



Aad van Oosten gaat sinds juli dit jaar in afgeslankte vorm verder met zijn bedrijf KG Reiniger; hij liet Van Oosten Berekening over aan A1 Tuinbouwtechniek. Tot juli 2017 blijft Van Oosten in het bedrijf actief om de overdracht vlot te laten verlopen. Ron Duijvesteijn, Marco Prins en Geert Kuivenhoven schoven hun meest ambitieuze werknemer naar voren om Van Oosten te leiden als technisch directeur: Dennis Philippi. Wie zit er achter het nieuwe gezicht van Van Oosten Berekening?

Auteur: Santi Raats

Van Oosten kan gaan uitbreiden, maar in dezelfde koers

Nieuwe directeur Van Oosten Berekening stelt zich voor

A1 Tuinbouwtechniek was al afnemer van de tuinberekeningssproeiers van Aad van Oosten, toen Van Oosten voor de grap voorstelde om door deze club te worden overgenomen. Hij had zijn gedachten al vaker laten gaan over de verkoop van zijn oudste bedrijf, want het is volgens hem tijd geworden om dit mooie vak door te geven aan de jongere generatie.

De drie eigenaars van A1 Tuinbouwtechniek kwamen op die grap terug. Al gauw nadat beide partijen elkaars bedrijf hadden bezocht en zagen dat de manier van bouwen en de service vergelijkbaar waren, werd de overdracht getekend, in juli dit jaar. Nu zitten ze naast elkaar: Aad van Oosten en zijn opvolger. Van Oosten oogt tevreden met Philippi. Niet alleen omdat hij een geschikte opvolger heeft gevonden (al zijn dochters hebben totaal andere interesses dan het bedrijf van hun vader), maar ook omdat Van Oosten en Philippi het persoonlijk goed lijken te kunnen vinden. Niet dat Van Oosten nu een verloren zoon heeft gevonden, maar er is op zakelijk gebied wederzijds vertrouwen zichtbaar.

Jong leiding geven

Dennis Philippi: 28 jaar oud en al een hele waslijst aan werkervaring, van monteur bij verschillende bedrijven, waaronder A1 Tuinbouwtechniek, tot zzp'er en hoofdmonteur bij A1 Tuinbouwtechniek. En nu al technisch directeur. Is leiding geven altijd al zijn ambitie geweest?

'Ik gaf al op jonge leeftijd leiding aan een ploeg in het bedrijf', vertelt Philippi. 'Ik was achttien. Ik neem automatisch de leiding tijdens mijn werk. In het begin voelde dat soms wat gênant, om een collega van 40 te vertellen hoe hij het beter kan doen. Maar dat liet ik snel achter me, want ik had al gauw in de gaten dat die gevoelens niet functioneel zijn. Als je als ploegbaas niet vertelt wat je wilt, dan werkt het plan niet.' Philippi nam ook de afgelopen jaren de leiding over alle werkzaamheden van A1 Tuinbouwtechniek in het buitenland. Hij bracht een half jaar door in Zuid-Korea, een jaar in Amerika en daarna bijna een half jaar in heel Europa, met name Frankrijk. Dat was flink buffelen, aan zijn beschrijving te horen. 'Van zes uur 's ochtends tot acht uur 's avonds in de kas. Daarvan heb

ik geleerd dat ik tijd moet nemen om mijzelf op te laden. Dat inzicht neem ik mee voor de functie die ik nu vervul bij Van Oosten Berekening, los van het feit dat ik eindverantwoordelijk ben en 24/7 bereikbaar voor iedereen die mij nodig heeft in het bedrijf. Toch blijf ik in de kern een persoon die elke dag opnieuw de uitdaging voluit aangaat. Als kapitein van een schip is het belangrijk dat ik mensen om me heen verzamel die ook vanuit passie werken.'

Persoonlijke ambitie

Philippi krijgt de vrije hand als technisch directeur. 'Voor heel grote investeringen vindt er natuurlijk overleg plaats met de drie eigenaars. Maar afgezien daarvan leid ik het bedrijf helemaal.' De jonge directeur heeft de intentie om 'samen te smelten' met zijn bedrijf. 'Mijn doel is ook om aandelen in het bedrijf op te bouwen', zo verwoordt hij dat.

Management

Hoe geeft Philippi leiding? 'Ik babbel vlot, maar tegelijkertijd tast ik de mensen om mij heen af en vervolgens stem ik mezelf op hen af', zo beschrijft



hij. 'Iedereen kan een project uitvoeren, maar de manier waarop dat gebeurt, verschilt per persoon. Omdat iedereen iets anders nodig heeft om zijn werk te kunnen doen, stuur ik iedereen weer anders aan. Collega's die duidelijk met een probleem rondlopen, neem ik apart, zodat ze hun hart kunnen luchten. Ik vraag hen wat ik kan doen om hun werk op dat moment makkelijker te maken. Soms kan iemand beter even naar huis gaan. Ik beseef dat een bedrijf valt of staat met het personeel. Ze zijn de zintuigen die alle informatie uit de buitenwereld terug in het bedrijf brengen. Als zij niet functioneren, hoor en weet je als leidinggevende niets en dan loop je op de klippen.'

Nieuw gezicht

Philippi liep een volle maand met Aad van Oosten mee in het bedrijf, voordat de overname werd getekend. Dat was de wens van allebei. 'Van belang is dat de twee medewerkers van Aad mij goed leren kennen, maar ook dat de klanten van Aad rustig aan mij kunnen wennen. Aad heeft zeer persoonlijke relaties opgebouwd met zijn klanten. Het is onmogelijk om die van de ene op de andere dag een nieuw gezicht voor te zetten.' Van Oosten vult aan: 'Dennis vond vanaf het begin goede aansluiting bij ons bedrijf en bij onze klanten. Dat was een grote geruststelling. Hij heeft in een specifiek geval bijzonder goede nazorg geleverd, nadat een reparatie door miscommunicatie met de leverancier bijna de mist in ging. Ik hoorde achteraf van de klant dat hij tot in de avonduren bereikbaar was en dat hij meerdere malen langs was gegaan om updates en uitleg te geven over de stand van zaken. Een van de resultaten van Dennis' goede binnenkomst is dat alle onderaannemers met Van Oosten Berekening willen blijven samenwerken. Dat is fantastisch.'

Andere wereld

Philippi had al gauw door dat de sportveldberekening uitdagingen biedt. 'In een kas van pakweg 10 hectare liggen waterleidingen met een doorsnede van 30 centimeter. Bij sportvelden gaat het niet om volume, maar zit er een interessante techniek, besturing en automatisering achter.' Van Oosten knikt en benadrukt: 'Mijn bedrijf heeft zich vooral onderscheidend gespecialiseerd op het gebied van automatisering. Ik heb Dennis onlangs nog meegenomen naar een klant, een groot metaalrecyclingbedrijf, waar een beregeningsinstallatie staat in de vorm van zware kanonnen voor stofbestrijding in de werkhall. Dat oogt indrukwekkend, maar door de sterke automatisering kan de kraanmachinist op zijn telefoon een knop indrukken om de berekening te besturen.'

Niet alleen de schaalgrootte, maar ook de mentaliteit tussen tuinbouw en de sportveldenwereld scheelt enorm. 'In de tuinbouw wordt vaak eerst naar de prijs gekeken en daarna pas wat er geleverd wordt. Bij sportveldbeheerders is juist kwaliteit en ontzorging van belang, zij willen een storingsvrij en goed werkend systeem om met de clubs geen problemen te krijgen. In de tuinbouw heeft A1 Tuinbouwtechniek concurrentie. Een tuin-der koopt na vijf tot tien jaar in één keer een nieuwe kas, want dan heeft hij hem terugverdiend. Bij een gemeente moet de installatie zo lang mogelijk meegaan; zij denken financieel wat verder vooruit.' Van Oosten legt nader uit: 'Een gemeente trekt eerder aan de bel voor preventief onderhoud. Je kunt na een controlebeurt gerust aangeven wat storingsgevoelige elementen zijn en wanneer iets in de nabije toekomst vervangen moet worden. Bij sportvelden komt het vaker voor dat opdrachtgevers niet altijd alle informatie geven, denk ik. Maar als je je als aannemer daardoor in de nesten werkt, heb je daar zelf net zo veel schuld aan. Het is aan jezelf om zo veel mogelijk kennis en informatie te verzamelen, waar je ook in stapt. Als aannemende partij moet je van je eigen kracht uitgaan.'

Directe communicatie

Philippi vindt dat er in een goed huwelijk af en toe plaats moet zijn voor donder en bliksem. 'Ik kan boos worden en iemand – medewerker, leverancier of onderaannemer – mijn ongezouten mening geven. Tien minuten later ben ik dat kwijt; dan kunnen we weer verder. Het is belangrijk dat je kunt uitspreken wat je kwijt wilt, zodat de neuzen weer dezelfde kant op staan. Dat betekent helemaal niet dat je na een fors dispuut meteen uit elkaar moet gaan.'

Aad van Oosten zit ingetogen naast zijn pupil, maar houdt zich niet afzijdig. Hij zegt, half bij zichzelf naar binnen kijkend: 'Als je het "harder" wilt noemen, dan denk ik dat Dennis zich iets harder opstelt dan ik. Ik wil ook duidelijk zijn, maar ik heb vroeger – ik ben ooit vijf jaar in loondienst geweest – een wijze raad van mijn toenmalige werkgever ter harte genomen: ik ben diplomatieker geworden. Ik draag ook mijn mening uit, maar neem er wat langer de tijd voor.'

Koers aanhouden

Zoals Aad van Oosten een mentor had, zo is hij weer mentor voor de jonge Philippi. De laatste is zich daarvan bewust. 'Ik kan veel van Aad leren. Hij heeft alle 500 installaties vanaf het begin van hun ontwikkeling meegemaakt. Op papier zien ze

er hetzelfde uit, omdat ze dezelfde pomp als hart hebben, maar verder zijn alle installaties op maat gemaakt. Aad kent alle ins en outs bij een klant. Soms sta ik bij een sportveld en dan moet ik hem bellen om te vragen waar het pomphuis staat. Dan blijkt dat zich een vreemde storing voordoet: de pomp valt uit op druk. Daarop zegt Aad: 'Dat heb ik daar al eens eerder meegemaakt; dan kun je zus of zo proberen.' Ik heb ook goed opgelet hoe Aad met klanten omgaat. Hij gaat bij iedereen langs, steekt tijd in ze, stuk voor stuk. Hij biedt onovertroffen service; dat zie je terug in de prijs en in de garantie dat de installatie functioneert. Ik ga zijn lijn voortzetten: rondrijden en waar het moet zelf de service leveren. Als een klant buiten in paniek is, dan is dat belangrijker dan het werk binnen.' Philippi verwacht dezelfde service van leveranciers. Gelukkig heeft Aad van Oosten op dat vlak altijd op kwaliteit ingezet. 'Alle leveranciers bieden de hoogste kwaliteit en service', zegt hij. 'Als wij 24/7 klaarstaan voor een klant en op zaterdag uitrukken voor een hockeyclub die vlak voor de wedstrijd met een probleem zit, dan kunnen wij direct terecht bij onze leverancier.'

Groei

Een tweede lijn die Philippi wil voortzetten, is het beheersbaar houden van het bedrijf. 'Van Oosten Berekening mag groeien, maar het hoeft niet. Ik wil net als Aad goede contacten onderhouden met de klant en bij voorkeur reageren op vraag, in plaats van onze producten en diensten op te dringen.' Maar groei zit er waarschijnlijk wel in. Philippi: 'We kunnen nu meer en grotere projecten aannemen, omdat we gemakkelijk personeel kunnen inhuren van A1 Tuinbouwtechniek.' Van Oosten knikt. 'Ik zat voorheen soms vol door de bewuste keuze om niet te groot te groeien. Maar met makkelijke inhuur kan dat werk nu wel aangenomen worden van gemeenten, clubs of adviesbureaus. Ook zie ik nog ruimte in de golfbaanwereld.' Daarbij zit Van Oosten Berekening nu voornamelijk in Zuid-Holland, gaat Philippi verder, voordat het tweetal in lachen uitbarst. 'Maar Nederland heeft in totaal twaalf provincies. Dus: collega-bedrijven, zet je schrap, we komen eraan!'



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-6150