

# Visschedijk staat voor betrokkenheid'

Vijf jaar geleden begonnen twee in de schoonmaak gepokt en gemazelde Twentenaren voor zichzelf door een bestaand bedrijf over te nemen. Van meet af aan gingen ze bouwen aan wat ze zelf noemen 'een betrouwbaar en sympathiek familiebedrijf met alles wat daarbij hoort'. In dat kader handhaafden ze ook de oorspronkelijke bedrijfsnaam, die inderdaad traditioneel en betrouwbaar overkomt. Een profiel van ondernemers met een missie. **DICK VAN ZOMEREN**

**E**rwin Wigbold en Hilco Kok lijken wel kopieën van elkaar. Ze komen uit dezelfde streek, volgden tegelijkertijd dezelfde opleiding aan dezelfde onderwijsinstelling, werkten als collega's in hetzelfde bedrijf, gaan en gingen sociaal met elkaar om en zijn vrijwel even oud. Ze lijken een onverbreekbaar duo. Kok: 'Dat klopt wel. Onze vrouwen zeggen ook dat op deze manier samen optrekken alleen bij ons tweeën denkbaar is.'

## Partner in business

Erwin Wigbold (45) kwam voor het eerst met Kok in contact bij de THW-

opleiding (nu de FD-opleiding) in Deventer. Niet zo verwonderlijk dat de eerste daar voor koos, want zijn vader was rayonleider bij schoonmaakbedrijf Eijssink, een Hodon-dochter die is opgegaan in ISS. Na zijn opleiding ging Wigbold junior ook bij Eijssink in Hengelo aan de slag op de commerciële afdeling. Vervolgens werd hij districtsmanager, oen commercieel manager en – nadat Eijssink in 1999 ISS werd – regiodirecteur Noord-Nederland, om in 2006 te eindigen als directeur schoonmaak ISS voor heel Nederland. Zijn *partner in business* Hilco Kok (46) liep tijdens zijn THW-opleiding stage

bij Eijssink, waar hij na zijn studie meteen als objectleider aan de slag kon. Die betrokkenheid bij de uitvoering heeft hij nooit meer losgelaten, want Kok eindigde bij Eijssink als operationeel directeur. Rond de eeuwwisseling stapte hij over naar EW in Arnhem, eveneens als operationeel directeur.

## Ongewis bestaan

Kok: 'Maar ik liep al een tijdje met de gedachte rond om voor mezelf te beginnen in een bestaand bedrijf en sprak daarover met een intermediair. Die zei: "Noem eens een naam." En in een impuls zei ik: "Visschedijk." Een half jaar later zat ik hier.'

Dat kwam doordat het rond 1990 opgerichte schoonmaakbedrijf *Visschedijk* uit De Lutte in 2003 naar een gloednieuw bedrijfspan in Oldenzaal verhuisde. Maar ongelukkig genoeg overleed in dezelfde periode oprichter *Hans Visschedijk*, waarna zich de mogelijkheid voordeed het bedrijf per 1 april 2005 over te nemen. Wigbold sloot zich vrijwel meteen aan bij het initiatief van Kok. De toevoeging *schoonmaak* aan de bedrijfsnaam verdween en vanaf die datum werd de naam *Visschedijk Facilitair*.

Algemeen directeur schoonmaak bij ISS, waarom lever je zo'n functie in voor een ongewis bestaan als onder-

## Kerngegevens

|                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>naam</b>               | Visschedijk Facilitair   |
| <b>oprichter</b>          | Hans Visschedijk (†)   |
| <b>specialisaties</b>     | schoonmaak-, hoveniers-, catering-, horeca-, beveiligings- en receptiediensten plus facilitaire producten (zoals disposables, werkkleding en drankautomaten) |
| <b>directie</b>           | Hilco Kok en Erwin Wigbold   |
| <b>sinds</b>              | 1 april 2005   |
| <b>werkgebied</b>         | Noordoost-Nederland  |
| <b>aantal medewerkers</b> | circa 1000   |
| <b>omzet</b>              | € 12 miljoen   |
| <b>kernwaarden</b>        | betrokkenheid, partnership, betrouwbaar, samen doen, informeel   |
| <b>website</b>            | www.visschedijk.nl   |

# ‘investeren in

nemer? Wigbold: ‘Ik zat al vanaf mijn studie bij Hodon c.q. ISS en vroeg me af: wil ik dit nog twintig jaar? Door de stap van Hilco besloot ik ook alsnog te gaan ondernemen, mede door de vriendschappelijke band. Niet in de laatste plaats doordat we elkaar zo goed aanvullen en complementair zijn.’

## Verzesvoudigd: ‘hard genoeg’

Kok en Wigbold zijn beiden directeur/eigenaar van Visschedijk Facilitair, een onderneming waar bijna 1000 mensen werken. Het dienstenpakket bestaat uit schoonmaak, catering en hovenierswerkzaamheden. Kok is vooral het aanspreekpunt voor schoonmaakdiensten, Wigbold voor catering en commerciële zaken.

Het hoofdkantoor staat in Oldenzaal, terwijl er in Emmen een tweede vestiging is voor schoonmaakwerkzaamheden. Recentelijk is er ook een steunpunt in de stad Groningen geopend. Het hoveniersbedrijf opereert vanuit een vestiging in Enschede en wordt geleid door directeur *Gerwin Ordelmans*. Vijf jaar geleden begon het duo met 150 medewerkers, een aantal dat dus ruim verzesvoudigd is. Dat geldt ook

voor de omzet, die van € 2 miljoen in 2005 steeg naar € 12 miljoen nu. Daarvan vertegenwoordigt schoonmaak en daaraan gerelateerde diensten 75%. Catering en groenvoorziening groeit procentueel gezien het hardst. Wigbold relativerend: ‘Maar dat doen we pas drie jaar en dan is procentueel groeien ook het gemakkelijkst.’

Heeft Visschedijk veel tegenwind gehad in het slechte klimaat van 2009? Wigbold: ‘We hebben vorig jaar door bezuinigingen tonnen omzet gelaten. Maar per saldo zijn we desondanks goed gegroeid.’ Zijn collega Kok: ‘Vorig jaar nam het aantal medewerkers toe van 600 naar 900 personen, dat leverde al een omzetgroei van 40% op. Afgezien van Asito zijn we zeker de grootste zelfstandige schoonmaakonderneming in Twente.’

## Primair werkgebied

Als hun primaire werkgebied zien ze Noordoost-Nederland, hoewel ze aan Friesland ‘nog niet zijn toegekomen’. Het klantenbestand bestaat voor de helft uit gemeenten en onderwijsinstellingen. Kok: ‘Niet in de laatste plaats door onze activiteiten in wat ik het SW-segment

noem. Gemeenten en scholen zijn namelijk van oudsher afnemers van diensten uitgevoerd door SW-bedrijven.’ Het bedrijf heeft zoals Kok het noemt ‘geen commercieel apparaat op de weg’. Wat niet betekent dat ze afwachten. ‘Erwin en ik fungeren als uithangbord in kringen van ondernemers en in netwerken als FC Twente. Dat we geen commerciële medewerkers hebben, komt ook doordat we nog altijd het gevoel hebben net te zijn begonnen en nog niet zo in structuren denken. Het gaat zo allemaal al hard genoeg.’

## Prestigieuze objecten

Mede daardoor staan ze ook niet te trappelen om mee te doen aan EU-inschrijvingen voor prestigieuze objecten. Kok: ‘Daar doen we heel selectief aan mee, omdat we niet met hagel willen schieten en evenmin achter de kudde aan willen lopen. Vorig jaar hebben we hooguit vijf keer meegedaan. Dat is een echte prijsmarkt en we wegen van tevoren af of we daar tijd en energie in willen steken. Misschien een troost voor schoonmaakbedrijven: bij inschrijvingen voor groenonderhoud is het nog veel erger. Daar telt alleen de prijs en zijn verschillen van 400% zelfs geen uitzondering.’

Wat zijn de ervaringen van Visschedijk met intermediairs bij schoonmaakin-schrijvingen? Wigbold: ‘De toegevoegde waarde van contractbeheer die zij de klant bieden, kunnen wij ook leveren. »



Erwin Wigbold (linkerfoto) en Hilco Kok lijken een onverbrekelijk duo: ze komen uit dezelfde streek, volgden tegelijkertijd dezelfde opleiding aan dezelfde onderwijsinstelling, werkten als collega's in hetzelfde bedrijf, gaan en gingen sociaal met elkaar om en zijn vrijwel even oud

Doordat we gelimiteerd meedoen aan EU-inschrijvingen, hebben we slechts beperkt met hen te maken. Bovendien spelen negen van de tien EU-inschrijvingen zich buiten Twente af. Het probleem rond dergelijke inschrijvingen is echt iets voor de grote landelijke aanbieders. De helft van de markt zegt die discussie niets.'

### Een missie

Het duo Kok/Wigbold kan heel bevlogen praten over de samenwerking met aanbieders van schoonmaakdiensten door bedrijven in het segment sociale werkplaatsen, ofwel SW-bedrijven. Ze zetten dat ook in daden om. Kok: 'Wat de samenwerking betreft, zijn we de grootste van Noordoost-Nederland. Ongeveer 40% van onze werknemers komt nu uit die sector.'

Uiteraard is er ook een zakelijk motief voor het *partnership*, maar het duo kan erover praten alsof het een missie betreft. Vanwaar die gedrevenheid? Wig-

bold: 'Vanaf de start hebben we tegen elkaar gezegd dat we het anders gingen doen. Het contact zoeken met SW-bedrijven maakt daar deel van uit. Voor het inlenen van hun mensen hebben we twee motieven. Ten eerste droogt de traditionele arbeidsmarkt voor schoonmaakbedrijven op. Ten tweede is duurzaam en maatschappelijk ondernemen een onomkeerbaar proces. Dan kun je daar maar beter op anticiperen.'

Misschien waren jullie ook wel zo snel gegroeid als je die inspanningen alleen op het bedrijfsleven hadden gericht. Wigbold: 'Dat zou kunnen. Maar dan denk je aan de korte termijn, voor één

► Misschien een troost voor schoonmaakbedrijven: bij inschrijvingen voor groenonderhoud is het nog veel erger.

► Duurzaam en maatschappelijk ondernemen is een onomkeerbaar proces. Dan kun je daar maar beter op anticiperen.

in de beginjaren bij Eijssink was, met elkaar en dichtbij de klant. Zoeken naar een evenwicht tussen de opdrachtgever, onze medewerkers en wij als aandeelhouders. Je kunt als inhilige aandeelhouders een onbalans veroorzaken, maar daar passen we voor. Rijk worden hoeft niet. Een redelijk belegde boterham is genoeg.'

Dat klinkt niet ambitieus. Is er een groeiscenario? Wigbold: 'Zeker. We willen op twee manieren verder. Door verbreding van het aantal diensten, bijvoorbeeld op het gebied van beveiliging/toezicht en receptie- en huismees-terdiensten. We willen breder om de gemakkelijke inwisselbaarheid van schoonmaakdiensten te vermijden. Dus ook hier duurzaamheid. En we willen geografisch groeien: van binnen-uit of met ondernemende MKB-partners die onder de Visschedijk-vlag verder willen.'

Kok: 'Maar groei zal niet worden ingevuld door het optuigen van een commerciële afdeling. We geloven meer in het aantrekken van ondernemende managers bij (grote) schoonmaak- en facilitaire organisaties die, net als wij destijds, te weinig ruimte hebben en bij wie de regels gaan knellen. Iedereen die zich uitgedaagd voelt, is welkom om te komen praten.'

(Advertentie)



## 'Samengaan met de SW-bedrijven en dat combineren met duurzaam ondernemen levert voor jaren betrokkenheid op'

of twee jaar. Samengaan met de SW-bedrijven en dat combineren met duurzaam ondernemen levert voor jaren betrokkenheid op.'

### Zoektocht

Hun voormalige werkgever Eijssink uit de beginjaren negentig staat model voor de taakopvatting en sfeer die Visschedijk Facilitair volgens het duo Kok/Wigbold ook wil uitstralen. Steekwoorden daarbij zijn betrokkenheid, *partnership*, betrouwbaar en samen doen. Dat alles gevoed door sociale activiteiten met de medewerkers. En informeel natuurlijk. Dat laatste is het gemakkelijkst. Wigbold: 'Ik heb in die vijf jaar één keer een stropdas omgedaan. Toen ik naar de bank moest...'

Erwin Wigbold: 'Vanaf de eerste dag hebben we gewerkt aan het creëren van de sfeer van een betrouwbaar, sympathiek en regionaal familiebedrijf met alles wat daarbij hoort. Noem het investeren in betrokkenheid. Net als het

Mededirecteur Kok: 'We werken samen met zes regionale SW-bedrijven. Ik noem ze ook wel leer-werkbedrijven, waar schoonmaken overigens maar een deel van hun dienstenpakket is. Bij elkaar hebben ze circa 45 soorten werk voor hun medewerkers. Wat je van die contacten leert, is dat zij vooral gericht zijn op mensontwikkeling. Je constateert dat het overheidsbedrijven zijn, waar het individu voorop staat. Wij als commerciële bedrijven zijn meer gericht op het resultaat van de inspan-