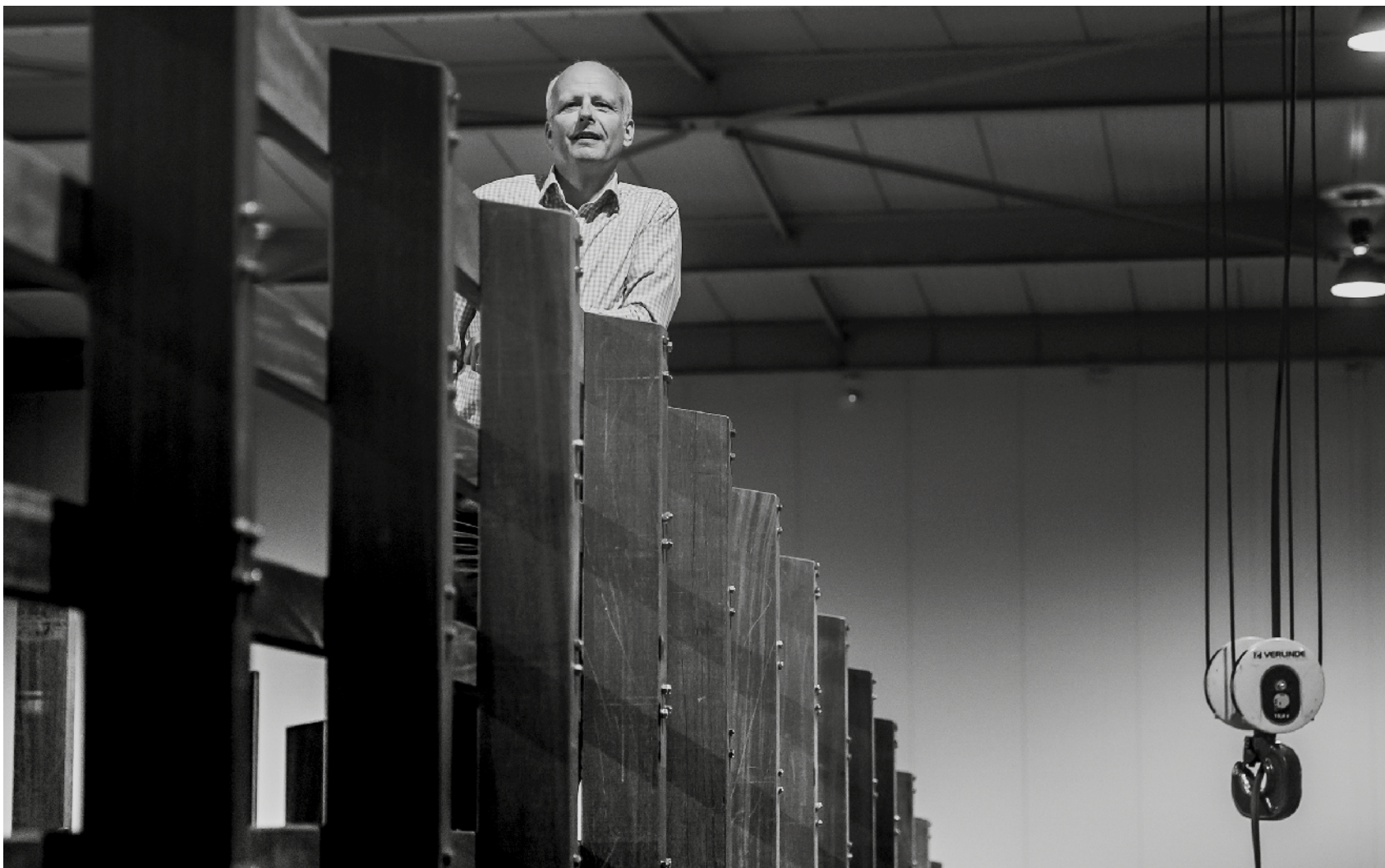


VAN TANKER NAAR ZEILSCHIP



Investeren tijdens magere jaren en een focus op 'materiaalafhankelijk' bouwen. Dat heeft ervoor gezorgd dat bruggenbouwer Groot Lemmer uit Heerenveen sterk uit de crisis kwam. Eigenaar Eugène Dekker transformeerde zijn bedrijf 'van een tanker naar een zeilschip'. Hij vertelt hoe hij met een gezond bedrijf de horizon tegemoet vaart, juist dankzij de economische dip in zijn sector.

Door Arne Roest, foto's Pepijn van den Broeke

Wat doet jullie bedrijf?

„We zijn een speler in de grond-, weg- en waterbouw en ontwerpen, bouwen en installeren bruggen. Maar ook fabriceren we sluisdeuren en hebben we een groothandel in hardhout. Een 'materiaalafhankelijke' bruggenbouwer zijn we. Het zijn voornamelijk fietsers-, voetgangers- en lichte verkeersbruggen. Materiaalafhankelijk wil zeggen dat we kunnen bouwen in staal, hout en composiet (met glasvezel versterkte kunststof, red.). Die bruggen exporteren we ook, naar de landen om Nederland heen. We hebben al jaren een vestiging in Engeland. Daar zit sales en wordt ook de plaatsing geregeld. Alle bruggen worden wel in Heerenveen gemaakt. Verder maken we ook nog vlonders en galerijen in de Nederlandse woningbouwmarkt.”

Weten jullie dat jullie een wereldspeler zijn?

„De landen waarnaar we exporteren zijn Frankrijk, België, Luxemburg, Engeland, Schotland, Denemarken en Duitsland. Daar hebben we nu onze handen vol aan. Al sluit ik niet uit dat we nog verder gaan uitbreiden. Maar laten we niet te hard van stapel lopen.”

Hoe ziet jullie markt eruit?

„De bruggen die we leveren komen vaak direct of indirect in handen van overheden. We zijn dan ook van de opdrachten van die overheden in binnen- en buitenland afhankelijk. Er zit zeker groei in. Het is een grote

markt. En daar is nog meer dan genoeg ruimte in. We zitten in een niche; we leveren niet de grote betonnen en stalen verkeersbruggen. We hebben de capaciteit om bruggen te maken tot 90 meter vrije overspanning, maar het grootste aandeel vormen de bruggen van 15 tot 20 meter.

Wat maakt jullie een wereldspeler?

„De continue focus op materiaalafhankelijk denken. We kunnen met de klant op zoek naar de beste combinatie van materialen. Afhankelijk van de uitgangspunten die de koper stelt. Dat is één. Een tweede is dat we veel tijd en geld besteden aan onze ICT-omgeving. We willen absoluut voorloper zijn op het gebied van de softwarepakketten binnen onze branche. Zoveel mogelijk data tussen onze spelers in de keten en opdrachtgevers uitwisselen is het doel. We hopen op die manier onze eigen rendementsdoelstellingen te behalen. Dat is belangrijk. We willen absoluut niet werken of omzet binnenhalen waar we het ene jaar winst op maken en het volgende jaar verlies.

We zien wel dat veel bedrijven binnen de bouw de afgelopen zes jaar hebben geprobeerd te overleven door omzet binnen te halen en werken uit te voeren. Maar die bedrijven hebben helemaal geen tijd en geld gehad om intern investeringen te doen. Dat hebben wij wel gedaan. Ondanks dat het slechter ging met de markt op dat moment. En daarvan hopen we nu te profiteren.”

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

„Het is duidelijk dat de inframarkt sinds begin vorig jaar duidelijk aan het aantrekken is. Onze organisatie is klaar voor die groei. We hebben bijvoorbeeld ook geïnvesteerd door extra verkopers aan te nemen. We willen nu eerst de groei van de omzet goed borgen. Ik denk dat we dan in 2019 weer kunnen gaan kijken of we in het buitenland verder kunnen groeien.”

Een wereldspeler is een bedrijf dat in eigen regio redelijk onbekend is, maar een internationale markt bedient. Dit bedrijf is opgespoord door Innovatiespotter, de bigdata-analysist voor innovatief Noord-Nederland.