

40 jaar Snoek Puur Groen

Een weg vol groei, verbreding en ontwikkeling

Snoek Puur Groen, uit het Friese Grou, bestaat dit jaar veertig jaar. CEO Douwe Snoek (46) werpt samen met zijn vader Germ Snoek (69) een terugblik op hoe het bedrijf is opgericht en hoe het zich door de jaren heen heeft ontwikkeld en uitgebreid.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Vader Germ Snoek groeide op in een boerenbedrijf en werd beroepschauffeur. Maar hij trouwde en er werden twee zoons geboren. 'Toen bleef ik liever dicht bij huis,' vertelt de Fries, die net zoals zijn zoon Douwe boomlang en breedgeschouderd is. Hij vervolgt: 'Ik nam een baan bij Gemeentewerk Grou, in de plantsoendienst. Vanuit hier deed ik een opleiding in het groen. Maar ik merkte al snel dat dit niets was voor mij; ik heb een hekel aan precieze kantoortijden en ook aan lopen volgens de lijntjes die anderen hadden uitgestippeld.'

Douwe Snoek beschrijft het karakter van zijn vader: "'Kan niet' komt niet voor in zijn woordenboek. Wat vandaag zo is, kan morgen wel eens helemaal anders zijn.' Vader Snoek knikt. 'Ik neem niks als vanzelfsprekend aan. Zo vroeg ik mij in loondienst ook af of veel zaken niet beter en efficiënter konden. Daardoor ben ik voor mezelf begonnen in 1979: Germ Snoek Hoveniersbedrijf.' Op een foto van de allereerste vrachtwagen prijkt een prachtig handgeschilderd logo op het portier.

Jaren tachtig

Dat was niet het meest ideale moment om risico's te nemen: Nederland zat volop in een economische crisis, met een torenhoge werkloosheid. Maar Germ Snoek werkte zich een slag in de rondte en paste altijd zijn adagium "'kan niet" bestaat niet' toe. Vanaf het begin werkte hij met een medewerker, omdat hij die nodig had om bielzen of andere grote of zware materialen te versjouwen. 'Ik adverteerde hier en daar en ging naar buiten om folders rond te brengen in de wintertijd. Zeker vroeger hadden hoveniers het in de winter altijd rustig. Maar ik kon vooral mezelf goed verkopen door met mensen te praten. Ik pakte alles aan.'

Na een paar jaar had Germ Snoek circa vijf medewerkers in dienst. Het probleem in die tijd was echter dat er in de winter haast geen werk was. Het personeel ging dan 'in onderbreking', zoals dat heette. Zij kregen dan steun vanuit de overheid. Branchevereniging VHG stimuleerde bedrijven om te streven naar jaar rond werk om deze omstandigheden te verbeteren. Germ



Snoek stond overigens aan de wieg van de VHG-oprichting. Hij was voorzitter van de KTL (Kring Tuin- en Landschapsvoorziening). Samen met de voorzitter van NHG (Nederlandse Hoveniers en Groenvoorzienersvereniging) heeft hij ervoor gezorgd dat de VHG werd opgericht (samenvoeging van KTL en NHG). Later werd hij voorzitter van de VHG-afdeling Noord-Nederland. Dit was hij tot 2002. In 2005 nam zoon Douwe Snoek die voorzittersrol op zich en heeft die rol nog steeds. Germ Snoek over de omschakeling naar vaste contracten: 'Het was kostentechnisch interessanter om mensen vast in dienst te hebben: de ondernemersbijdrage voor het werkonderbrekingsfonds was achttien procent van de omzet. Maar voor enkel het werkloosheidsfonds bedroeg dat percentage vijf procent. Daarnaast vond ik het mijn verantwoordelijkheid om goed voor mijn personeel te zorgen. Als zij een vast contract kregen, hadden ze meer zekerheid en konden ze een huis kopen. Waardoor ze gelukkiger werden. Ik ging er altijd vanuit: als je medewerkers tevreden zijn, dan blijven ze en leveren ze het beste werk af. Ik ging dus direct bedenken wat wij in de winter konden doen,' verklaart Germ Snoek. 'We onderhielden de tuinen van fabrieken. Ik stelde aan al deze klanten voor om in de winter te helpen met gladheidbestrijding op en rond het terrein, en om sneeuw te ruimen. Daaruit kwamen twee belangrijke winteractiviteiten voort die we nu nog steeds doen.'

In 1983 sloeg ook het noodlot toe: tijdens het werken aan walbeschoeiing verbijzelde Germ Snoek zijn hand. Het gevolg was dat hij nooit meer het hovenierswerk kon doen zoals hij dat altijd gedaan had. Na negenmaal te zijn geopeerd was het pas duidelijk dat hij zijn gehele hand kon behouden. 'Ik kon na het ongeluk niet meer fysiek aan de slag als hovenier. Ik ging me toeleggen op organisatie en verkoop. Particulieren en bedrijven bleven de bakermat. Dat pakte goed uit: ik was erg goed in organisatie en verkoop. Daardoor groeiden we plotse-ling bijzonder hard. Zodanig, dat we bijna over de kop gingen. Binnen enkele jaren hadden we dertig man personeel. In 1988 openden we ook

'Ik heb gezegd: "Sorry, volgens mij ben ik soms best een eikel geweest"'

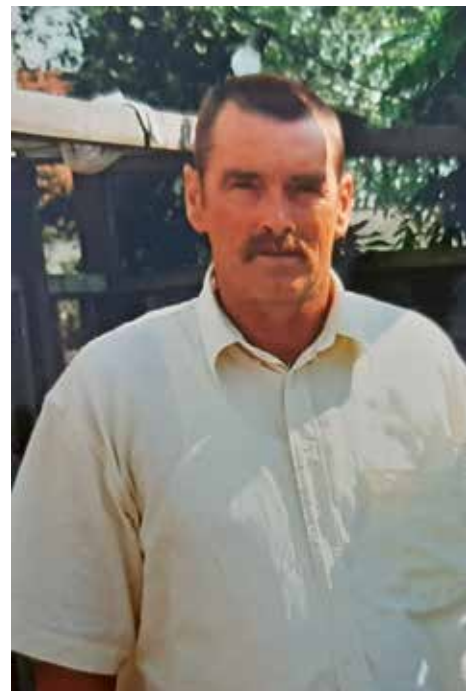
een tuincentrum. Een poos lieten we ons extern begeleiden om de groei te reguleren. We hadden 35 medewerkers, in het seizoen soms 50. Ik had alle details van alle werken in mijn hoofd zitten, kun je je voorstellen?' Nee, dat is in deze digitale tijd, met alle beheerprogramma's, niet meer voor te stellen. Douwe Snoek wijst erop dat zijn vader altijd goed kon tekenen. 'Hij maakte situaties of een gevoel beeldend met tekeningen. Zo wisten zowel klanten als medewerkers altijd snel wat hij bedoelde. Daardoor kon hij goed en efficiënt aansturen.' Op een gegeven moment groeide het bedrijf dan toch echt te veel; het werd tijd voor Germ Snoek om mensen voor op kantoor aan te nemen. Halverwege de jaren tachtig begon Douwe Snoek af en toe mee te helpen in het bedrijf. 'Voor mij was het als kind altijd duidelijk dat ik het bedrijf wilde voortzetten,' verklaart hij. Douwe Snoeks focus heeft hij ook zijn hele leven gehad. Hij toont enkele middelbare-schoolrapporten uit de jaren tachtig. Aan de cijferlijst is precies af te lezen welke vakken hem interesseerden en welke niet. De vakken die hem interesseerden, waren de vakken waarvan hij dacht dat ze hem later wel van pas konden komen.

Jaren negentig

Douwe Snoek leerde in de jaren negentig het hoveniersvak bij twee andere hoveniersbedrijven. Germ Snoek nam een bedrijf bij Emmen over en maakte er onder de naam Snoek Hoveniers Emmen een aparte bv van. Vandaag de dag is Michel Kreuze de vestigingsmanager in Emmen.



De allereerste bedrijfswagen met handbeschilderd logo.



Germ Snoek.

In de jaren negentig groeide 'recreatie', naast 'particulieren' en 'bedrijven', uit tot een sterke tak van het bedrijf. Germ Snoek: 'We onderhielden het groen in een recreatiepark in Borger, waar een camping bij lag. Ook werden er driehonderd chalets gebouwd en vijftig extra woningen. Dat waren vakantiehuisjes van de vakbond. Wij namen de complete aanleg aan, naast het groenonderhoud dat we deden. Die hulp werd gewaardeerd. Al gauw deden we daar eigenlijk alles: grondverzet, aanleg van de woningen, aanleg van de infrastructuur, aanleg van kabels en leidingen. Ideaal, want dit was winterwerk van november tot en met april, waarna de camping weer openging en het werk af moest zijn. Via dit werk zijn we met het bedrijf van het ene in het andere werk gerold.'

Douwe Snoek aan het roer

In 1999 trad Douwe Snoek langzaam maar zeker toe tot het bedrijf. Eerst kocht hij zijn

'Vroeger waren we op vakantie alleen maar aan het bellen of rekenen'



moeder uit, die meehielp op kantoor; later ook zijn vader. 'Ik had altijd vooraf gezegd dat ik best het bedrijf wilde overnemen, maar dat ik geloof in één kapitein op het schip,' aldus Douwe Snoek. Hij is sinds die tijd CEO en algemeen directeur van allebei de Snoek Puur Groen-vestigingen. Het bedrijf is sterk gegroeid en telt vandaag de dag maar liefst 125 medewerkers. Er zijn veel mensen op kantoor bijgekomen. In 2018 veranderde de bedrijfsnaam van Snoek Hoveniers in Snoek Puur Groen, omdat de activiteiten rond hovenierswerk behoorlijk gedifferentieerd zijn. Germ Snoek springt af en toe nog bij in de recreatie. Hij is het leidinggeven zeker niet verleerd. 'Bijvoorbeeld wanneer medewerkers een beetje "projectblind", zoals we dat noemen, dreigen te raken. Dan loop ik een paar dagen met een project mee en zet iedereen weer met beide benen op de grond.'

Pragmatisch zakeninstinct

Germ en Douwe zijn geen groenfreaks, maar hoveniers die alles kunnen, ook de werkzaamheden die om het groene vak heen gedaan moeten worden. Douwe Snoek wijst op de pragmatische werkwijze van zowel hemzelf als zijn vader: 'De klant komt vaak met een vraag bij ons, maar heeft deze vraag vaak ook al omgezet in een oplossing. Wij gaan eigenlijk nooit aan de slag met deze oplossing. We willen weten waarom de klant een vraag heeft en waar zijn behoefte vandaan komt. Daarin schuilt veel meer informatie, zeker als we daarbij optellen wat nu eigenlijk de wens is van de klant van de opdrachtgever. Dan hebben wij

'Ik neem de tijd voor echte gesprekken, ik wil dat personeel tevreden is'

voldoende informatie om te komen tot een passende oplossing. Een oplossing is vaak verrassend voor de klant, eentje waar hij jarenlang plezier van heeft en die een bijdrage levert aan zijn doelstellingen.'

Germ Snoek vult aan over pragmatisch werken en denken in hoofdlijnen: 'Een gesprek moet over koetjes en kalves kunnen gaan. Het is beter om langetermijnrelaties op te bouwen. Daarna moet het budget duidelijk zijn. Details zijn pas later van belang; door het werken met een gepassioneerd team komt er een fantastisch eindresultaat.'

Ups en downs tussen vader en zoon

Het leiden van een familiebedrijf is volgens Douwe Snoek niet altijd rozengeur en maneschijn. Ook volgens Germ Snoek zijn er een paar weken geweest dat er 'wel beeld, maar geen geluid' was tussen vader en zoon. De onenigheid ging dan over de te varen bedrijfskoers. Een voorbeeld: Douwe Snoek wilde na zijn aantreden het bedrijf professionaliseren, om te beginnen met een nieuwe bedrijfsnaam en bijbehorend logo. De oude naam van het bedrijf was Germ Snoek Hoveniers. De nieuwe naam werd Snoek Hoveniers, om het bedrijf minder te identificeren met één persoon: de oorspronkelijke oprichter. Germ Snoek had hier

grote moeite mee. Douwe Snoek snapt dat allemaal wel, ook al hield hij destijds, als ook op andere momenten, zijn poot stijf: 'Het bedrijf is altijd zijn kindje geweest.' Beiden zijn open over de ups en downs die hun relatie heeft gekend. Douwe Snoek: 'Net zoals op social media mensen altijd alleen maar *happy faces* posten, zo praat men in familiebedrijven ook niet vaak met de buitenwereld over zaken die intern niet lekker lopen. Maar dat betekent niet dat er nooit mindere tijden zijn. Die zijn er wel, en ze horen erbij. Door af en toe de strijd met elkaar aan te gaan, ontstaat er ook cement. Dat cement zorgt ervoor dat je elkaar steeds beter kent, dat je weet wat je aan elkaar hebt, dat je weet wat wel en wat niet kan. Confrontaties aangaan is dan een vorm van grenzen verleggen.'

Het bewust verminderen van de identificatie van het bedrijf met Germ of Douwe, en het vertrouwen van beiden op professionele rechterhanden binnen de organisatie, heeft rust gecreëerd binnen de familie Snoek. 'Als wij samen eten, gaat het niet meer per se altijd over het werk. Dat hoeft niet. Tegenwoordig kan ik drie weken met vakantie gaan, of een week lang bezig zijn met seminars, onderwijs- of VHG-events. Alles draait dan gewoon door in het bedrijf. Ik word hoogstens een keer of drie

Vader en zoon Snoek: 'Samen in een familie- bedrijf zitten is niet altijd rozen- geur en mane- schijn. Maar door af en toe de strijd met elkaar aan te gaan, ontstaat er ook cement'



gebeld. Dat was vroeger wel anders. Toen was alles "bedrijf", van de morgen tot de avond. Op vakanties waren we alleen maar aan het bellen of aan het rekenen.'

Ontwikkeling

Germ Snoek vond ontwikkeling en actualiteit belangrijk toen hij nog met de scepter zwaaide. Soms vond hij het jammer wanneer het onderwijs geen gelijke tred hield met de ontwikkelingen in de praktijk. Zoon Douwe heeft de ontwikkelingsdrive van zijn vader geërfd. Hij wilde van meet af aan duidelijk vooroplopen. Tot pakweg 2015 was Douwe Snoek bezig om het bedrijf slimmer te laten werken, om faalkosten te verminderen en de bedrijfsvoering tot in de puntjes te beheren. Hij begon samen te werken met partijen, zoals een schoonmaakbedrijf en een afvalverwerker, en met Husqvarna voor wat betreft de Husqvarna Fleet Services. Ook nam Douwe Snoek het Smart Mobility System in gebruik om de gehele bedrijfslogistiek beter te managen.

Persoonlijke ontwikkeling

'Ik heb een donkere periode in mijn leven meegemaakt. Ik ben gescheiden,' vertelt Douwe

Snoek. 'Na mijn scheiding kwam ik op persoonlijk vlak tot bezinning. Op een rustmoment tijdens een wandeling, zittend onder een eik, wist ik dat ik de menselijke maat uit het oog was verloren. Voor mezelf, maar ook voor het personeel. Ik stond in de stand "voor wat hoort wat", precies zoals ik het van huis uit had geleerd. Hierdoor vroeg ik te veel van mezelf en mijn omgeving. Vooral snelheid en productie waren voor mij belangrijk. Anderen deden er voor mij niet zo toe en ik vond dat mensen snel zeurden. Ik zag in één klap in dat ik niet op de goede weg was.'

Eenmaal thuisgekomen, gooide Douwe Snoek het roer direct om. 'Ik heb mijn medewerkers gezegd: "Sorry, volgens mij ben ik de afgelopen jaren soms een eikel geweest. Ik zal me verbeteren."' Nu besteed ik veel tijd aan persoonlijke ontwikkeling, onder meer via cursussen. Ik neem de tijd voor medewerkers, voor echte gesprekken. Ik wil weten wie ze zijn en vind het nu het allerbelangrijkst dat ze goed in hun vel zitten wanneer ze werken. Als er een probleem is, ga ik de medewerker niet meer meteen zeggen hoe het moet worden opgelost. Ik stel nu vragen over wat er is gebeurd en vraag vervol-

gens hoe hij denkt het op te lossen, of wat hij nodig heeft om het op te lossen. Ook besteed ik meer tijd aan mezelf, en aan erachter komen wat ik graag doe en wie ik wil zijn.'

Toekomst

Het doel van Douwe Snoek is om het bedrijf te laten groeien door de persoonlijke ontwikkeling van zijn medewerkers. Hij stimuleert ze zo veel hij kan op dat vlak en faciliteert waar hij kan, met cursussen, maar ook laagdrempelig op de werkvloer. 'Natuurlijk zullen de activiteiten of het aantal medewerkers best blijven groeien. Maar de grootste groei wil ik behalen door het personeel te geven wat ze nodig hebben, zodat zij alles eruit kunnen halen wat erin zit. En we blijven natuurlijk wel een bedrijf: ik zal niet overvragen, maar wel verlangen dat iedereen doet wat hij of zij kan.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/30848/40-jaar-snoek-puur-groen