



Leo Sparla en Maarten Mölder bezegelen hun samenwerking.

‘Beregening is meer dan een sproeier verkopen’

Per 5 januari is in de Nederlandse beregeningsbranche een nieuwe naam ontstaan: Beregenings Service Mölder (BSM). Een fusie tussen Mölder Sportveldberegening en Beregening Service Nederland, die zowel persoonlijk als zakelijk een logische stap bleek. In gesprek met directeurs Maarten Mölder en Leo Sparla wordt duidelijk hoe het traject verliep, waarom de bedrijven zo goed bij elkaar passen en wat de markt van deze samenwerking gaat merken.

Auteur: Wijnand Meijboom

Voor Mölder begon het traject met een persoonlijk inzicht: na 29 jaar ondernemen was de belasting simpelweg te groot geworden om alleen te dragen. ‘Ik werd 55 en dacht: ik wil het op een andere manier organiseren. Ik wil niet meer alle zorgen alleen dragen,’ zegt hij. Hoewel hij vier monteurs had, bleef hij eindverantwoordelijk voor vrijwel alles: planning, magazijn, inkoop, verkoop en de volledige projectbegeleiding. ‘In de piek waren we op 25 plekken tegelijk bezig. Dan spring je van hot naar her.’ Mölder leerde hierdoor wel heel efficiënt te werken. Hij besloot om via vertegenwoordigers voorzichtig te polsen of er partijen waren die openstonden voor samenwerking of overname. Een van hen, Gerard Schoot Uiterkamp van Heybroek, bracht hem in contact met Leo Sparla, directeur van Beregening Service Nederland, een zusterbedrijf van AHA de Man.

De beide mannen waren jarenlang elkaars concurrenten zonder elkaar écht te kennen.

‘Ik had nooit van Leo iets gezien of gehoord. Ik kende zijn naam, maar verder niks,’ zegt Mölder. Hun eerste ontmoeting bij Van der Valk in Apeldoorn verliep opvallend natuurlijk. Ze zaten zelfs al een half uur naast elkaar in de lobby te wachten zonder het te weten, omdat ‘koppelaar’ Schoot Uiterkamp te laat was. Toen ze eenmaal met elkaar spraken, was er direct een klik. ‘Vanaf dat moment zijn we samen het traject ingegaan,’ zegt Mölder. Ook Sparla was meteen geïnteresseerd. Zijn organisatie groeide snel, maar liep tegen grenzen aan. ‘Zonder überhaupt aan commercie te doen, konden we de vraag van klanten bijna niet aan,’ vertelt hij. Daarnaast speelde het tekort aan vakmensen: ‘Er is geen opleiding tot beregeningsmonteur. Je moet verstand van elektra en water hebben en vuile handen willen krijgen. Die combinatie vind je bijna niet. Daarom hebben we zelf een e-learning cursus samengesteld voor nieuwe medewerkers als schoolverlaters, herintreders of zij-instromers.’ De fusie draaide echter niet alleen om capaciteit. De manier waarop beide

directeuren werken sluit bijna naadloos op elkaar aan. Sparla is van huis uit bedrijfskundig en financieel ingesteld, met een sterke focus op organisatie, personeel en processen. 'Ik heb nog nooit zelf een sproeier gezet. Die kennis heeft Maarten wel,' zegt hij. Mölder kent alle technische facetten van aanleg en onderhoud en heeft een zeer praktische inslag. 'Ik ben eigenlijk overal inzetbaar: op de bus, in het magazijn, bij projecten. Alle facetten ken ik wel.' Mölder Sportveldberekening is sterk in de aanleg van beregeningsinstallaties op sportvelden en diverse clubs uit de Eredivisie behoren tot de klantenkring. Berekening Service Nederland heeft juist een stabiele basis in service en onderhoud bij gemeenten en sportparken. Die combinatie bleek voor beide partijen aantrekkelijk. Sparla: 'Wij zijn sterk in service, onderhoud en renovatie. Maarten is heel sterk in aanleg. Die combinatie is super fijn, want aanleg heeft weer service tot gevolg.'

Over de naam van het nieuwe bedrijf hoefden ze niet lang te vergaderen. Mölder: 'Het was eigenlijk heel simpel: de N is een M geworden. Daar waren we het meteen over eens.' Sparla voegt daaraan toe: 'We vonden de merknaam van Mölder heel sterk. Het ging niet om haantjesgedrag, maar om wat logisch is voor de markt.' Bij de overname is het aandelenpakket voor 75 procent in handen gekomen van Verhoeve Groep, de eigenaar van Berekening Service Nederland. Mölder behoudt 25 procent.

Een belangrijk uitgangspunt van het nieuwe bedrijf blijft dat de monteurs het gezicht van de organisatie zijn. Sparla: 'Wij werken met een omgekeerd organogram. De klant staat bovenaan, daaronder staan de monteurs. Zij zijn het belangrijkste voor de organisatie en de klant, zij leveren daadwerkelijk de toegevoegde

waarde, kantoor faciliteert slechts.' De fusie had ook intern een positief effect. Monteurs van Mölder kregen er in één klap extra collega's bij, wat de werkdruk verlaagt en de kennisuitwisseling verbreedt. Mölder: 'Ze vinden het fijn dat ze dingen kunnen delen. Ze hoeven niet alles meer zelf uit te zoeken.' Bij BSN leefde juist de wens om meer te professionaliseren. Sparla: 'Onze monteurs wilden graag meer structuur en prefabricage. Dat konden we hier meteen laten zien.'

Zowel op sportvelden als golfbanen verandert de berekeningstechniek snel. Digitalisering is daarbij een belangrijke drijfveer. Sparla: 'Amsterdam wil bijvoorbeeld één systeem waarin je kunt zien: de bron werkt wel of niet, die sproeier werkt niet. Alles in de cloud.' Ook precisieberegening en waterhergebruik worden steeds belangrijker, zeker bij hockeyvelden. Mölder: 'Wat je ziet is dat ze water willen hergebruiken. Dat wordt opgevangen en opnieuw gebruikt. Dat is echt een hype ofwel de nieuwe werkelijkheid.' Sparla moest onlangs een hele analyse maken van het waterverbruik op golfbaan Broekpolder om duidelijk te maken hoeveel water bespaard kon worden met een nieuwe beregeningsinstallatie. 'Wij zullen steeds meer gaan sturen op advies. Berekening is veel meer dan een sproeier verkopen.' De nieuwe organisatie blijft werken met vier vaste merken: Toro, Perrot, Hunter en Rain Bird. 'Voor het ene project is het ene merk beter, voor het andere het andere,' verklaart Mölder de keuze.

Service blijft leidend

Golf is op dit moment een klein deel van de omzet (5-10%), maar volgens Sparla komt daar verandering in: 'We zien nu dat veel golfbanen de installatie moeten vervangen. Dat zijn immense renovaties.' Tegelijk blijven beide

heren benadrukken dat service leidend blijft. 'Als je een grote klus aanneemt, moet je misschien tegen vijftig vaste klanten 'nee' zeggen. Dat doen we niet.' Op de vraag wat de markt van de fusie gaat merken, zijn beide mannen duidelijk: 'De klanten die wij hebben bediend, blijven we gewoon bedienen. De structuur blijft hetzelfde.' Maar achter de schermen staat nu een veel grotere organisatie met meer capaciteit. Daardoor kunnen nieuwe klanten worden bediend en kunnen bestaande klanten rekenen op nog meer continuïteit. Sparla: 'Globaal gezien zijn er zes professionele beregeningsbedrijven. Elk heeft zijn eigen specialisme. Onze nieuwe combinatie staat in de top drie.' De concurrentie zal de nieuwe samenwerking volgens hen zeker merken. Commercieel directeur Mölder krijgt namelijk meer ruimte om aan acquisitie te doen. 'We zijn door de overname op een niveau gekomen dat je de markt op moet. Dat gaan we nu doen,' zegt Sparla..

Opluchting

Voor Mölder is de fusie niet alleen een zakelijke. 'Ik vond het een soort opluchting. Ik ga het niet meer alleen doen.' En de trots is groot: 'Als je ineens elf bussen met je naam erop ziet. Dat is wel anders dan twee of drie.' Voor Sparla betekent de overname dat hij minder tijd zal besteden aan zijn directeursfunctie bij AHA de Man. Na een vliegende start, is de rust weergekeerd in het kantoor aan Hooiland 7 in Heteren. 'We zijn begonnen en als iets niet werkte, hebben we dat opgelost.' Samen kijken ze nu vooruit naar verdere professionalisering en groei van Berekening Service Mölder. 'Eén plus één is hier echt groter dan twee.'

De nieuwe collega's.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!