

Weijerseikhout en Hagemans

VERSCHILLENDE BEDRIJVEN
MET HETZELFDE DNA

In deze editie ga ik op bezoek bij Weijerseikhout in Groesbeek. Ik ga in gesprek met Bas van Deinsen, commercieel manager bij het bedrijf. Bij aankomst word ik vriendelijk welkom geheten door enkele medewerkers bij de front-office. Bas is 'iets' later maar ik mag alvast plaatsnemen in de grote kantine met een kop thee en een doos koekjes. Dat kan slechter, toch?!

Door JANNE RUITER

Van leerling-calculator naar commercieel manager

Als Bas binnenkomt starten we met een voorstelrondje. Daardoor leer ik dat hij bij Weijerseikhout begon als leerling-calculator. Naarmate de tijd verstreek werd duidelijk dat hij meer met

mensen wilde werken en dat 'regelen' echt zijn ding was.

Hij kreeg de mogelijkheid om ook werkvoorbereiding voor zijn rekening te nemen. 'In die functie heb ik echt veel van het vak geleerd,' vertelt Bas. 'Zo kwam ik erachter dat iets wat op papier lijkt te kloppen, in de praktijk soms helemaal niet werkbaar is. Door de verbinding met buiten vielen veel puzzelstukjes op zijn plek. Zo zorgden we ervoor dat het wél werkbaar werd.'

De leergierigheid van Bas bleef niet onopgemerkt. Bas zegt daarover: 'Ik weet nog dat ik een offerte moest maken en dat die akkoord

was. "En nu?" vroeg ik toen. "Maak nu dat contract dan ook maar," kreeg ik te horen, "en bestel ook maar meteen de materialen." Zo kwam ik aan de klantenkant terecht. En dat stuk bevalt mij heel goed. Het sociale, de interactie en het samen oplossingen bedenken, past veel beter bij mij en sluit aan bij wat ik goed kan.'

In 2016 gaf Lars Weijers aan Bas te kennen dat hij het bedrijf niet meer alleen wilde leiden. Of Bas dat niet samen met hem wilde doen? 'Daar moest ik even over nadenken, maar uiteindelijk leek het

De geschiedenis

De wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog zorgde in de beginjaren van het Groesbeekse bedrijf voor werk in overvloed. Oprichter Jan Weijers ging in die tijd bij de mensen langs die een nieuw dak boven hun hoofd nodig hadden. Over veel meer dan een ladder en wat gereedschap kon hij niet beschikken. Al snel moest hij personeel in dienst nemen, om het groeiende aantal klanten van dienst te kunnen zijn. In 1958 startte hij een samenwerking met Leendert Eikhout. Weijerseikhout was geboren.

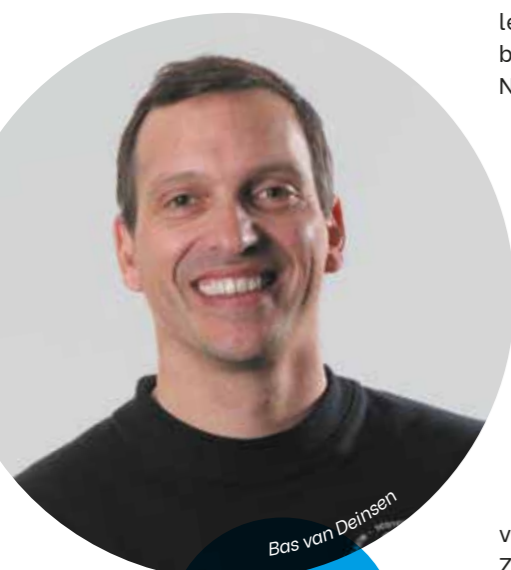
me wel iets en heb ik me ingekocht. Inmiddels zijn we met z'n drieën. Koen Verharen is sinds 2019 ook verbonden aan Weijerseikhout, als operationeel manager.'

Werken met Hagemans - toen

Vroeger deed Weijerseikhout zowel nieuwbouw - als renovatiewerkzaamheden. Renovatie bleek beter in hun straatje te passen. Vanaf 2008 kwam de nadruk steeds meer op renovatiewerkzaamheden te

liggen, en in 2011 hakten ze de knoop door: geen nieuwbouw meer voor Weijerseikhout.

Daar komt Hagemans om de hoek kijken. Al werkten de bedrijven vast al eerder samen, het jaar 2011 was erg belangrijk voor Weijerseikhout. Bas zegt over deze periode: 'Het project Willemskwartier is voor ons speciaal geweest, omdat we toen uit een zeer lastige periode kwamen. Carel, Helmy en Ton gaven ons bij dit project de kans om gezamenlijk op te trekken. Het was een



”
Op het moment dat ik bij jullie binnenloop, voelt het goed. Kom ik voor een afspraak dan mag ik wel een halfuurtje extra reserveren, want iedereen maakt de tijd voor een praatje

roerige tijd en het moet spannend zijn geweest om met ons in zee te gaan. Toch deed Hagemans dat. Tot op de dag van vandaag ben ik dankbaar voor die kans, en ik weet dat Lars daar hetzelfde over denkt.’

Werken met Hagemans – nu

Er bestaan veel overeenkomsten tussen Weijerseikhout en Hagemans. De twee bedrijven hebben hetzelfde DNA, maar daar stopt het niet. Het zijn beide familiebedrijven, waarbij continuïteit op nummer één staat. Als we kijken naar hun ontwikkeling, dan volgen beide bedrijven hetzelfde pad. Ze bewegen mee met de markt en grijpen kansen die zich voordoen met beide handen aan. Voor de toekomst van het bedrijf én de medewerkers. Ik vraag Bas naar zijn persoonlijke ervaring in de samenwerking met Hagemans.

‘Je merkt dat dat óók een familiebedrijf is. Op het moment dat ik bij jullie binnenloop, voelt het goed. Kom ik voor een afspraak dan mag ik wel een halfuurtje extra reserveren, want iedereen maakt de tijd voor een praatje als ze je zien. Het informele spreekt me erg aan bij Hagemans maar als het moet, kan het zeker ook serieus.

Daarnaast krijgen we de ruimte om de dingen goed te doen en aan de voorkant mee te denken. Jullie zien ons als specialistisch partner, dat voelt goed. Dat betekent ook dat je moet staan achter dat wat je geadviseerd hebt. Gaat er een keer iets mis, dan moeten we ook op de blaren zitten. Maar door de open houding over en weer komen we er altijd uit.’

Ik ben benieuwd of Bas nog tips en tops heeft voor Hagemans. Bas geeft aan dat hij met veel interesse onze berichten op LinkedIn volgt, maar dat onze herkenbaarheid in de wijk nog groter kan.

Ook vroeg ik enkele Hagemansen naar hun ervaring met Weijerseikhout. Hun reacties op de samenwerking lees je in het kader op deze pagina.

Resultaatgericht samenwerken

Resultaatgericht samenwerken betekende een verandering in de markt, die ook Weijerseikhout gevoeld heeft. Volgens Bas iets positiefs: ‘Ik ging steeds vaker met Lars mee naar bijeenkomsten als leercirkel en prestatiegericht onderhoud. Hier waren niet veel bedrijven als het onze aanwezig, maar toch leerden we er veel van,’ vertelt Bas. ‘Door de invoering van het resultaatgericht samenwerken kwamen we steeds eerder aan tafel en konden we meedenken in de uitvoering. Inmiddels is de verhouding aannemer-onderaannemer veranderd. Die zijn veel gelijkwaardiger. Wij zitten nu aan tafel als specialistisch partner en niet om werk binnen te harken.’

”
De verhouding is gelijkwaardiger dan vroeger. Wij zitten nu aan tafel als specialist en niet om werk binnen te harken

Nieuwe vraagstukken

Het hier en nu bezorgt Weijerseikhout haar eigen uitdagingen, net als ieder ander (bouw)bedrijf. Was het vroeger moeilijk om aan materialen te komen in verband met de betaling ervan, nu is het

Hagemansen over Weijerseikhout:

‘Bij Weijerseikhout heerst een fijne sfeer. Er werken zeer betrokken en gemotiveerde werknemers die tijdens de voorbereiding goed meedenken met oog voor het volledige team. In de verduurzamingstrajecten is het belangrijk om vooraf goede en duidelijke afspraken te maken, zo zorgen we ervoor dat het in de uitvoering ook goed verloopt. Hierdoor blijft de werksfeer op de projecten fijn.’

‘Weijerseikhout is een bedrijf dat zich onderscheidt in enorme betrokkenheid. Dat is onder andere te merken aan de bereikbaarheid van 06.00 uur tot 18:00 uur, maar we zagen het ook terug bij het project Willemskwartier. Lars Weijers nam ons toen mee in hun kennis van LEAN, wat ons hielp om ons proces te verbeteren. Een mooi voorbeeld van kennis delen en samenwerken.’

‘Soms gaat er iets mis in het proces, ten koste van de kwaliteit. Het is fijn dat er dan op tijd gecommuniceerd wordt. Er komt altijd een oplossing, dat is een prettig gegeven in onze samenwerking. Overall gaat er weleens wat mis, ook bij ons.’



lastig omdat de materialen niet of nauwelijks te krijgen zijn. Bas stipt het project Statenkwartier aan. 'Doordat we al zo vroeg in het traject aansloten, hadden we gelukkig goed zicht op wat er nodig was. Zo konden we op tijd handelen en kochten we vooraf al 100.000 dakpannen in. Zo liep dit project geen vertraging op door leveringsproblemen. Ook wij willen natuurlijk dat zo'n omvangrijk project lekker doorloopt. Inmiddels is de samenwerking zo dat je niet meer een partij bent die alleen maar werk komt halen, soms kom je ook wat brengen.'

”

Om een rol van betekenis te kunnen spelen moet je specialistisch zijn, maar ook breed georiënteerd



De toekomst

Dan komen we nog een overeenkomst tegen tussen de bedrijven. Ook Weijerseikhout sloot zich namelijk recentelijk aan bij een groep: Carefos. Net als Hagemans blijft Weijerseikhout gewoon onder de eigen naam actief.

Lars Weijers: 'Nederland staat voor een enorme opgave wat betreft groot onderhoud en de verduurzaming van gebouwen. Om daarbij een rol van betekenis te kunnen spelen moet je specialistisch zijn, maar ook breed georiënteerd. Met onze toetreding tot Carefos breiden we ons dienstenpakket verder uit. Ook kunnen we onze huidige opdrachtgevers beter van dienst zijn door slimmer samen te werken. Dat maakt het mogelijk om onze ambities op het gebied van verduurzaming nog verder te versnellen.'

Ik vraag Bas naar wat hij gemerkt heeft van de aansluiting bij Carefos. 'Dagelijks merk ik er niet

zoveel van, ik houd me voornamelijk bezig met Weijerseikhout en niet de groep. Lars en Koen zijn wel veelvuldig bij de groep betrokken. Ik vind het een goede stap, vooral bij de innovatieve trajecten zoals prefabriceren en het koppelen van dakelementen. Je komt dan al gauw uit bij een machinepark. Dat kunnen we nu gaan realiseren doordat we onderdeel zijn van Carefos. Als we koploper willen blijven in onze markt moeten we ons blijven ontwikkelen. Nu bezig zijn met later. Daarop is onze keuze voor Carefos gebaseerd. Als je het bedrijf toekomst wilt geven, moet je kijken naar hoe je ontwikkeling voor het bedrijf voor elkaar kan krijgen. Ik vind het daarom geruststellend dat we deel uitmaken van iets groters.'

Weijerseikhout en Hagemans beschikken duidelijk over meer dan een zakelijke overeenkomst. Het familiegevoel, de uitdagingen, hetzelfde DNA en de visie richting de toekomst, is wat ons bindt. ●