

IN GESPREK MET BOVERHOFF SLOOPWERKEN B.V.

OPGEBOUWD WEGENS SLOOPLIEFHETBERIJ

Van een bescheiden verbruik van 23 liter gasolie over een periode van ongeveer twee maanden, tot een indrukwekkend groot aantal liters op jaarbasis. De immense stijging in brandstofverbruik van Boverhoff hangt nauw samen met de groei die het bedrijf uit Heerde doormaakte. Sinds 1986 mag Salland Olie zichzelf getuige noemen van deze groei en van de wijziging van werkzaamheden: van bouwer tot sloper.

Aan tafel met oprichter en Directeur Rijk Boverhoff, mede-eigenaar Martijn Nijhof (Directeur en statutair bestuurder) en Erik Zwerver (Commercieel manager) en Gerwin Hillhorst (vertegenwoordiger Salland Olie) leren we hoe een goede bouwer een nog betere sloper werd. En wel een sloper van formaat.

“Op 1 januari 1980 heb ik me ingeschreven bij de KvK, simpelweg omdat een aantal grote aannemers mij niet betaalde wegens het ontbreken van BTW-nummer”, luidt het nuchtere antwoord van Rijk Boverhoff op de vraag hoe zijn bedrijf is ontstaan. Na driekwart jaar gestart te zijn met mijn eigen onderneming werd ik dus eindelijk betaald. Er was echter nog geen sprake van sloopwerkzaamheden. Bij ons in de familie hadden we betonboeren, zagers, koppensnellers en sleuvenfrezers waarvoor ik materieel vervoerde met Volkswagenbusjes. Zo heb ik mijn eerste kapitaal opgebouwd. Kapitaal dat hard nodig was voor de aanschaf van sloopmaterieel.”

Precies het omgekeerde

De wens van Rijk om een eigen sloopbedrijf te starten komt natuurlijk wel ergens vandaan. “Ik had altijd al iets met vrachtauto’s en kranen ten behoeve van sloopwerkzaamheden.

Iets goed kunnen bouwen vind ik mooi, maar slopen geniet toch mijn voorkeur. Je doet eigenlijk precies het omgekeerde. Een goede sloper weet dan ook precies hoe je iets goed in elkaar zet.”

Rijk was er vroeg bij om de fijne kneepjes van het vak te leren. “Toen ik een jaar of 17 was, werkte ik in dienst van een sloopbedrijf. De 62-jarige eigenaar nam mij mee om naar opdrachten te kijken en deed schattingen van hoeveel tijd deze in beslag zouden nemen. Ik pakte één en ander gauw op en ging op den duur zelfs het personeel aansturen – bestaande uit mannen uit een veel hogere leeftijdscategorie – met als doel de opdracht zo goed en zo snel mogelijk te realiseren. Het was mijn baas die naar aanleiding hiervan opperde dat ik voor mezelf moest beginnen. En dat deed ik.”

In '86 maakte Rijk voor het eerst kennis met de diensten van de oliemaatschappij uit Hasselt. “Het onderhoud aan de bedrijfsauto’s die ik destijds had voerden we zelf uit. Voor de compressor die we hiervoor gebruikten hadden we gasolie nodig. Aangezien rode gasolie goedkoper was dan blanke gasolie, besloten we een olietank aan te schaffen van 500 liter. Daarnaast kochten we een vat smeerolie van 60 liter. Allemaal via Salland Olie.”





De concurrentie een slag voor

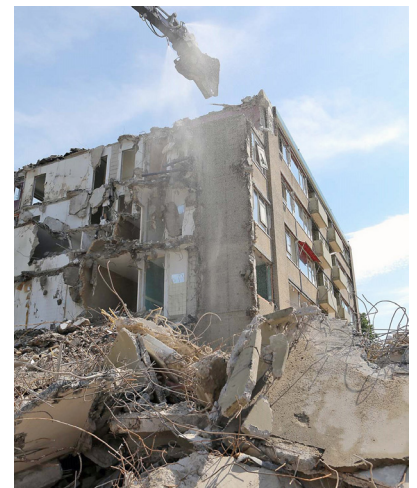
Met behulp van het geld dat Rijk verdiende met vervoerwerkzaamheden en het nodige starterskrediet dat hij ontving via de bank, investeerde hij enkele jaren later in een eigen sloopmachine. Gestaag breidde hij uit en ging hij van één naar twee machines, van twee naar drie enzovoort. Het aantal medewerkers liep gelijk op. “Mijn personeel stond van begin af aan altijd klaar, vooral ook in tijden van drukte. Zo kon ik me steeds meer richten op de klanten en het binnenhalen van nieuwe opdrachten. Vroeger was ik de enige die het werk aannam, maar in de loop der tijd heeft Martijn dit van mij overgenomen. Hij doet nu samen met een team de voorbereiding en calculatie en haalt het werk binnen.”

Martijn kwam op 17-jarige leeftijd bij Boverhoff te werken als stagiair voor de boekhouding, met de ambitie om accountant te worden. Rijk: “Na zijn stage van zes weken kwam hij terug, met de vraag of er niet nog meer te doen was. ‘Maar ik ga niet meer de boekhouding doen. Ik wil hetzelfde doen als jij’, voegde hij daaraan toe. Ik nam Martijn in dienst in een tijd dat we nog helemaal geen computers hadden. Ik zei altijd: ‘Daar hebben we hier nog nooit geld mee verdiend, dus dat gaan we nu ook niet doen.’ Maar ze kwamen er wel, op aanraden van Martijn.”

Al gauw zag ook Rijk hier de voordelen van in. “Martijn kwam met het idee om naast onze eigen scherp gecalculerde kostprijs ook de inschrijfprijzen van concurrenten in de computer in te voeren, zodat we daar een beter beeld van kregen. Dit resulteerde erin dat wij bij een aanbesteding een goede inschatting hadden voor welk bedrag het bij vergelijkbare projecten wegging nadat wij inzicht hadden gekregen welke partijen er mee deden. Op deze manier waren wij vaak de laagste inschrijver, zo goed werkte dit model. Daarna was het slechts een kwestie van ervoor zorgen dat onze organisatie ook de hoeveelheid werk aankon. Zodoende hebben we nu in totaal 19 grote kranen.”

Veranderingen & invloeden

De inzet van computers en uitbreiding van het aantal medewerkers en machines betroffen slechts enkele van de vele veranderingen waarmee Boverhoff te maken kreeg in de loop der jaren. Sommige werden ervaren als prettig, andere niet. Desondanks wist Rijk onder alle omstandigheden het beste ervan te maken. “Alles wat je bedenkt dat je in dit leven wilt, kun je realiseren. Ongeacht wat het is. Als ik tot de conclusie kwam dat we vier weken nodig hadden om een opdracht uit te voeren, terwijl er maar geld was voor drie, dan nam ik de opdracht aan en zorgde ik ervoor dat het toch lukte binnen die drie weken. Linksom of rechtsom.”





Vervolg van pagina 7.

Deze manier van werken is één van de redenen waarom Rijk minder te spreken is over de toename van het aantal regeltjes waarmee hij dagelijks te maken heeft. “Tegenwoordig moet alles op papier en in een contract. Ik zie dat als een belemmering om plezierig mijn werk te kunnen doen.” Het mag dan ook geen toeval heten dat zijn collega's Erik en Martijn hem op dit gebied goed weten te ondersteunen. Erik: “Samen met Martijn sta ik voor de nieuwe generatie met kennis van alle nieuwe reglementen. Het voordeel van een duidelijke regelgeving is dat er minder discussie hoeft te worden gevoerd, omdat alles vaststaat. En Rijk heeft de kennis en ervaring in het slopen met groot materieel. We vullen elkaar daardoor goed aan.” Erik is acht jaar geleden gestart bij Boverhoff en heeft er het online tijdperk ingeluid. “Hij struint het hele land af om alle ontwikkelingen tot in detail uit te zoeken”, aldus Rijk. “Over een aantal jaar doen we alles via de computer, er komen steeds minder klantbezoeken aan te pas. Immers, de wereld verandert, dus onze business ook.”

Martijn kan dit beamen: “Doordat steeds meer via internet gaat, worden grenzen verlegd en werken we landelijker. Dat is uiteraard een voordeel, maar het heeft ook een nadeel, omdat je meer concurrentie hebt. Wij reden als één van de eersten door het hele land. Nu doet iedereen dat. We moeten daarom blijven streven naar pure klanttevredenheid, om ons te kunnen blijven onderscheiden.”

Kwaliteit & duurzaamheid

Vooralsnog gaat dat onderscheiden Boverhoff goed af. Het bedrijf is inmiddels uitgegroeid tot een toonaangevende sloopspecialist met een vast personeelsbestand van maar liefst 100 medewerkers. Door de vele werkzaamheden werden in afgelopen jaar ook nog eens 80 mensen tijdelijk ingehuurd. “Daarbij maken wij geen gebruik van goedkope buitenlandse inleenkrachten”, legt Martijn uit. “Sommige concurrenten doen dat wel. Maar daar wordt niet altijd positief over gesproken. Klanten vragen dan ook van tevoren of we gebruik maken van onderaannemers en of dit buitenlandse aannemers zijn. Het werkt in je voordeel wanneer je kunt zeggen dat dat niet het geval is.” Rijk vult aan: “Bovendien is het inzetten van krachten die een andere taal spreken gevaarlijk. In de sloop is het van belang dat je goed op elkaar let, in verband met de veiligheid van jezelf en die van een ander. Vandaar dat het noodzakelijk is dat je elkaar verstaat en direct begrijpt.” De kwaliteit die Boverhoff nastreeft komt niet alleen tot uiting in

de mankracht, maar ook in de manier van werken. Kernwaarden als nuchterheid en duurzaamheid spelen daarin een belangrijke rol. Rijk: “Het is belangrijk buiten waar te maken wat je binnen belooft. Bijvoorbeeld: we hebben in Amsterdam een opdracht uitgevoerd voor de sloop van een gebouw op een bedrijventerrein, direct naast een monumentaal pand van een notaris. Voortijdig was er veel gedoe over eventuele schadeposten. Na het slopen van het pand was er welgeteld één dakpan gebroken. Kosten: 7 euro. We werken dus erg zorgvuldig, maar daarnaast ook milieuvriendelijk. Bij ons blijft puin namelijk geen puin. Alles wordt gerecycled.”

Trouwe partner

Met een jaarlijks indrukwekkend groot brandstofverbruik en een samenwerkingsverband dat al 28 jaar voortduurt, mag het duidelijk zijn dat Boverhoff niet zomaar een afnemer is van Salland Olie. Zo geeft ook Gerwin aan: “Boverhoff is een mooie, diverse klant. Ze maken gebruik van zowel onze brandstoffen als onze smeermiddelen, met daarbij alle facetten die Salland Olie te bieden heeft. Waaronder tankpassen, onderweg storten en thuislevering. Uiteraard wordt voor dat totaalpakket een reële prijs betaald.”

Naast die passende prijs, is Boverhoff ook goed te spreken over de algehele werkwijze van de leverende partij. Rijk: “Olie is voor ons een koud product, om het even waar het vandaan komt. Gerwin verkoopt het met hand en tand, met kwaliteit en leveringsbetrouwbaarheid. En daar zit wat in, want als wij met al die machines stil komen te staan... Wij vergeten ook wel eens wat, maar dan staat er de volgende morgen toch mooi weer een nieuwe voorraad. Die flexibiliteit is er. Wij zijn er niet bang voor dat we niet bevoorrad worden. Ze leveren niet alleen een product, maar ook de bijbehorende service.”

Daarnaast ziet Rijk raakvlakken met zijn eigen bedrijf: “Net als Salland Olie hechten wij waarde aan lange termijn relaties. Helaas zien we dat bij onze klanten steeds minder worden. Er wordt meer geswitcht en er is minder loyaliteit. Elk jaar bespreken we de nieuwe prijzen met onze leveranciers. We hoeven niet de laagste, maar wel een concurrerende prijs. Wij garanderen zelf ook een scherpe prijs en daar houden we ons aan. Onderaan de streep gaat om het totaalpakket. Gerwin biedt een concurrerende prijs met sterke distributie. Bovendien is hij een trouwe partner: we kunnen op hem bouwen.” ♦