gerben de Boer. Het mysterie is opgelost. Eijkelboom Apeldoorn fuseert met Boogaart Almere. Twee bedrijven, vergelijkbaar zowel wat betreft omzet als aantal mensen, bundelen hun krachten in het geloof dat één plus één minimaal drie is. De fusie moet de komende maanden natuurlijk nog wel gerealiseerd worden, maar een echte kink in de kabel is na het tekenen van de

Erik Punt en gerben de Boer



OPRICHTER JAN BOOGAART OVER DE FUSIE TUSSEN EIJKELBOOM EN BOOGAART

Ondernemerschap zit voor altijd in je bloed en de verkoop van het meerderheidsaandelen pakket van je bedrijf is een ultieme aderslating. Anderzijds getuigt op tijd loslaten ook van goed ondernemerschap. Samen kunnen Eijkelboom en Bogaaart Almere verder bouwen op een sterke fundering gericht op continuïteit, beheerste groei en een goed rendement.

minimaal honderdduizend euro.' Zoals Punt het beschrijft, lijkt het wel een duivels dilemma. Aan de ene kant lijkt de ceo terecht bewondering te hebben voor de manier waarop Epe de tenderaanbesteding had georganiseerd. Anderzijds realiseert hij zich ook dat het voor een bedrijf van zijn omvang feitelijk onmogelijk is om meer dan drie keer aan zo'n aanbesteding mee te doen. Punt: 'Drie keer meedoen zonder te winnen betekent feitelijk het eind van je bedrijf. De acquisitiekosten van dergelijke tenders zijn zo hoog, dat de kleintjes dat niet meer kunnen trekken.' Gerben de Boer: 'We hebben diezelfde ontwikkeling ook in de bouw gezien. Voor het inschrijven op één miezerig stukje snelweg maken soms wel tien of meer aannemers een plan van



BERT GIJSBERTS OVER DE FUSIE TUSSEN EIJKELBOOM EN BOOGAART

De toekomst vraagt om een schaalvergroting. Daarom is een fusie van beide bedrijven een goede stap. Door ziekte is het voor mij niet mogelijk mede aandeelhouder te blijven. Gelukkig werken drie van mijn zonen in de sector (waarvan twee bij Boogaart. Ook zij hebben aangegeven de plannen als positief te zien. Mede daarom zal de familie afscheid nemen van de aandelen.

aanpak en een calculatie, en dus vele tienduizenden euro's aan kosten. Die kant gaan wij in het groen ook op.'

Politiek correct

Het antwoord van De Boer en Punt is natuurlijk maar de halve waarheid en in zekere zin ook het politiek correcte verhaal. Er zit ook een menselijk aspect aan de fusie. Oprichter Jan Boogaart van Boogaart Almere is met zijn 76 jaar nog goed gezond, maar wel klaar om afscheid te nemen van zijn aandelen. Terwijl de tweede grootaandeelhouder en voormalig VHG-voorzitter Bert Gijsberts vanwege ziekte ook afscheid wil nemen. Wie hun aandelen precies gaat overnemen, willen Punt en De Boer nog even niet vertellen. Wel melden zij dat

er straks maar twee aandeelhouders overblijven. Niet alleen de voorkant, en dus het commerciële proces zou de middencategorie groenvoorzieners dwingen om door te groeien. Ook wat betreft logistiek en bedrijfsvoering zijn bedrijven in de middencategorie kwetsbaar. Gerben de Boer: 'Wanneer bijvoorbeeld iemand van het bedrijfsbureau uitvalt, dan krijg je dat altijd wel weer opgelost, maar tegelijk realiseer je je dan hoe kwetsbaar je bent. Iedereen is te vervangen, maar soms duurt dat even en dat kan funest zijn voor bepaalde projecten.'

Erik Punt gaat nog een stap verder en begint over het werven en binden van personeel. 'Wanneer wij jonge getalenteerde mensen aannemen, dan moeten we die mensen wel iets kunnen bieden. Ook daar heb je een bepaalde schaalgrootte voor nodig.'

Ook op het gebied van techniek moet de nodige schaalgrootte worden behaald. Machines zijn peperduur en het is een kunst om alles goed rond te rekenen. Punt: 'Wanneer wij net niet het aantal uren kunnen maken met een maai-zuigcombinatie, kun je overwegen er samen een aan te schaffen.' Ook op het gebied van maaimachines verwachten de heren dergelijke ontwikkelingen.

Twee ceo's op één kussen

De volgende vraag is automatisch: wie wordt de grote roerganger van het nieuwe bedrijf? Ook hier is natuurlijk alleen het politiek correcte antwoord mogelijk. De fusie tussen Boogaart en Eijkelboom is een huwelijk van gelijken, en zowel De Boer als Punt blijft baas in eigen huis. Voorlopig, althans. Punt: 'Wij beginnen voorzichtig. Veel fusies mislukken omdat de fusiepartners een verschillende cultuur hebben. Alles overhaast bij elkaar brengen is dus vragen om problemen.' Punt geeft meteen toe dat beide directeuren hun eigen capaciteiten en interesses hebben: 'Gerben is beter ingevoerd op het gebied van techniek. Logisch dat hij dat aspect gaat oppakken. Ikzelf neig meer in de richting van commercie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5712