



Jeremy van Kemenade, Lux Cernit: ‘Ons type bedrijven zijn de toekomst en niet die corporate vliegdekschepen’

Ceo interview: ‘Ik hecht niet aan cv’s. Met mijn cv zou ik ook nergens worden aangenomen’

Jeremy van Kemenade is alles behalve een standaard boardroom ceo. Met zijn tattoos en jonge leeftijd van 31 jaar bouwde hij Lux Cernit in tien jaar tijd uit van een keukentafelbedrijf tot een serieuze regionale speler in de groensector. Volgens Van Kemenade ligt de toekomst niet bij de supergrote bedrijven, maar bij familiebedrijven met korte lijnen, een sterke cultuur en focus op samenwerken: speedboten in plaats van vliegdekschepen.

Auteur: Hein van Iersel

Lux Cernit begon in 2015, nadat Van Kemenade samen met zijn oom Frans-Jan Teurlinx besloot om voor zichzelf te beginnen. Van Kemenade werkte daarvoor bij een lokale hovenier en Teurlinx kwam uit de uitgeverijwereld. De eerste jaren draaide het bedrijf vooral particuliere projecten en specialistisch werk in onderaanneming. De eerste versnelling kwam toen Lux Cernit via Ploegmakers onderhoudswerk in Eindhoven oppakte. Een tweede bepalend moment kwam daarna toen een groot onderhoudscontract in Eindhoven verloren ging. Van Kemenade zag in één klap een groot deel van zijn omzet verdampen. ‘Toen hebben we besloten: wij blijven niet langer op de reservebank zitten. We gaan zelf certificeringen halen, referenties opbouwen en zelf hoofdaannemer worden.’ Die koerswijziging leidde uiteindelijk tot

het binnenhalen van een integraal onderhoudscontract voor de gemeente Oirschot, met een looptijd van tien jaar en een contractwaarde van circa 20 miljoen euro. Van Kemenade: ‘Een goed voorbeeld daarvan is de manier waarop wij in Boxtel samenwerken. ‘Wij zijn gezamenlijk beheerder van het budget met de gemeente. Als wij merken dat de burger er geen waarde aan hecht dat boomspiegels geschoffeld worden stoppen we daarmee en gebruiken dat budget voor ander werk.’

Samenwerken als verdienmodel

Volgens Van Kemenade zit het onderscheidend vermogen van Lux Cernit daarbij niet in techniek of machines, maar in samenwerken. ‘Dat zit echt in ons DNA.’

Vader en zoon Peter en Jeremy van Kemenade



‘Mijn visie is dat je altijd in win-win moet denken. Dat is zo met personeel, maar ook met opdrachtgevers en partners in de sector. Als je allebei kunt winnen, heb je een duurzame manier van samenwerken te pakken. Een samenwerking waarbij de opdrachtgever alles uit de samenwerking perst, is niet duurzaam en uiteindelijk gedoemd te mislukken.’

Daarmee doelt hij zowel op de interne cultuur als op de samenwerking met opdrachtgevers en partners. Lux Cernit werkt onder meer samen met Jos Kanters Groenvoorziening en Ploegmakers in combinatieverbanden. ‘Ik denk dat we ongeveer zes miljoen euro omzet delen met deze twee bedrijven. Die samenwerking gaat veel verder dan voor hem een klus uitvoeren. Paul Kanters zie ik echt als een vriend. Ik heb gisteren nog een half uur met hem aan de telefoon gehangen. Mijn vader is een men-

tor geweest voor Paul en Paul op zijn op zijn beurt weer voor mij. Hij heeft mij echt behoed voor fouten.’ Van Kemenade ziet bovendien een duidelijke verschuiving in de markt. Waar opdrachtgevers vroeger vooral stuurden op controle en boetes, draait het volgens hem nu steeds vaker om bouwteams en gezamenlijke verantwoordelijkheid.

Bier en bitterballen

Ondanks de explosieve groei probeert Lux Cernit bewust vast te houden aan een informele cultuur. Vrijdagmiddagborrels zijn daarbij bijna heilig. ‘Wij doen het hier met elkaar,’ zegt Van Kemenade. ‘Als er overgewerkt moet worden, dan doen we dat samen.’ Volgens hem is die cultuur ook de reden waarom medewerkers blijven hangen en waarom het bedrijf relatief makkelijk groeit. ‘Als wij vrijdag met elkaar zitten en een van de bussen komt wat later terug,

dan springt iedereen op om samen die bus uit te laden.’

Geen cv’s

Van Kemenade kijkt naar eigen zeggen nauwelijks naar diploma’s of cv’s. Motivatie en mentaliteit vindt hij belangrijker. ‘Als iemand hier binnenkomt met een cv, dan zeg ik: doe maar weg. Het gaat mij om de mens. En dat je je best doet.’ Volgens Van Kemenade krijgen mensen binnen Lux Cernit kansen die ze elders niet altijd zouden krijgen. ‘Het maakt mij niet uit waar iemand vandaan komt of wat zijn verleden is. Of je nu verslaafd bent geweest of ex-gedetineerd. Als iemand zijn best doet, dan krijgt hij hier een eerlijke kans.’

Ambitie

De ondernemer denkt inmiddels verder dan alleen omzetgroei. Tijdens een reis naar Marbella stelde hij zichzelf de vraag waar het bedrijf over dertig jaar moet staan. ‘Natuurlijk hebben wij op onze website staan dat wij mee willen helpen aan de vergroening van Nederland en dat voelen wij oprecht ook zo, maar mijn persoonlijke drive als ondernemer is dat ik van mensen houd en van daaruit het bedrijf wil laten groeien.’ Zijn ambitie is dat ik over dertig jaar kan terugkijken op een organisatie die voor heel veel mensen van betekenis is geweest, doordat zij in hun werk een tweede thuis hebben gevonden.

‘Een opdrachtgever wil tegenwoordig geen vliegdekschip meer, maar een speedboot. Korte lijnen, snel schakelen en direct contact’



Lux Cernit is gespecialiseerd in verharding

Korte lijnen

Binnen Lux Cernit is de rolverdeling inmiddels duidelijk verdeeld. Jeremy van Kemenade richt zich als algemeen directeur vooral op strategie, commerciële trajecten en de grote aanbestedingen. Frans-Jan Teurlincx geldt binnen het bedrijf als projectmanager en bewaker van de bedrijfscultuur. Koen van de Donk is als CFO verantwoordelijk voor financiën en vader Peter van Kemenade stuurt als COO de dagelijkse operatie aan.

Volgens Van Kemenade is die verdeling noodzakelijk geworden nu het bedrijf richting de honderd medewerkers groeit. Toch probeert Lux Cernit bewust vast te houden aan korte lijnen. 'Op kantoor heeft eigenlijk iedereen wel een persoonlijke band met mij of iemand anders in het bedrijf. Dat zijn vrienden, familie of mensen die hier al heel lang rondlopen.'

Over de samenwerking met zijn vader Peter zegt Van Kemenade lachend: 'We hebben nog nooit zoveel ruzie gehad sinds we samenwerken. Maar tegelijkertijd is onze verhouding nog nooit zo hecht geweest.' Volgens hem komt

dat doordat discussies binnen het bedrijf altijd inhoudelijk zijn. 'We zijn allebei eigenwijs en direct, maar uiteindelijk willen we hetzelfde: dat het bedrijf beter wordt.'

Ambitie

Van Kemenade bezit een meerderheidsaandeel binnen het bedrijf. Volgens hem is dat bewust zo ingericht. 'Als niemand knopen doorhakt, verlies je snelheid en focus' De ambitie draait volgens hem niet alleen om groter worden, maar vooral om werkgelegenheid creëren. 'Wij willen zoveel mogelijk betekenisvolle arbeidsplaatsen creëren voor mensen die willen werken en hun best willen doen.' Tegelijkertijd blijft Van Kemenade kritisch op de verdere schaalvergroting in de markt. Volgens hem ligt de toekomst juist bij ondernemende familiebedrijven, die snel kunnen schakelen en dichtbij medewerkers en opdrachtgevers blijven staan. 'Al onze klanten hebben mijn 06-nummer. Kom daar meer eens om bij de grote corporate bedrijven.'

Elektrisch materieel

Lux Cernit zet ondertussen stevig in op elek-

trisch materieel. Volgens Van Kemenade is binnen het bedrijf afgesproken dat nieuwe machines en bussen alleen nog elektrisch worden aangeschaft. 'Wij kopen geen diesel meer. Alles wat wij bijkopen, zowel machines als bussen, is elektrisch.' Het bedrijf werkt inmiddels met meer dan tien elektrische werktuigdragers van Alltrec. 'Met Bert van Loon van Weed Control / Alltrec hebben we een sterke band opgebouwd,' zegt Van Kemenade. 'Dat is iemand die zijn afspraken nakomt en begrijpt waar wij als bedrijf naartoe willen. Dat werkt gewoon prettig.' Volgens Van Kemenade past de keuze voor elektrisch werken niet alleen bij de eisen vanuit opdrachtgevers, maar ook bij de langetermijnvisie van het bedrijf. 'Wij zagen een paar jaar geleden al dat dit de toekomst zou worden.' Uitdaging is wel het probleem van netcongestie. Dat probleem wordt voorlopig opgelost doordat voormannen hun elektrische bus mee naar huis nemen en daar opladen. 'Als we alles hier zouden laden, dan klappt de stroom eruit.' Voor de nieuwe locatie van het nieuwe bedrijfspand dat op een steenworp afstand is gevonden is geselecteerd op basis van de aansluiting.

Nieuwe locatie

De groei van Lux Cernit zorgt er voor dat het bedrijf uit zijn jasje is gegroeid. Daarom is onlangs op korte afstand van het huidige pand een nieuwe locatie van 3500 meter aangekocht. Het nieuwe pand, dat ruim drie keer zo groot is, krijgt een kantoorruimte die ongeveer zes keer groter is dan de huidige en biedt daarnaast meer ruimte voor opslag, materieel en het opladen van elektrisch materieel. Het huidige pand aan de Avignonlaan blijft behouden. Bij de aankoop van het nieuwe pand keek het bedrijf nadrukkelijk naar de beschikbare stroomcapaciteit. 'Met al die elektrische machines en bussen heb je simpelweg meer vermogen nodig.' Toch wil Van Kemenade voorkomen dat het bedrijf te veel versnipperd raakt over verschillende vestigingen. Daarom blijft Lux Cernit sterk inzetten op gezamenlijke momenten, zoals de vrijdagmiddagafsluiting en maandelijkse toolboxbijeenkomsten.

'Wij willen echt de cultuur van een Brabants familiebedrijf hebben en dat betekent voor ons ook bier en bitterballen op vrijdag'



BE SOCIAL

Scan, lees & deel!