



A photograph of a man in a green jumpsuit operating a green tractor in a warehouse. The tractor is carrying a large red mat. The man is walking towards the right. In the background, there is a white structure with a red top. The text is overlaid on the bottom left of the image.

'Het draait allemaal om de kostprijs'

Ceo Stephan Marcusse van Engelen Groen

Hij noemt zichzelf verbaal niet zo sterk, maar dat valt in de praktijk alleszins mee. Stefan Marcusse, ceo van het Udense Engelen Groen, heeft in de vijf minuten dat ik in de ontvangsthal van zijn bedrijfsgebouw sta al bijna de complete geschiedenis van Engelen Groen verteld.

Auteur: Hein van Iersel



Wat blijkt: Engelen Groen heeft niets met hemelse engelen te maken, maar dankt die naam aan de schoonvader van de huidige directeur en eigenaar: Henk Engelen. Henk Engelen werkte bij het Britse aannemersbedrijf Tylor, dat voor het Britse en Nederlandse leger een aantal legerplaatsen moest onderhouden. Een aantal jaren nadat hij ontslag had genomen, ging dit Britse bedrijf failliet en kon Henk Engelen de failliete boedel voor het symbolische bedrag van één gulden alle machines, maar ook alle schulden overnemen. Dat is dit jaar precies 40 jaar geleden en bleek achteraf gezien een

In een markt waarin je misschien wel voor tachtig procent afhankelijk bent van aanbesteden, moet je als onderneming in staat zijn met een prijs die structureel onder druk staat toch nog iets te verdienen

goede deal. Engelen Groen is nog steeds gevestigd op hetzelfde adres op een industrieterrein in Uden. Het bedrijf is na 40 jaar doorgroeid naar ongeveer 45 medewerkers en wordt beschouwd als een serieuze partij in de regio. De hoofdrolspeler van dit verhaal, Stephan Marcusse (47 jaar), verscheen wat later op het toneel. Om precies te zijn in 1990, toen hij verliefd werd op de dochter van Henk Engelen. Zowel Engelen als Marcusse woont niet in Brabant, maar een half uurtje verder, in het Gelderse dorpje Winssen in het land van Maas en Waal.

Kostprijs

Marcusse: 'Ik was bijna afgestudeerd aan de hts en mijn schoonvader vroeg of ik bij hem wilde werken. Ik heb toen nee gezegd, want ik wilde eerst nog naar Amerika om daar een tijdje te werken. Zo gezegd, zo gedaan, maar toen ik terugkwam uit Amerika, was de markt veranderd en moest ik op zoek naar een andere werkgever. Uiteindelijk is het natuurlijk wel goed gekomen, en ben ik bij hem komen werken met de duidelijke afspraak dat wij nog vijf jaar zouden samenwerken en ik daarna het bedrijf zou overnemen.' En zo gebeurde het; het bedrijf werd overgenomen, maar kort daarna stierf oprichter Henk Engelen.

Stephan Marcusse lijkt een wat dubbele verhouding met zijn schoonvader te hebben. Enerzijds wil hij duidelijk niet op hem lijken als hij vertelt dat oprichter Engelen in alles een ouderwetse aannemer was: een dikke sigaar en een even dikke Mercedes. Anderzijds meldt hij tijdens het inter-

view wel een handvol keren dat hij de essentie van het vak van zijn schoonvader heeft geleerd en dus heel veel aan hem te danken heeft. De essentie van het vak laat zich volgens Marcusse goed samenvatten: 'Uiteindelijk draait het allemaal om de kostprijs. In een markt waarin je misschien wel voor tachtig procent afhankelijk bent van aanbesteden, moet je als onderneming in staat zijn met een prijs die structureel onder druk staat toch nog iets te verdienen.' Dat kan volgens Marcusse alleen door vergaande mechanisatie. En mechaniseren heeft Engelen Groen gedaan. Het ongeveer anderhalve hectare grote bedrijfsterrein van Engelen Groen staat vol met zo'n acht hallen en halletjes, die allemaal hun eigen *specialisme* hebben. In de ene hal staan alle veeg/zuigcombinaties, een volgende hal is gespecialiseerd in aanbouwwerktuigen, tractoren, kranen of bussen. Marcusse: 'Wij staan bekend als bedrijf dat zwaar gemechaniseerd is.' Ik vraag aan Marcusse wat in een gemiddeld jaar de rekening voor nieuwe machines is. Marcusse lepelt voor de vuist weg een getal op: ongeveer een half miljoen. Dat is veel geld op een omzet die varieert tussen de 6 en 8 miljoen.

Marcusse: 'Omzet is ook zo'n ding. Vind ik eigenlijk niet zo belangrijk. Bij ons gaat het om rendement. Natuurlijk hebben we wel de ambitie om te groeien, maar dan graag in kleine en geleidelijke stapjes. Voor ons soort bedrijf is het onverstandig om snel grote stappen te zetten.' Marcusse geeft een voorbeeld waarbij het gaat om sportveldbeheer. 'Wij hebben in totaal iets van 250 velden in beheer. Dan kun je niet meer ieder veld individueel onderhouden. Als wij bijvoorbeeld gaan bezanden, maken we een treintje van twee tractoren met bezandingskarren, één kraan en één vrachtwagen. Alleen op die manier kun je snel en efficiënt werken en kun je aan het eind van de rit nog iets overhouden. Zo werken we ook bij het maaien van velden en het strooien van kunstmest.'

Marcusse: 'Die manier van beheer is alleen mogelijk als je een zekere omvang hebt. Wij kunnen niet met één maaier twintig kilometer rijden om één veld te maaien. Dat is te duur. Door slim te plannen, kun je een hele dag vol zetten en kun je productie maken.'

De keerzijde van die aanpak is dat je zwaar moet investeren in machines. Marcusse lijkt niet bang om te investeren in mechanisatie, maar lijkt daarbij goed door te hebben dat het gaat om efficiency en goedkoper werken en niet om de machine op zich. Tijdens de rondleiding laat hij mij trots een vloot nieuwe Toro 4010-cirkelmaaiers zien. Gekocht met



INTERVIEW

oog op de uitbreiding van het contract voor de stad Nijmegen. Marcusse: 'Ik investeer graag in betere, snellere of duurzamere machines, maar wil wel de tijd hebben om deze terug te verdienen.' Parken en wijken worden gemaaid met deze Toro-maaiers; sportvelden worden nog steeds met kooimaaiers onder handen genomen. Hiervoor is de keuze gevallen op Ransomes-kooimaaiers.

Nijmegen

De gemeente Nijmegen is al heel lang klant en is voor Engelen Groen ook een bijzondere klant. Nijmegen stelt bovengemiddelde eisen op het gebied van uitstoot en duurzaamheid. Marcusse lijkt daar niet zo mee te zitten; eigenlijk vindt hij het zelfs wel prima. 'Ik heb bijvoorbeeld vijftientig tractoren; die gaan gemiddeld een jaar of acht mee voordat ze worden vervangen. Als dan een gemeente als Nijmegen in de tender eist dat wij extra duurzame machines moeten hebben, is dat voor ons niet zo'n probleem. Dat is voor een bedrijf pas een probleem als je machines moet vervangen voordat ze zijn afgeschreven, dus als je jonge machines moet inruilen.' Marcusse heeft het idee dat hij eigenlijk precies de goede omvang heeft: groot genoeg om makkelijk te kunnen investeren in nieuwe machines en technieken, maar klein genoeg om als directeur zelf het overzicht te kunnen houden. Al lijkt Marcusse ook gezegend met een goed functionerend bedrijfsbureau en capabele projectleiders.

Klusteren

Engelen Groen werkt grofweg in de driehoek Eindhoven – Den Bosch – Nijmegen. Voor het grootste deel van de gemeentes en waterschappen in dat gebied verricht Engelen wel opdrachten. Die concentratie is volgens de ondernemer ook nodig, om dat je anders nooit efficiënt kunt werken. Marcusse gebruikt daarom niet toevallig het woord 'verdedigen' als het gaat om concurrentie met andere groenverzoeken. 'Je hebt die samenhang van gemeentes nodig om budgetvriendelijk te kunnen werken; wat dat betreft moet je je gebied verdedigen. Natuurlijk gebeurt het toch weleens dat je iets kwijtraakt. Afgelopen seizoen won J. van Esch uit Cromvoirt een aanbesteding in Veghel. Dat is een gevoelig verlies, ook omdat J. van Esch een gerespecteerde collega is, die ongeveer hetzelfde DNA heeft als wij.'

Huisvesting

Engelen Groen zit zoals gezegd op de oude locatie waar Henk Engelen ooit is begonnen en waar daarvoor de Britse aannemer zat. Het hoofdgebouw is recent echter compleet vernieuwd en ziet eruit om

door een ringetje te halen. Stephan Marcusse: 'Dat moest ook wel. We zaten veel te klein. Als wij klanten hadden, bijvoorbeeld een waterschap, moesten we ze in de kantine ontvangen.' Het resultaat van de nieuwbouw is top. Marcusse is vooral trots op de werkplaats, waar in het seizoen een tot twee mensen aan het sleutelen zijn, maar in de winters soms wel vier. 'In de oude werkplaats verwarmden we met heaters. De nieuwe werkplaats is voorzien van vloerverwarming, die de ruimte constant op zestien graden houdt.' Nog trotser is Marcusse op de twee bruggen in de werkplaats, waarvan de grootste een capaciteit heeft van 35 ton. 'Dat werkt zoveel handiger voor de jongens.'

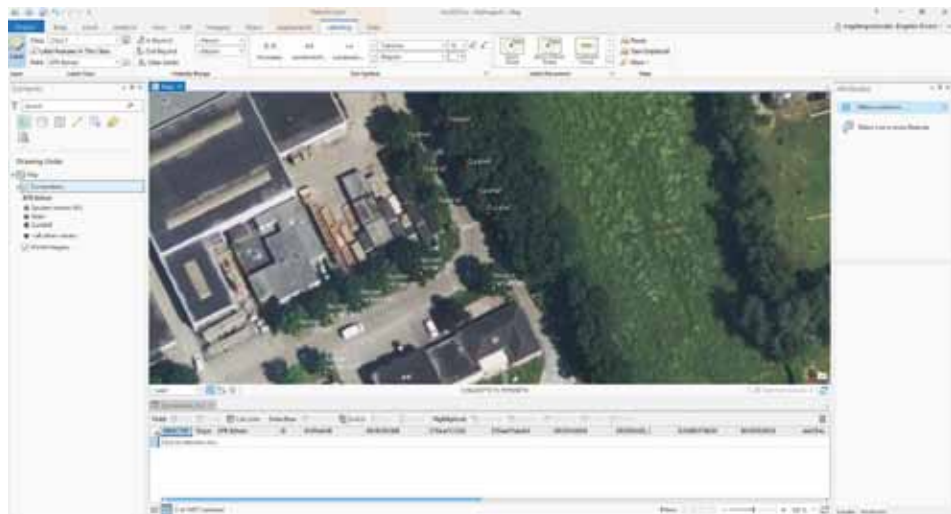
De andere hallen zijn duidelijk van de tweede garnituur, maar komen als het aan de ceo ligt de komende jaren ook aan de beurt. Voor een deel is dat een gedwongen keus, omdat veel van die hallen nog bedekt zijn met asbest.

'Groot genoeg om makkelijk te kunnen investeren in nieuwe machines en technieken, maar klein genoeg om als directeur zelf het overzicht te kunnen houden'

Kwaliteit

Engelen Groen haalt zoals gezegd zo'n tachtig procent van de opdrachten uit aanbesteden. En natuurlijk heeft aanbesteden een wat ingewikkelde relatie met kwaliteit van werk. Voor zijn eigen bedrijf durft Marcusse de stelling wel aan dat er geen mensen zijn die iets hebben aan te merken op de kwaliteit van het werk. Marcusse: 'Ik sta liever bekend als aan de dure kant dan dat ze commentaar hebben op ons werk. Dat hoort ook zo. Iedere opdrachtgever is geïnteresseerd in goed werk, in kwaliteit, maar klanten weten natuurlijk terdege dat ze ook weleens misgrijpen wanneer ze aan een aanbesteding meedoen en niet het juiste bedrijf met de laagste prijs op de proppen is gekomen.'

Engelen Groen heeft een aantal bijzondere technieken en machines in huis. Die worden hieronder besproken.



ESRI-SOFTWARE

Engelen Groen werkt sinds begin 2017 met de software van Esri. Via tablets kunnen machinisten en projectleiders eenvoudig beheer informatie raadplegen en afgesloten werkzaamheden direct doorsturen naar het online portaal. Volgens Marcusse heeft dit onder andere het voordeel dat medewerkers zonder tekeningen op pad gestuurd kunnen worden, en dat het veel makkelijker is om data zoals het afmelden van watergangen over te dragen aan de opdrachtgever. Met deze software tot zijn beschikking heeft Engelen een aanbesteding gewonnen voor het vegen van Oss: 'In ons plan van aanpak hadden wij staan dat we de burger zouden informeren op welke dagen we bezig zouden zijn.' Volgens Marcusse werkt dat wel degelijk: 'Burgers kijken op Mijnschonestraat.nl en houden daar rekening mee. Bijvoorbeeld door hun auto ergens anders te parkeren, zodat wij de kans krijgen om de goten bij hen voor het huis goed uit te vegen. Het grote voordeel is dat je je planning snel kunt aanpassen. Het is duur om de software geïnstalleerd en geïmplementeerd te krijgen, maar als het eenmaal draait, heb je er veel gemak van.'

'In ons plan van aanpak hadden wij staan dat we de burger zouden informeren op welke dagen we bezig zouden zijn'

VEEL KLIC-MELDINGEN

Van het Duitse merk Schmidt heeft Engelen Groen een wortelsnoeimachine in bezit. Marcusse: 'Wij gebruiken deze machine bij sportvelden, maar ook wel bij asfalt om wortelopdruk te voorkomen. Bij asfalt geldt dat wortelsnijden vele malen goedkoper is dan het asfalt herstellen. Bij sportvelden heb je de situatie dat bomen en het sportveld concurreren om hetzelfde water, maar dat de bomen winnen.'

Directeur Stephan Marcusse, met een brede smile: 'Een nadeel is wel dat je veel Klic-meldingen moet doen, want deze machine sloopt onder de grond werkelijk alles wat hij tegenkomt. Wij snoeien doorgaans op 30 tot 40 centimeter diepte, maar we kunnen tot 50 centimeter gaan. Voor deze machine hebben we een tractor nodig van 150 pk; voor ons is dat een MF 7716. Dankzij een zelf ontwikkelde rubber sleepmof laten we een redelijk net spoor achter.'





SMALLE RUPSKRAAN MET EXTRA HOGE CAPACITEIT

De Hooby LC 90 is een ultrasnelle rupsgraaf, die met name toegepast wordt voor het maaien van watergangen met een heel smal schouwpad (minimale breedte 1,60 meter). Deze machine, die geleverd en ontworpen is door de firma Hobelman Halle, is onder andere uniek doordat hij zeer smal op zijn rupsen staat. De machine heeft een giekengte van acht meter en een maaikorf van vijf meter; hij wordt voornamelijk ingezet bij werkzaamheden voor de waterschappen. Marcusse legt uit hoe de machine werkt: 'De rupsgraaf heeft een bereik van acht meter. Dat is heel ver, als je in ogenschouw neemt dat de wielbasis van de machine erg smal is. Daarom wordt het contragewicht automatisch naar achteren gebracht op het moment dat je ver reikt met de maaikorf.' Een tweede uniek kenmerk is dat de machine na iedere maaibeweging exact vijf meter verder rolt op zijn rupsen. Marcusse: 'Dat zijn natuurlijk zaken die de machine extra duur maken, maar waardoor de efficiency ook omhoog gaat. Als je zelf rijdt, zul je altijd rekening houden met een kleine overlap. Daar heb je nu geen last meer van.' De laatste unieke eigenschap van de machine is dat er een geheugenfunctie op de maaigiek zit. De machine onthoudt de precieze vorm van het talud van de sloot. Dat werkt sneller, maar heeft ook voordelen op het gebied van ecologie: je kunt de machine zo instellen dat hij alleen maar maait en de bodem van de sloot onberoerd laat.

AFZETTEN VAN KNOTWILGEN MET BEHULP VAN DE COLLECTOR

De collector is een aanbouwwerktuig aan de midgraver. Deze machine klemt een bundel wilgentakken vast, waarna deze doorgeknipt worden met een hydraulisch blad. Het vrijkomende hout kan hierdoor meteen hapklaar voor de versnipperaar op een 'ril' gelegd worden. Deze manier van werken is een stuk veiliger en efficiënter dan de traditionele manier van wilgen knotten, en vooral ook sneller. Wanneer je met de motorzaag aan de slag gaat, krijg je volgens Stephan Marcusse toch dat de takken alle kanten op staan en dat je constant last hebt van takken die knel komen te zitten.

'De rupsgraaf heeft een bereik van acht meter. Dat is heel ver, als je in ogenschouw neemt dat de wielbasis van de machine erg smal is'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-7468

