

“DOOR SAMEN TE WERKEN STA JE STERKER IN JE SCHOENEN”

In de vorige editie vroeg Jan de Boer van de Versluys Groep aan Joris van der Meer hoe MKB-bedrijven een aantrekkelijke partner kunnen blijven voor overheidsopdrachtgevers. “Eigen mensen opleiden, inzetten op duurzaamheid én samen de aanbesteding ingaan”, aldus Joris van der Meer van Aannemingsbedrijf Van der Meer uit Benthuisen.

Samen met zijn broer Rob is Joris van der Meer sinds begin dit jaar directeur-eigenaar van het familiebedrijf Van der Meer dat in 1953 werd opgericht. Cultuurtechnisch werk en het aanleggen van sportvelden vormden in de beginjaren de basis, waarna infraprojecten als riool- en straatwerk volgden. “Per dag zijn er zo'n 90 man met onze werkzaamheden in de weer. Straatwerk vormt nog steeds de hoofdmoot, aangevuld met riolering, waterwerken, damwanden én de aanleg en het onderhoud van (kunstgras)sportvelden. 95% van onze opdrachten voeren we voor gemeenten 'in de buurt' uit: de gemeenten in de provincie Zuid-Holland vallen binnen onze actieradius.”

Overheidsopdrachtgevers binnen deze Zuid-Hollandse regio kunnen kiezen tussen kleine en grote aannemers. De hamvraag hierbij: hoe blijf je als kleine MKB-bedrijf op hun radar? “In mijn optiek is dat meerledig. Om te beginnen: we leiden onze eigen mensen op. Op deze manier houd je kennis en kwaliteit binnenshuis en kunnen deze intern worden doorgegeven. Daarnaast beschikken we over eigen materieel waardoor we snel kunnen schakelen. De focus ligt op continuïteit en dat behaal je alleen door kwaliteit, flexibiliteit en oplossingsgerichtheid. Dit leidt tot een hoge klanttevredenheid en onderscheidt ons van grote partijen.”

Schaalvergroting

Daarnaast vindt Joris het essentieel om de kruisbestuiving met andere MKB-bedrijven op te zoeken. “Er wordt steeds meer nadruk op duurzaam materieel gelegd. Onze R&D-kosten reiken niet tot de hemel. Daardoor moet je slim handelen en andere partners opzoeken die bijvoorbeeld duurzaam materieel in huis hebben. Samen sta je sterker. Ook ontstaat er kans op schaalvergroting en kun je voorkomen dat je in aanbestedingen kansloos blijft ten opzichte van de grote bedrijven.”

Behoeften uit de markt

Van der Meer zal in de komende periode de markt met aandacht blijven volgen. “Niet alleen via Bouwend Nederland, maar ook via andere brancheorganisaties waarvan wij lid zijn, houden wij de marktontwikkelingen bij. Belangrijk, omdat we daar ook onze opleidingen op afstemmen. De behoeften die wij uit de markt oppikken, stemmen we af met onze gecertificeerde leermeesters die de nieuwe aanwas opleiden. En mocht het over zaken gaan zoals BIM waarmee we innoveren en wat niet meteen binnen ons werkveld ligt, zoeken we externe specialisten op die ons hierbij kunnen helpen.”

Voor de volgende editie BNL vraagt Joris van der Meer aan Frank Agterhof van Vink+Veenman in Nieuwkoop: “Hoe kijkt jij aan tegen de bouwopgave in relatie tot de stengere duurzaamheidseisen en het huidige stikstofbeleid?”



IN GESPREK
MET... JORIS
VAN DER MEER