

MARKUS B.V.: ERVARING VAN GROOTBEDRIJF MET KARAKTER VAN FAMILIEBEDRIJF

Bouwen Aan Relaties

Wat ooit begon als eenmansbedrijf voor grondtransport, is een modern mkb-infrabedrijf geworden. Anno 2018 loopt Markus voorop in de ontwikkelingen en innovatie. De onderneming pakt bij voorkeur de projecten integraal op en is graag in een zo vroeg mogelijk projectstadium betrokken. Dat doet de organisatie met 90 vakbekwame medewerkers die bovendien over softskills beschikken dankzij het zelfontwikkelde BAR programma – Bouwen Aan Relaties.



Op het voormalige fabrieksterrein Brokking in Wormerveer realiseert projectontwikkelaar M.J. de Nijs en Zonen 180 nieuwbouwwoningen aan de Zaan. Markus maakte samen met de projectontwikkelaar het infra-ontwerp, pakte de werkvoorbereiding op en realiseert momenteel het bouwrijp maken. De bedrijfsmedewerkers slopen het voormalige fabriekspand, saneren de bodem, brengen 100.00 m³ zand aan voor landaanwinning en leggen diverse watergangen aan. Vanwege de historische achtergrond van het gebied voeren zij een archeologische opgravingen uit en borgen de leefomgeving door de aanleg van een ecologische zone. Na nieuwbouw van woningen maken zij het terrein woonrijp en richten de openbare ruimte in.

Direct na de bevrijding in 1945 kocht Gerrit Markus senior een legertruck om zand en grond te transporteren. Vanuit een schuur naast het ouderlijk huis startte hij het bedrijf, dat uiteindelijk door zijn zonen, Jan, Gerrit en Rein, zou worden voortgezet. Tot nu toe is dit het verhaal van zoveel mkb-bedrijven. Maar Markus' bedrijfshistorie neemt een opmerkelijke wending. In 1995 wordt het bedrijf, met inmiddels veertig medewerkers in dienst, een dochter van Boskalis. Gerrit Markus junior blijft als directeur en later als adviseur aan het bedrijf verbonden. Ruim twintig jaar later pakt Markus de draad van zelfstandigheid weer op. Vanaf januari 2017 maakt het bedrijf onder de eigen naam deel uit van de Sturm Holding B.V. De directie bestaat nu uit Cock Nelis (medeaandeelhouder) en Erik van der Neut. Cock houdt zich voornamelijk bezig met projectuitvoering, materieeldienst en personeel/vaklieden. Erik richt zich op acquisitie, projectverwer-

ving, commerciële activiteiten, Kwaliteit/Veiligheid/Gezondheid & Milieu en stafpersoneel.

VERZELFSTANDIGING

Op welke punten heeft de bijzondere bedrijfshistorie goed uitgepakt? Erik: "Voor de Boskalis-periode heeft geleid tot grote veranderingen. Het grootbedrijf beschikt doorgaans over meer liquide middelen voor innovaties en nieuwe ontwikkelingen. Door de korte lijnen binnen Markus echter gaat de implementatie hiervan sneller. Wij hadden het certificaat CO₂-ladder trede 3 al en

hebben onlangs trede 5 gehaald."

Hoewel BIM (Building Information Modeling) in de infra nog een vrij onbekend fenomeen is, werkt Markus inmiddels al op een aantal projecten met het systeem. Erik: "Wij zijn een bedrijf dat vooroploopt en innovatieve ontwikkelingen volgt, oppakt, op basis van (gebruiks)ervaring beoordeelt en implementeert. De overgang naar – opnieuw – een zelfstandige onderneming was best spannend. Wij wilden vooral werk verwerven via onderhandse aanbestedingen op basis van goede samenwerking, waarbij wij onze expertise en ervaring direct kunnen

inbrengen. Dat is gelukt, door intensief te werken aan het opbouwen en behouden van een goede relatie met onze klanten. Wij voeren momenteel 95% van onze projecten onderhands uit."

MARKUS ORGANISATIE

Met het hoofdkantoor in Amsterdam is Markus voornamelijk actief in de regio's Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht. De materieeldienst bevindt zich nog altijd in Halfweg, de plaats waar Gerrit Markus senior ooit met zijn legertruck begon. Markus richt zich op vijf kernactiviteiten: infra, sa-



De Oevers in Roelofarendsveen is een nieuwbouwproject met 300 woningen, appartementen en commerciële ruimten. Markus nam dit aan als D&C project op basis van Best Value Procurement. Het bedrijf ontwierp de infrastructuur en realiseerde deze inclusief versnelde consolidatie. Verder maakt Markus het openbaar en uit te geven gebied bouw- en woonrijp, realiseert vijf verkeersbruggen, verzorgt het omgevings-, vergunningen- en raakvlakmanagement en coördineert de kabels- en leidingenwerkzaamheden.

De Marlot in Delft bestaat uit de herontwikkeling van een bedrijventerrein in een nieuwbouwwijk met 58 woningen. Markus was vanaf 2015 in bouwteamverband betrokken bij het civiele deel van het project: het verzorgen van het ontwerp op basis van D&C conform de UAV-gc, de vergunningsaanvragen, de planning, het omgevings- en raakvlakmanagement en de vooroverleggen. Ook coördineerde Markus de aanleg van kabels en leidingen en de begeleiding van niet-gesprongen explosieven. De medewerkers saneerden diverse spots, maakten het terrein bouw- en woonrijp en droegen het geheel ten slotte over aan Gemeente Delft.



neren, slopen, waterbouw en natuurbouw. Hiertoe beschikt de organisatie over een eigen materieelpark en uiteenlopende tijdelijke voorzieningen, die ook beschikbaar zijn voor verhuur. Daarnaast verzorgt Markus de grondstoffencoördinatie voor projecten. "Wij hebben circa 90 medewerkers in vaste dienst, waaronder divers gespecialiseerd personeel. Ons bedrijfsbureau verzorgt ontwerpen, calculaties, risico- en omgevingsmanagement, plannings, vergunningen en uitvoeringsplannen. Voor de voorbereiding en realisatie van onze projecten werken het bedrijfsbureau, de uitvoering en de maatvoering intensief samen", aldus Erik. "Daarnaast hebben wij diverse ondersteunende afdelingen. Onze vaklieden, waaronder voormannen, machinisten, chauffeurs, stratenmakers, riolers, monteurs en grondwerkers zetten wij in op al onze projecten."

INTEGRALE AANPAK

Onlangs ontving Erik de directeur van een groot aannemersbedrijf dat een kleiner bedrijfsbureau heeft dan Markus. "Is een bedrijfsbureau met twaalf ingenieurs niet wat groot voor een mkb-bedrijf van jullie formaat?", was de vraag. Erik: "Ons bedrijfsbureau is zeker niet te groot. Dat heeft te maken met de projecten die wij aannemen en hoe wij onze klanten bedienen. Denk bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van een terrein met een oud fabriekspand, waarvan wij een gebied maken dat we teruggeven aan de gemeenschap. Klanten kloppen bij ons aan, omdat zij weten dat wij onze projecten integraal aanpakken en vertrouwen op onze jarenlange kennis en ervaring."

In Ouderkerk-Zuid is nieuwbouwwijk Tuindorp, bestaande uit 185 woningen, ontwikkeld. Markus dacht in bouwteamverband mee over het integrale ontwerp en was verantwoordelijk voor de sanering, bouw- en woonrijpwerkzaamheden. Verontreinigde grond werd afgegraven en slib en puin afgevoerd. Verder werden onder meer waterpartijen gegraven en het maaiveld opgehoogd onder geotechnische begeleiding. Duikers, beschoeiing en een damwand werden aangebracht. Het geheel is ten slotte woonrijp opgeleverd.

Om onze klanten optimaal te ontzorgen vinden wij het belangrijk in een zo vroeg mogelijk projectstadium betrokken te zijn.

Dit vormt een goede basis om op voort te bouwen. Wij kunnen adviseren over zaken als publieksgericht handelen, ontwerpopti-

malisaties, de planning, het plan van aanpak, de communicatie met de omgeving, de aanvraag van vergunningen en de realisatie.

Kortom: wij regelen alles. Met onze klanten gaan wij diverse typen overeenkomsten aan, zoals Design & Construct, bouwteamverband, alliantievorm en RAW-bestek. Voor grotere projecten werken wij regelmatig samen met externe ingenieursbureaus en natuurlijk doen wij ook kleinere projecten."

BOUWEN AAN RELATIES (BAR)

Markus is een relatief grote mkb'er met de ervaring van een grootbedrijf en de kwaliteiten van een familiebedrijf. "Een onderneming die breed inzetbaar is en dat moet ook gelden voor de medewerkers", vertelt Erik. "Behalve over hun specialismen vinden wij het belangrijk dat onze medewerkers over een uitgebreide scope aan vaardigheden beschikken. En, niet onbelangrijk: dat zij plezier hebben in hun werk. Persoonlijk contact en een goede samenwerking met onze klanten en de eigen collega's zijn daarbij onmisbaar. Mede daarom hebben wij het BAR programma ontwikkeld. Bij BAR staan een positieve werkhouding, betrouwbaarheid en een langdurige relatie centraal. Technici kunnen nogal de neiging hebben (te) rechtlijnig te denken. Daardoor ontbreekt het soms aan tact en gevoel voor de juiste communicatie met opdrachtgevers, omwonenden en collega's. De BAR training geeft handvatten voor een persoonlijke manier van werken en het opbouwen van langdurige (klanten)relaties. Wij hebben hiervoor een coach ingeschakeld, die de sociale vaardigheden onder andere in

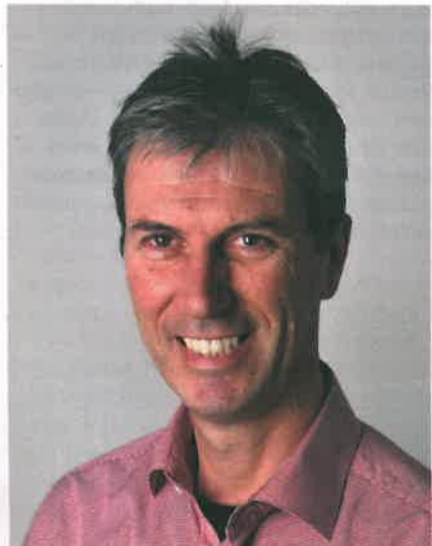




De Westergasfabriek in Amsterdam verwerkte bijna 70 jaar lang, tot 1960, steenkolen voor de productie van gas. Stadsdeel Westerpark besloot het gebied eind jaren '90 te transformeren tot cultureel park. Markus realiseerde de sloop en het hergebruik van funderingen en gewelven, de sanering van verontreinigde grond en slib en een park met duizenden bomen, hagen en planten. Het bedrijf legde paden van sierbestrating en halfverharding aan, evenals een recreatieve weide, sportvelden en een recreatievijver met betonnen randafwerking en watercirculatiesysteem.

een rollenspel oefent met de medewerkers. Hoe leg je bijvoorbeeld contact? Hoe kom je over op anderen? En ben je in staat je te verplaatsen in de klant, collega's en mensen

in je omgeving? Inmiddels zijn management en het kader aan de slag gegaan met hun softskills. De vaklieden zijn als volgende aan de beurt voor de BAR training. Ook



De directie van Markus Cock Nelis (links) en Erik van der Neut (rechts): "Wij willen vooroplopen met de ontwikkelingen die voor ons relevant zijn."

zij staan in direct contact met klanten en omwonenden en vormen dus het visitekaartje van Markus. Als zij een professionele en betrouwbare indruk maken, draagt dit evenzeer bij aan de positieve uitstraling van onze organisatie."

NAAR ELKAAR LUISTEREN

BAR betekent ook dat de mensen met leidinggevende functies luisteren naar de ideeën van de mensen op de werkvloer. De machinisten van Markus leggen bijvoorbeeld al jaren de riolering met GPS ondersteuning. Eén van hen kwam met het voorstel om zelf de revisietekening te maken. Voor hem is dat immers een kwestie van aanklikken waar de pijp ligt. Erik: "Naar elkaar luisteren is niet alleen een kwestie van iemand aanhoren, maar er ook iets mee doen. En je inzetten om elkaar beter te leren kennen. Tijdens een eerste bouwvergadering vragen wij aan onze klant: 'Waar wordt u als opdrachtgever blij van? Hoe wilt u dat wij met u communiceren? Waar liggen uw belangen en wat zijn uw zorgen?' Daarmee geven wij de boodschap af dat wij onze klant zo goed mogelijk van dienst willen zijn en goede samenwerking belangrijk vinden. Dat wij dit in de praktijk kunnen waarmaken, blijkt wel uit het feit dat onze klanten met ons willen blijven samenwerken."



COLUMN

PHILIP VAN NIEUWENHUIZEN

Rijkswaterstaat en mkb

In tegenstelling tot de heersende vooroordelen is er plek voor het mkb bij de taken en werken die Rijkswaterstaat in de komende jaren moet uitvoeren. Vervangen, vernieuwen, verduurzamen; en wel zoveel dat er meer ruimte komt voor het mkb om aan die opgaves mee te werken. Rijkswaterstaat maakt er werk van om het mkb van het vooroordeel af te helpen dat er alleen megaprojecten of onbereikbare meerjarencontracten worden aanbesteed.

De capaciteit en de flexibiliteit van het mkb is zeer welkom bij Rijkswaterstaat. Alleen zal er vanuit de bedrijven ook iets moeten worden gedaan, want het gaat helaas niet helemaal vanzelf. Het mkb zal zich moeten organiseren en in sommige gevallen de samenwerking moeten opzoeken, elkaar versterken, en inspelen op de wijze van uitbesteden. Maar ook dat wil Rijkswaterstaat bevorderen, begeleiden en zelfs faciliteren. Aan vervangings- en renovatiewerken komt er naast het reguliere miljard nog eens € 350 miljoen jaarlijks extra werk op de markt. Werk dat bij uitstek geschikt is voor het mkb. Rijkswaterstaat laat geen gelegenheid onbenut om te zoeken naar methodes om de toegang tot deze markt vrij te maken: tijdens bijeenkomsten in het kader van de Marktvisie, bij marktconsultaties, op de recente marktdag en in bilaterale bijeenkomsten met vertegenwoordigers van (organisaties van) het mkb wordt naarstig gezocht naar de openingen. Rijkswaterstaat wil ontzorgd worden, tegen een redelijke prijs en liefst in goede harmonie, dus zonder Kort Gedingen. Bij het meerjarenprogramma voor aanleg en onderhoud van geluidsschermen zijn de voorbereidingen al gestart en MKB INFRA is betrokken bij de gesprekken over het gebruik van (de capaciteit van) het regionale bedrijfsleven bij de vervangings- en renovatiewerken. Het is nu aan het mkb zelf om de uitdaging aan te nemen!

Philip van Nieuwenhuizen
Voorzitter/directeur MKB INFRA

MKB INFRA is de brancheorganisatie voor infrabedrijven. Opggericht door ondernemers, vóór ondernemers. MKB INFRA behartigt de belangen van kleine en middelgrote aannemingsbedrijven werkzaam in de grond- en waterbouw, wegenbouw, civiele techniek, cultuurtechniek, bronbemaling, kunstwerken en geleidings- en markeerwerken.

MKB INFRA staat voor:

- Groter marktaandeel mkb in de gww-sector.
- Uniforme, transparante aanbestedingsprocedures.
- Constructieve samenwerking opdrachtgever - opdrachtnemer.
- Duurzaam en maatschappelijk verantwoord ondernemen.
- Behoud en verbeteren vakmanschap.
- Delen van kennis en kunde.
- Meer invloed op arbeidsvoorwaarden/CAO's.



MKB INFRA

Nieuweweg 226, 3905 LT Veenendaal
Postbus 1085, 3900 BB Veenendaal
T (0318) 544 905, F (0318) 544 909
E secretariaat@mkb-infra.nl
www.mkb-infra.nl