



## Als dit crisis is, dan mag de crisis voor mij eeuwig doorgaan

**Kees Weijtmans: 'Ik kom niet op de golfbaan'**

In de serie interviews met ceo's in Stad + Groen dit keer een wat atypische ceo. Geen krijtstreep, dikke sigaren en zelfs geen Mercedes, maar de directeur van een Brabants familiebedrijf dat vooral de laatste tien jaar hard is gegroeid; een directeur die bij tijd en wijle ook zelf nog aan de motorzaag staat. Kees Weijtmans: 'Ik kom niet op de golfbaan; ik zit bij de vrijwillige brandweer.'

Auteur: Hein van Iersel



Voor mij als journalist is dit ook om andere redenen een bijzonder interview. Weijtmans en uw reporter komen beiden uit het Brabantse dorp Udenhout. En voor mij als Udenhouder is de naam Weijtmans zo'n beetje synoniem voor het rooien van bomen. Een echte Weijtmans-telg is geboren met een kettingzaag in zijn maag, en dat is ook precies wat de naam van het bedrijf al een dikke honderd jaar belooft: Boomrooierij Weijtmans. De laatste tien jaar heeft Weijtmans een steile groei laten zien. Zo'n tien, vijftien jaar geleden werkten er ongeveer tien mensen. Nu zit het bedrijf al op een dikke twintig mensen in vaste dienst, met daarnaast in het seizoen ook nog eens een flexibele schil van ongeveer hetzelfde aantal zzp'ers.

Weijtmans is ondanks de groei een platte organisatie gebleven, met een minimale bezetting op het kantoor en goed gemotiveerde mensen. Die combinatie lijkt te werken. Weijtmans heeft in 2014 weer een groei van ongeveer twintig procent in omzet én winst laten zien. 'Als dit crisis is, dan mag de crisis voor mij eeuwig doorgaan.'

#### Bosbouwbedrijf

Ik vraag aan Weijtmans hoe het komt dat een traditioneel bosbouwbedrijf in relatief korte tijd de bosbouw compleet heeft verlaten en als gespecialiseerd bedrijf zo sterk gegroeid is. De belangrijkste reden voor Weijtmans is waarschijnlijk toch technische innovatie. Het aannemersbedrijf is de eerste partij die zo grootschalig heeft geïnoveerd en geïnvesteerd in nieuwe manieren voor het rooien van bomen die op een lastige plek staan. Nu al heeft Weijtmans twee combinaties die in staat zijn bomen te rooien op een afstand van 18 meter. Dat betekent dat de machines in principe over een eengezinswoning heen in de achtertuin een volwassen populier kunnen uitkleden. Werk dat vroeger gedaan werd met een telekraan, die een zager in de kroon van de boom liet zakken. Op zich is werken met een telekraan nog steeds een bruikbare optie, maar veel opdrachtgevers en boomverzorgers zien op tegen de veiligheidsrisico's. Daarnaast is het redelijk tijdrovend.

Er is niemand in Nederland die een dergelijke combinatie heeft, laat staan twee. En de derde machine is op dit moment in de maak. Sterker nog: hij is al gemaakt, maar moet nog door de RDW van de laatste certificeringen worden voorzien.

Het probleem bij al deze combinaties bestaat met name uit de enorme torsiekrachten die vrijkomen op de giek van de combinatie. Een kraan met een

giek van 32 meter is sowieso al bijzonder, maar het wordt extra lastig op het moment dat een stamdeel of tak van tien meter lang en duizend kilogram zwaar aan één kant in de grijper hangt. Dit zorgt voor torsiekrachten in de orde van grootte van 600 Newtonmeters.

## Weijtmans is ondanks de groei een platte organisatie gebleven, met een minimale bezetting op het kantoor en goed gemotiveerde mensen

### Innoveren

Weijtmans vertelt over zijn zoektocht voorafgaand aan de bouw van de combinaties en vooral over de vele praktische tegenvallers. In principe bestaat de combinatie uit drie onderdelen: de onderwagen, de kraan en ten slotte de bomenklem met een ingebouwd zaagblad.

De eerste kennismaking met deze manier van bomen zagen had Weijtmans via het Zwitserse bedrijf Baumgärtner. Dit bedrijf claimde te kunnen leveren wat Weijtmans zocht, maar toen het werd uitgenodigd voor een demonstratie, bleek de machine meer stil te staan dan echt te functioneren. Weijtmans: 'Zij werkten nog met technologie van twintig jaar geleden. Er zat dus niets anders op dan met behulp van partners uit de markt de juiste machine zelf te ontwikkelen. De partners werden Ginaf voor de onderwagen, MKG voor de kraan en Wellink voor de bomenklem. Het ontwikkelen van de combinatie bleek niet bepaald appeltje-eitje, maar het concept als zodanig wel. Weijtmans redeneerde dus dat als hij de machine niet zelf zou ontwikkelen, andere partijen in de markt het wel zouden doen. Tijdens de bouw van de eerste en tweede combinatie sloeg de crisis echter toe. Wellink ging failliet tijdens de bouw van de eerste combinatie; Ginaf volgde door de crisis in de bouw tijdens de ontwikkeling van de tweede combinatie. Voor de tweede combinatie werd de klem geleverd door Markan.

Uiteindelijk werd met heel veel maanden vertraging de eerste combinatie opgeleverd.

Op het Ginaf-chassis staat een MKG T-montagekraan. Deze heeft een dubbel uitschuivende hoofdmast met daaraan een enkel uitschuivende zware jib. Volgens de specificaties van MKG kan met de hoofdmast onder 45 gra-



den en de jib in horizontale positie op 18,5 meter een last van 2,8 ton gehesen worden, of op 22 meter een last van 2,3 ton. De kraanwagen kan als kraan gebruikt worden, bijvoorbeeld met een hijshaak achter de jib, of met een geïntegreerde velkop die direct op de kop van de jib gemonteerd wordt.

Bij de tweede kraan beschikt Weijtmans over een extra mast van 42 meter. Deze heeft een vlucht van 30 meter, met nog steeds 1000 kilo hijslast. De derde combinatie gaat in eerste instantie draaien met de klem van de tweede kraan en krijgt pas later zijn eigen klem.

De derde klem, met een waarde van € 180.000, zal in september 2015 gereed zijn, klaar voor het nieuwe rooiseizoen.

## Daarnaast komt een deel van de groei van de afgelopen jaren uit een verbreding van het dienstenpakket

### Wellink

Het faillissement van een van de ontwikkel-



partners, Wellink, had voor Weijtmans wel het voordeel dat men uit de boedel de tekeningen kon kopen, of liever gezegd voor de tweede keer mocht kopen.

Weijtmans lacht er een beetje bij: 'Ik dacht dat de tweede combinatie veel goedkoper te bouwen zou zijn. Dat viel tegen. Alleen al de bomenklem kost in beide gevallen ruim anderhalve ton en de kraan in de orde van grootte van een half miljoen.'

De tweede uitdaging was het creëren van een markt voor deze feitelijk nieuwe machine. 'Wij hebben dat gedaan door te starten met een lage uurprijs van € 150, terwijl € 250 reëler zou zijn. De bedoeling is dat de uurprijs langzaam door-groeit naar een bedrag dat meer in relatie staat met de investering van bijna een miljoen.'

Deze strategie lijkt te lukken. Als ik aan Weijtmans vraag of hij twijfelt aan het succes van de derde combinatie, antwoordt hij even kort als zelfverzekerd: 'Geen probleem.'

Inmiddels zijn er op de Duitse markt nu wel combinaties actief die oppervlakkig gezien hetzelfde kunnen als de machines van Weijtmans. Met één – volgens de directeur – opvallend verschil: bij de Duitse combinaties is het laatste segment van de giek uitschuifbaar, terwijl het laatste segment van de Weijtmans-kranen kantelbaar is. Voor Weijtmans is dit geen detail, maar juist essentieel, omdat hij vaak moet werken over een huis of muur heen. Met een uitschuifbare giek krijg je de bomenklem dan nooit op de plek waar je hem wilt hebben. Voor de Duitse combinaties is dat minder van belang, omdat deze ingezet worden op taluds langs snelwegen. Verder zouden de specificaties van deze machines veel lager zijn. Weijtmans noemt er een: 24 meter bereik in

plaats van 32 bij Weijtmans. De Duitse machines zijn daarnaast ook nog eens beduidend duurder.

## De infrastructuur en het kantoor zijn duidelijk nog gemaakt op de oude omvang, toen er minder dan tien werknemers waren

### Ander werk

Wie denkt dat Weijtmans alleen nog met de twee combinaties op pad gaat, heeft het echter mis. Het bedrijf heeft de laatste jaren ook veel andersoortig werk gedaan, waarbij 'scherp schrijven' belangrijker is dan een technologische voorsprong. Voorbeelden hiervan zijn de verbredingen van een aantal snelwegen, waarbij over tracés van vele kilometers lang plantsoen en bomen moeten worden verwijderd. Weijtmans: 'Wij concurreren hierbij vaak met echte bosbouwbedrijven, wat wij natuurlijk niet meer zijn. Je ziet dan dat wij een voordeel hebben, omdat wij al gewend zijn om te werken langs wegen in complexe verkeerssituaties.' Weijtmans noemt zijn bedrijf daarom wel een combinatie van hovenier-groenvoorziener en bosbouwbedrijf.

Daarnaast komt een deel van de groei van de afgelopen jaren uit een verbreding van het dienstenpakket. Het rooien van moeilijke bomen blijft hoofdzaak, maar inmiddels wordt het steeds normaler dat rondom het rooien van die bomen ook ander werk wordt meegenomen. Voorbeelden daarvan zijn het uitfrezen van de

stobbe, het aanvullen van de grond, maar ook het herstraten van het trottoir. In het algemeen geldt dat het rooien van bomen de hoofdzaak blijft, maar directeur Weijtmans wil tussen de regels door best toegeven dat zijn bedrijf meer en meer groeit in de richting van een algemeen groenbedrijf. Weijtmans lijkt daarbij wel te beseffen dat hij goed moet oppassen geen concurrent te worden van een van zijn belangrijkste klantengroepen: groene aannemers die een moeilijke velling in opdracht hebben en niet over de machines of ervaring beschikken om dat even efficiënt als Weijtmans te doen.

### Lean

Als je bij Weijtmans het bedrijf op loopt, zou je niet zeggen dat er meer dan twintig man in vaste dienst werken. De infrastructuur en het kantoor zijn duidelijk nog gemaakt op de oude omvang, toen er minder dan tien werknemers waren. Enerzijds heeft dat te maken met de manier waarop Kees Weijtmans zijn bedrijf heeft georganiseerd. Een platte organisatie, zonder uitvoerders en met een minimale bezetting op kantoor. Anderzijds is Weijtmans de eerste om toe te geven dat zijn bedrijfsterreintje dat gewoon tussen woonhuizen ingeklemd zit, volledig uit de voegen is gebarsten. Hij laat mij de tekening zien van een oude boerderij, net een paar honderd meter van zijn huidige locatie. Deze boerderij heeft hij gekocht, samen met ongeveer tweeënhalve hectare grond. Hij is nu in de weer met de gemeente Tilburg en de provincie om alle vergunningen daarvoor rond te krijgen.

Dat laatste is geen peulenschil; Weijtmans vertelt uitgebreid hoe dat allemaal in zijn werk gaat. De grond en de oude boerderij die Weijtmans voor bijna twee miljoen euro gekocht heeft, moeten natuurlijk een nieuwe bestemming krijgen, en dat is alleen mogelijk door een donatie aan de overheid van vele tonnen. Weijtmans vertelt het redelijk droog, maar als ik als interviewer stel dat dit toch eigenlijk een soort legitieme chantage is, knikt hij alleen maar stilletjes.

Als alles goed gaat, kan er begin volgend jaar gestart worden met de bouw en de inrichting van het nieuwe bedrijfsterrein.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5239](http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5239)