

MENNO WEVERLING EN ANDRÉ BAKKER WEVERLING GROENPROVIDERS

www.weverling.nl

Het mes van de elektrische maaimachine snijdt aan twee kanten



'Groen' ondernemen: welke ondernemer kan er nog onderuit? Zeker niet als je dagelijkse werkomgeving letterlijk het groen is, zoals bij Weverling Groenproviders. Ooit een lokaal hoveniersbedrijf in het Westland, tachtig jaar later een van de grotere spelers in de groenvoorziening in Zuid-Holland. Groen bleef groen, maar de uitdagingen zijn tegenwoordig van een heel andere orde. Hoe om te gaan met klimaatverandering en waterbeheersing bijvoorbeeld? Of, veel praktischer, hoe de toegang tot steden te blijven waarborgen als er zero-emissies komen en je bedrijfswagens nog deels op diesel rijden?

Op een plantsoen ergens in Zuid-Holland maakt een elektrische grasmaaier z'n rondjes. Kosten: 72.000 euro, waar een dieselvoorbeeld nog niet eens de helft doet. "We hadden al elektrisch handgereedschap, zoals bladblazers, bosmaaibakken en heggenscharen. Elektrische grasmaaiers zijn er al langer, maar er zijn er niet veel die het acht uur lang op één acculading volhouden. Het gaat niet alleen om het verbruik, je hebt ook veel minder geluidsoverlast. En het mes snijdt voor ons aan twee kanten. Het is een extra trigger om meer werk te scoren. Maar begrijp mij goed, dat is geen doel op zich. Het is een grote kostenpost, maar het geeft je bedrijf wel een duurzame uitstraling", zegt Menno Weverling, sinds acht jaar de derde generatie aan het roer. André Bakker is als financiële man zijn sparring-partner op directieniveau.

Economisch meest voordelige inschrijving

Aan die duurzame uitstraling is het bedrijf veel gelegen. Weverling staat op de hoogste trede van de CO₂-prestatieladder. Met zijn sociale

Menno Weverling en André Bakker

onderneming Groenperspectief is het bedrijf werkgever voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. André: "Vroeger, en dat is nog niet eens heel lang geleden, werd er vooral naar de prijs gekeken. Zeker door de opkomst van de economisch meest voordelige inschrijving kijken opdrachtgevers nu veel meer naar de mvo-paragraaf in de uitvraag. Voor ons is dat een fijne ontwikkeling; dat we worden gewaardeerd naar onze bedrijfsfilosofie. Je moet niet vergeten dat duurzaam werken in beginsel meer kost. Je moet investeren in personeel, in kennis en in bedrijfsmiddelen. Dieselauto's gaan er langzaam uit. We hebben al flink geïnvesteerd in elektrische bedrijfswagens, al rijden de meeste nog op diesel rond." Dat levert ook weer dilemma's op, zegt Menno. "Grote steden zijn al jaren aan het afbouwen dat je met dieselauto's de stad in mag. Maar je kunt ze ook niet in één keer vervangen. Omdat wij vrij weinig kilometers met een bedrijfswagen maken, doen we er tien, twaalf jaar mee."

Groenvoorzienier in het groot

Vier vestigingen telt Weverling Groenproviders. Naast Monster, Den Haag en Rotterdam is het bedrijf nu ook actief vanuit Alphen aan den Rijn. Groter dan Zuid-Holland hoeft het werkterrein niet te worden. Menno: "Toen ik directeur werd, vond ik tachtig man personeel al best veel. Het zijn er nu bijna het dubbele: ruim honderd vaste medewerkers en een kleine veertig flexibel." Als groenvoorzienier in het groot werkt Weverling onder andere voor gemeenten, woningcorporaties, zorginstellingen, bouwbedrijven, ontwikkelaars en scholen. Opdrachtgevers die het bedrijf voor heel andere vraagstukken stellen. André: "Klimaatverandering, biodiversiteit, verstedelijking... er spelen heel grote dingen. Als groenbedrijf spelen we daar een belangrijke rol in. We willen klanten daarin zo goed mogelijk adviseren en begeleiden."

Probleemgebied

Menno: "Er wordt steeds meer van ons gevraagd, met name op het gebied van de waterbeheersing in steden. Wat dat betreft zitten we in Zuid-Holland in een probleemgebied, in Oost-Nederland speelt dat veel

minder. We krijgen steeds vaker de vraag: we willen wateroverlast voorkomen, wat kunnen we eraan doen? Daardoor zijn we veel meer bezig met waterberging op daken, zoals retentiedaken. Daktuinen leggen we al een jaar of vijftien aan, maar vooral de laatste vijf, zes jaar is er heel veel aandacht voor. Daardoor worden daken multifunctioneel: niet alleen groen-blauwe daken, maar ook groen-blauw-geel, met zonnepanelen. Die kennis hebben we allemaal zelf in huis. Maar dat betekent wel dat je als bedrijf een bepaalde omvang moet hebben."

Integrale gebiedsontwikkelingen

Ook hobbelt groen niet langer meer achteraan bij gebiedsontwikkelingen. André: "Die worden steeds vaker integraal aangevlogen, met aandacht voor wonen, recreëren, parkeren, spelen. Aspecten die je allemaal moet inpassen. Groen wordt daardoor dominant. In het verleden was groenonderhoud veeleer een ondergeschoven kindje. 'Mooi plan, het onderhoud doen we zelf wel.' Het resultaat

was dan soms dat gemeenten het onderhoud verkwanselden en bewoners gingen klagen dat het onkruid zo hoog stond."

'Een accountant die betrokken is'

Alfa in Naaldwijk kijkt over de schouder mee. Menno: "We waren klant bij een groter accountantskantoor. Maar door de groei van het bedrijf werden we controleplichtig. Voor ons was dat reden om eens rond te gaan kijken. Wat wij zochten? Een accountant en adviseur die betrokken is, en dichtbij. Een accountant die makkelijk benaderbaar is, die meer doet dan de jaarrekening en de aangiften. Alfa denkt ook met ons mee over de strategie. Volgende week hebben we weer zo'n strategiesessie, met bedrijfskundig adviseur Bob van der Gaag en accountant Pieter van der Stool. Wat we fijn vinden is dat Alfa niet opdringerig is. Ze gaan niet op de stoel van de ondernemer zitten, maar laten ons ondernemen."

