



35 jaar Verheij Integrale groenzorg

‘Wil je je voorsprong behouden, dan moet je constant doorontwikkelen’

19 jaar was Dick Verheij toen hij in 1985 begon met zijn hoveniersbedrijf. Vanaf het begin lag de focus op spreiding van klanten: van overheden en nutsbedrijven tot zorginstellingen en bedrijfsterreinen. Op 1 juli 2020 tikte Verheij Integrale groenzorg het 35-jarig bestaan aan – een mijlpaal die vanwege Covid-19 wat stiltes voorbijging. ‘We zijn enorm trots op die mijlpaal, maar een feest met een paar honderd mensen is nu niet verantwoord,’ zegt Verheij. ‘We nodigen onze relaties zeker nog op een andere manier uit. Onze klanten zijn wel de basis van ons succes.’

Auteur: Heidi Peters

Begin januari van dit jaar betrok Verheij Integrale groenzorg een hagelnieuw pand met een terrein van ruim twee hectare, dubbel zo groot als het vorige pand dat op dezelfde locatie staat. De bedoeling was om de opening hiervan begin juli te combineren met het 35-jarig jubileum. Het is bekend: Covid-19 gooide ook hier roet in het eten.

Van eenmanszaak tot middelgroot bedrijf

Verheij vertelt: ‘Wij zijn met zo’n 140 vaste medewerkers en een flexibele schil een middelgroot bedrijf. Met deze omvang kunnen we eigenlijk alle projecten oppakken; we zijn groot genoeg voor uitdagende integrale projecten en klein genoeg om flexibel te schakelen. Zo behouden we onze slagkracht. Niet alleen doen we allerlei soorten projecten; ik heb me ook altijd gefocust op diversiteit in het klantenbestand. Dat betekent dat wij werken voor de zorg, het onderwijs, de zakelijke markt van kantoren tot hotels en pompstations, de overheid, woningbouwverenigingen, noem maar op. We werken door het hele land, met de focus op het westen. In heel Nederland hebben we steunpunten met

lokale medewerkers vanwaaruit Verheij Integrale groenzorg actief is. Zo kunnen we onze landelijke klanten het efficiëntst bedienen. Ook is het een heel flexibele werkwijze; bij wisseling van projecten kunnen we makkelijk schakelen.’

Tijden veranderen

Verheij vertelt: ‘Er is in die 35 jaar veel veranderd. In het begin ging er veel onderhands. De gunfactor was veel hoger; als je kwaliteit leverde en je had goede afspraken gemaakt, dan liep het gewoon. Ook nu heb ik nog klanten waarvoor ik al dertig jaar werk op basis van jaarcontracten die jaar op jaar verlengd worden. Tegenwoordig is dat haast ondenkbaar. Dat lukt door goede service te verlenen, kwaliteit te leveren en te zorgen dat je een betrouwbare partner bent en blijft. Ik gebruik het woord partner, want wij en onze klanten zijn partners, niet opdrachtgever en aannemer.’

Hij vervolgt: ‘Toen ik negentien was, was ik nog maar een broekie met een hoveniers- en middenstandsdiploma. Het waren tropenjaren. Ik heb enorm hard gewerkt, ben tien jaar niet op vakantie geweest en werkte van 6:00 tot 22:00



6 min. leestijd

uur. Met een jong gezin viel dat niet altijd mee. Maar het ondernemerschap zat in m'n bloed en ik deed het graag. Inmiddels is dit natuurlijk wel genormaliseerd.'

'Toentertijd was een gemeente ook blij als je je als bedrijf vestigde', zegt Verheij. 'Je werd verwelkomd met een bos bloemen, want je zorgde voor werkgelegenheid in de gemeente. Ook dat is nu heel anders. De gemeente is nog steeds wel blij en in ons geval ook bereid om mee te werken. Maar toch duurde het zes jaar voor we de vergunning voor de nieuwbouw hadden.'

Niet afhankelijk van aanbestedingen

Ook het aanbestedingsproces is in de loop der jaren enorm veranderd, volgens Verheij: 'Bijna alle aanbestedingen zijn nu openbaar en er worden meer en andere eisen gesteld. Je bent altijd met meerdere partijen. Hoe kun je je dan onderscheiden, anders dan op prijs? Wij waren, zijn en blijven op zoek naar onze toegevoegde waarde en vinden die in diverse concepten die onze klanten waarderen en waarmee wij ons onderscheiden. Tegelijkertijd heb ik er ook altijd voor gezorgd geen partij te worden die alleen voor de overheid en op aanbestedingsbasis werkt. Diversiteit, daar gaat het om.'

Doorontwikkelen

'Wanneer je start, ben je aan het pionieren', aldus Verheij. 'Je moet alles zelf doen: de aanbestedingen, de facturatie, het werk, de verkoop, gewoon alles. De kunst is om op het juiste moment door te ontwikkelen. Bij ons was dat moment in 1999. We verhuisden toen van Molenaarsgraaf naar een nieuwe locatie in Sliedrecht, op hetzelfde terrein waar nu ons nieuwe pand staat. Op dat moment gingen we alle verschillende disciplines organiseren en we stelden daar specialisten voor

Het nieuwe pand in Sliedrecht.



aan. Calculatie, administratie, een bedrijfsbureau, de werkplaats – kortom, iedereen zijn eigen discipline. En dan kun je doorontwikkelen. Het blijft een continu proces van innoveren en vernieuwen; anders sta je stil. Zodra je denkt iets bereikt te hebben, staan anderen al klaar om hetzelfde te doen. Wil je je voorsprong behouden, dan moet je constant doorontwikkelen.'

Concepten en innovaties

'Groenonderhoud, dat kan iedereen doen', zegt Verheij. 'Maar hoe kunnen we ons onderscheiden, vroegen we ons af. We ontwikkelden bijvoorbeeld een eigen H2O-systeem voor onkruidbestrijding, maar ook een eigen GIS-systeem. In deze geografische tool leggen we vast wat er waar is uitgevoerd; de klant kan realtime meekijken. Een opdrachtgever met meer dan 5500 locaties kan op een topografische kaart per

locatie eenvoudig zien waar we al geweest zijn. Er worden foto's en andere gegevens opgeslagen; daarmee zijn we heel transparant voor de klant. Die kan op elk moment zien wat de status is. Dit is een van de concepten waarmee we toegevoegde waarde bieden.'

Verheij vertelt over Kleurrijk Buiten: 'Dat is ons unieke concept waarmee we de kleurrijke buitenruimte dicht bij de burgers brengen. Het werkt heel simpel: wij van Verheij doen ons werk als groenvoorziener, de bewoners doen mee. Zo betrekken we, samen met de klant, de burgers actief bij de leefbaarheid in de wijk of omgeving, met als doel om deze buitenruimte te verbeteren en hierover te communiceren. Op de website van Kleurrijk Buiten kunnen bewoners zien wat er wanneer gebeurt of gebeurd is; hiervoor gebruiken we ook weer de topografische kaarten. Deze vorm van burgerparticipatie heeft ons



De opdrachtgever ziet de status van de locaties in één oogopslag.



‘Veel klanten staan open voor nieuwe ontwikkelingen’

al veel positieve waardering opgeleverd.’

Een ander concept van Verheij Integrale groenzorg is de ‘beleefstuin’ bij zorgorganisaties: ‘De beleving van een tuin kun je door de inrichting vergroten, zodat het buiten zijn voor bewoners bijdraagt aan hun welzijn. Er is zowel ruimte voor actief bezig zijn als voor stil genieten op een bankje. Het gaat hier al bij het ontwerp om het welzijn van de bewoners, in samenspraak met de zorgorganisatie.’

Om zijn voorsprong te behouden, heeft Verheij een innovatiecommissie, waarin alle mogelijke ideeën de revue passeren. De innovaties kunnen overal betrekking op hebben, zowel intern als extern. ‘Innovatie komt ook tot stand door dingen te delen’, vindt Verheij. ‘Daarom komen we regelmatig met de innovatiecommissie bij elkaar. We bespreken dan ook de nieuwste ontwikkelingen en de mogelijke toepassingen daarvan.’

Duurzaamheid

De focus op duurzaamheid heeft het bedrijf al jaren. Bijna iedereen werkt inmiddels met accugereedschap. ‘Wij zoeken uit wat er nog meer kan, van elektrische voertuigen en machines tot de nieuwste ontwikkelingen in waterstof en groengas. Ik denk daarbij ook aan efficiënt plannen (geen verspilling, CO₂-reductie) en duurzaam personeelsbeleid, zowel leeftijdsbewust als voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ons vak leent zich daartoe. Zo hebben we al meer dan 25 jaar mensen met een beperking aan het werk, zowel via sociale werkplaatsen als rechtstreeks in eigen dienst. Wij proberen degenen die het kunnen een volwaardige baan

te bieden. Ja, dat kost tijd en begeleiding; daar investeren we in. Als het lukt, levert het veel op, voor iedereen. De medewerker heeft een baan, neemt meer deel aan de maatschappij en de opdrachtgever vindt het vaak ook belangrijk. De werkvreugde en waardering die dat oplevert, zijn heel groot.’

Familiebedrijf

Verheij is een echt familiebedrijf, met oog voor het menselijke aspect en de lange termijn. Inmiddels zijn ook drie kinderen van Dick Verheij in het bedrijf werkzaam. Zoon Jacob is commercieel adviseur en is veel met klanten in gesprek om maatwerkoplossingen te creëren. Zoon Sander werkt voornamelijk in het realiseren van aanlegprojecten buiten. Dochter Jantine is hr-adviseur. ‘Het valt tegenwoordig niet mee om gekwalificeerde nieuwe medewerkers te vinden; ook daar ga je als bedrijf nu heel anders mee om dan vroeger. Wij zijn een dynamisch bedrijf met mooie projecten. Het is een familiebedrijf is, dus er is natuurlijk veel betrokkenheid; er wordt aan de keukentafel best weleens over de zaak gesproken.’

Veranderende markt

Er is dus in die 35 jaar veel veranderd, ook de eisen en wensen van opdrachtgevers. ‘Veel klanten staan open voor nieuwe ontwikkelingen. Wij werken bijvoorbeeld veel voor Tennet, rondom hoogspanningsmasten. Dan kun je denken: tja, dat is alleen maar maaien. Maar je kunt daar nog veel meer. Denk aan bijenkasten, biodiversiteit en de waarde van de natuur. Je kunt daarover

proactief adviseren en dat is fantastisch! Klanten vinden dit belangrijk. Ook bij petrochemische bedrijven krijgt de natuur een steeds grotere plaats. Vervoersbedrijven wilden vroeger alleen het hoognodige onderhoud. Je kunt nu alle aspecten van flora en fauna, uitstraling en biodiversiteit meenemen in je advies. Wij vervullen daarbij bijna altijd een voortrekkersrol; veel opdrachtgevers waarderen dat en investeren daarin. Wij trekken als innovatief bedrijf ook veel klanten aan met dezelfde houding en ambitie. Dan pas je bij elkaar.’

Nieuw pand: weer klaar voor de toekomst

In 1999 bouwde Verheij een nieuwe bedrijfslocatie aan de Kweldamweg in Sliedrecht: lekker ruim, anticiperend op de toekomst. Na een jaar of vijftien werd dit pand te klein en begonnen de voorbereidingen voor nieuwbouw. Inmiddels staat er op hetzelfde terrein in het buitengebied een nieuw pand, met drie verdiepingen, meer dan vijftig werkplekken, een grote conferentieruimte, ruimte voor het eigen wagenpark van meer dan honderd bedrijfsauto's, parkeergelegenheid voor medewerkers en bezoekers, opslag van harde en zachte materialen en een werkplaats. ‘Het is een duurzaam pand waar we trots op zijn. We hadden het graag aan mensen getoond, maar moeten dit vanwege Covid-19 doen in een alternatieve vorm. We zitten vol ideeën. Ons bedrijf staat klaar voor een nieuwe generatie. Ik heb er nog altijd heel veel plezier in en we kijken als bedrijf uit naar de verdergaande samenwerkingen met onze klanten, nu en in de toekomst.’



Be social

[www.stad-en-groen.nl/
article/34037/35-jaar-verheij-integrale-groenzorg](http://www.stad-en-groen.nl/article/34037/35-jaar-verheij-integrale-groenzorg)