

# ‘We willen niet alleen existeren maar in het bijzonder excelleren’



- De 'grootste opdracht betonherstel en staalconservering in de Nederlandse geschiedenis' werd door Frans Nooren uitgevoerd op de Afsluitdijk. Dat impliceerde het betonherstel van de 60 heftorens van de vijf sluiscomplexen, terwijl de 50 stalen schuiven successievelijk op land werden behandeld. Een megaproject dat al met al zo'n twee jaar duurde en met succes werd afgerond.

Op het moment dat we met algemeen directeur Martin van der Leest van Frans Nooren (betonreparatie, coatingwerken en injectietechnieken) in gesprek zijn, komt een van zijn medewerkers de directiekamer binnen met de mededeling dat het bedrijf zojuist een nieuwe order heeft geacquireerd: de gevelrevitalisatie van het Concertgebouw in Amsterdam.

Een prestigieuze opdracht en die leidt bij beide mannen tot een brede, enigszins samenzweerderige glimlach. Het is een bewijs dat het in deze moeizame macro-economische tijd goed gaat met de onderneming met het hoofdkantoor in Stadskanaal.

Dit voorval maakt meteen de kern van de bedrijfsfilosofie van Frans Nooren duidelijk: een nationale oriëntatie, het leveren van een hoogwaardig kwaliteitsproduct en navante dienstverlening die door (potentiële) opdrachtgevers worden (h)erkend, een grote betrokkenheid van de medewerkers bij het wel en wee van 'hun' onderneming en een eensgezinde collectiviteit die structureel is gericht op leveren van een optimale prestatie.

Deze visie is trouwens ook onmiddellijk af te lezen aan de representatieve en sfeervolle entree van het bedrijfspand, deze straalt een aangename allure uit. Bij het bedrijf en bij de zusterorganisatie MultiPaint Staalconservering werken in totaal 145 mensen. Van der Leest: 'We gaan er met elkaar voor. Wat we doen, moet telkenmale en in alle opzichten state of the art zijn. Iedere dag weer en tot in het detail.' En dat beleid werpt zijn vruchten af. 'Anno begin 2010 is onze omzet, in vergelijking met 2003, vervijfvoudigd. We houden de opgaande lijn vast, ook wat betreft de winstmarges. Het vergt het nodige van onze organisatie en mensen, maar we zijn ertoe in staat zonder dat de kwaliteit van ons werk in het gedrang komt. We gaan graag uitdagingen aan en we maken waar wat we toezeggen. Met andere woorden: bij ons is een afspraak nog altijd een afspraak.'



● Martin van der Leest (links) en Ron van Dalsen: 'Anno begin 2010 is onze omzet, in vergelijking met 2003, vervijfvoudigd. We houden de opgaande lijn vast, ook wat betreft de winstmarges.'

Frans Nooren heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot 'een nationale speler op het gebied van multidisciplinair onderhoud - inclusief inspectie, advisering en renovatie - van civieltechnische en infrastructuurle werken'. De disciplines zijn gericht op kunststof vloeren, decoratieve of chemisch resistente slijtlagen, kelder- en tunnelafdichtingen (recentelijk nog de Prinses Margrietunnel bij Sneek), betonreparaties, injectietechnieken, staalconservering, brandwerende coatings en vloeistofdichte voorzieningen. Tot de competenties behoren eveneens zwembadrenovaties (onder andere de Papiermolen in de stad Groningen), het water- en gasdicht afsluiten van leiding- en kabeldoorvoeren, ondersabelen, gevelrenovatie (het hoofdkantoor van de Gasunie, eveneens in Groningen), impregneren, renoveren van voegovergangen en -constructies en het aanbrengen van spuitbeton.

Het bedrijf werd in 1973 opgericht en 22 jaar geleden trad Van der Leest (47), mts'er weg- en waterbouw, er in dienst. Hij bewees zijn kwaliteiten toen hij zich belastte met het in de markt zetten van nieuw bedrijf met een nieuw product voor waterdichte kabel- en leidingdoorvoeren. 'Ik was verantwoordelijk voor de productie en verkoop en het werd een succes.' Dankzij zijn gedrevenheid nam hij in 2003 via een management buy-out het moederbedrijf over waarin hij zijn ondernemerschap, managementvaardigheden en innovatieve capaciteiten verder kon ontplooiën. Van der Leest is grootaandeelhouder (95%), terwijl adjunct-directeur Ron van Dalsen de resterende aandelen bezit. Van Dalsen (47) studeerde mts werktuigbouw en werkt sinds 1999 bij Frans Nooren. Hij is verantwoordelijk voor de dagelijkse operationele werkzaamheden, terwijl Van der Leest de commerciële en juridische zaken behartigt. 'Op onze vakgebieden zijn er in Nederland zo'n 200 bedrijven en bedrijfjes werkzaam,

waarvan we circa 50 serieus nemen. Qua omzet, rendement, veelzijdigheid en diepgang bevinden we ons in de top-3 van ons land.' Als we nog even doorvragen, wil de algemeen directeur wel bekennen dat Frans Nooren als trendsettend en toonaangevend in zijn branche wordt beschouwd.

De onderneming telt momenteel een 100-tal medewerkers en heeft behalve in Stadskanaal, waar de roots van het bedrijf liggen, in Muideren een tweede, en sinds vorig jaar in Leeuwarden een derde vestiging. Omdat de zichtlocatie Muideren als gevolg van de aanleg van een nieuwe weginfrastructuur op termijn moet sluiten, werd er gezocht naar een nieuwe locatie van waaruit de opdrachtgevers in zowel de Randstad als in het midden en zuiden van het land adequaat kunnen worden benaderd. Het oog is inmiddels gevallen op de regio Arnhem en Van der Leest vertelt dat daar dit jaar een nieuwe vestiging zal worden geopend. 'Van daaruit komt eveneens de markt in het Ruhrgebied voor ons in beeld en we sluiten zeker niet uit dat we de grens over gaan.'

Benadrukt wordt dat Stadskanaal, ondanks de perifere ligging, de hoofdvestiging is en

## 'We moeten top of the bill zijn'

blijft. 'Hier zijn we ontstaan en hier hebben we onze reputatie opgebouwd met mensen die een uitstekende arbeidsmoraal hebben waarop we trots kunnen zijn. Dat zijn we dus ook. Door de week werken er in Muideren in doorsnee om en nabij 35 van onze Oost-Groninger medewerkers en we krijgen van de daar aanwezige opdrachtgevers, uit onverdachte hoek dus, geregeld te horen

dat het prima vaklieden zijn die op een gedisciplineerde wijze voor hun werk staan. Wij doen gewoon die dingen die moeten gebeuren. Punt uit! Daar is onze arbeids-ethos op gebaseerd. We hebben de verantwoordelijkheden heel laag in onze organisatie gelegd. Iedereen weet wat er van hem of haar wordt verwacht en dat wordt als vanzelfsprekend ervaren. Iedere bureau-cratistische tendens wordt zodoende uitgebannen, we zijn een zeer flexibele en slagvaardige gesprekspartner. We moeten top of the bill zijn, zowel qua visie en missie als ten aanzien van de personele factor en onze technische uitrusting. Daar mag niets aan mankeren.'

De vestiging in Leeuwarden wordt bemand door een drietal medewerkers, door Van der Leest aangeduid als native speakers, en ze hebben recentelijk de eerste opdracht binnengehaald. 'We hebben bewust gekozen voor deze provinciale verankering om onze toegang tot de Friese markt te vergroten. En dat beleid wordt ook ingezet voor onze toekomstige locatie in Arnhem.' Daarnaast functioneert, om een integrale dienstverlening met een synergetisch effect te realiseren, het zusterbedrijf MultiPaint Staalconservering. Er zijn vestigingen in Stadskanaal, Zuidbroek en Burgum met ongeveer 45 mensen.

Bij Frans Nooren is de bedrijfscultuur gebaseerd op transparante en korte beleidslijnen, op vakmanschap en het aangaan van duurzame relaties. Niet alleen extern, richting de opdrachtgever, maar ook intern, op het personele terrein. 'Onze externe klanten zijn net zo belangrijk als onze interne klanten, ons personeel dus', verduidelijkt van der Leest. 'We koesteren ons menselijk kapitaal en ik durf hier te stellen dat we eigenlijk geen personeelsverloop kennen, noem het maar 0,0%. Frans Nooren is in onze sector de enige onderneming waar 97% van de medewerkers over de benodigde vakdiploma's (betonreparateur

mbo2) beschikt. Daar zijn we bijzonder kien op en (bij)scholing is voor ons een item waarvan voortdurend veel tijd en energie wordt besteed.'

Bij het Oost-Groninger bedrijf is innovatie altijd een cruciaal aandachtspunt geweest en dat is het nog steeds. Met de technieken om via kostenbesparende onderwaterinjecties lekkages in kadewanden te repareren en vloeistofdichte bestratingen voor benzine-stations aan te leggen, werd een doorbraak bereikt en een landelijke bekendheid verworven. Op het gebied van injectietechnieken is Frans Nooren nog steeds een specialist pur sang.

'Wij hebben een grote theoretische en pragmatische expertise van bouwchemische technieken en producten opgebouwd. Omdat we er dagelijks mee werken, hebben we de producteigenschappen en -toepassingen beter leren kennen dan de producenten voor mogelijk houden. Dankzij onze

## 'We zijn probleemoplossers en ontzorgen onze klanten'

jarenlange kennis van zaken hebben we ons bedrijf kunnen opvijzelen en transformeren van een onderaannemer naar eveneens het hoofdaannemerschap.' In dat kader wordt de klemtoon op de combinatie van design en constructie gelegd. 'Er wordt met de opdrachtgevers meegedacht, ook wat betreft de kostenpost. Wij dragen duurzame en milieubewuste (preventieve) oplossingen voor hun problemen aan, life cycle cost management is dan het sleutelwoord. We zijn probleemoplossers en ontzorgen onze klanten.'

Aan de hand van deze invalshoek bedient Frans Nooren, voorzien van alle mogelijke kwaliteits- en veiligheidscertificaten, een zeer gevarieerd scala aan opdrachtgevers. De rijksoverheid (Rijkswaterstaat), gemeenten, provincies, woningbouwcorporaties, de industrie, ondermeer de olie- en gasbranche, de (petro)chemische bedrijfstak, de medische en zorgsector, de voedings- en genotmiddelenindustrie, garagebedrijven, de grafische sector, weg- en waterbouwers, bouwmaatschappijen, infrastructuur- en vastgoedbeheerders, particulieren, et cetera.

Samengevat: het bedrijf is gespecialiseerd in het beschermen en behouden van alle mogelijke bouwkundige constructies. Daarbij kunnen - een willekeurige selectie - de namen van klanten als de Gasunie, NAM, het

UMCG, Essent, Nacap, AkzoNobel, Philips, Siemens en Strukton worden genoemd. 'Wij doen gemiddeld zo'n 1000 projecten, van groot tot klein, op jaarbasis en dat kunnen we logistiek gezien probleemloos managen. 90% van onze opdrachten bestaat uit onderhoud en renovatie, de overige 10% is nieuwbouw.'

Van der Leest en van Dalsen wijzen op de inzet van Frans Nooren en Multipaint, tezamen met de grond-, weg- en waterbouwer MNO-Vervat, voor de renovatie van de vijf spuisluiscomplexen (twee met eveneens een schutsluisfunctie), inclusief de spuikokers, in de Afsluitdijk. De Lorentzsluizen bij Kornwerderzand en de Stevinsluizen in Den Oever, zowel aan de Waddenzee- als aan de IJsselmeerkant. Een klus waaraan zo'n twee jaar werd gewerkt. Gesproken wordt van de 'grootste opdracht betonherstel en staalconservering in de Nederlandse geschiedenis'. Betonherstel van de 60 heftorens, terwijl de 50 stalen schuiven successievelijk uit hun constructies werden gehaald om op land te worden behandeld. Voor de staalconservering werd er een speciale machine aangeschaft, een zogenaamde inductie-stripper.

'We hebben deze opdracht van Rijkswaterstaat gekregen op basis van ons plan van aanpak, design en constructie dus, en het daaraan gekoppelde prijskaartje. Vraagspecifiek hebben we voor het gehele project zelf de bestekken ontwikkeld. Daarbij waren de milieutechnische duurzaamheid en het zoveel mogelijk beperken van de verkeers hinder hot items voor Rijkswaterstaat.'

Martin van der Leest toont zich, als het om 'zijn' bedrijf gaat, een bevolgen gesprekspartner met het nodige gevoel voor humor. 'Wij willen niet alleen bestaan maar in het bijzonder excelleren. Als we kansen in de

markt voorbij zien komen, dan grijpen we die met beide handen aan. Maar we durven ook 'nee' te zeggen, we zijn alleen geïnteresseerd in opdrachten waar we voor de volle 100% achter kunnen staan en waarvoor we onze prestatie hoog leggen.'

## 'Wij doen gemiddeld zo'n 1000 projecten, van groot tot klein, op jaarbasis'

Aangezien de orderportefeuille van Frans Nooren met veel onderhouds- en renovatieopdrachten is gevuld, biedt dat het aantrekkelijke perspectief dat deze orderstroom grotendeels op niveau zal blijven. Zo blijkt dat veel kunstwerken, bruggen en viaducten, te kampen hebben met achterstallig onderhoud. 'Er is in de markt een continue vraag naar (groot) onderhoud. We zullen echter scherp moeten blijven om onze marktpositie niet alleen te handhaven maar ook nog op te vijzelen. In Noord-Nederland zijn we wat de nieuwbouwprojecten betreft onder meer geïnteresseerd in de ontwikkelingen in de Eemshaven. Daar wordt een drietal mega-energiecentrales gebouwd en daar liggen voor ons de nodige uitdagingen. We zijn er alert op, dat zijn we trouwens altijd.'

➡ Tjakko Kars  
⊗ Wolter Kobus / Hans Banus

- De nieuwe parkeergarage aan het Boterdiep in de stad Groningen. Om de binnenzijde van de garage een fris uiterlijk te geven, werden de wanden en de vloer door Frans Nooren van een coating voorzien.

