



Menno Bloch stopt met messen slijpen en gaat de zeilen hijsen

Jean Heybroek-voorman zwaait af na 36 jaar

De namen Menno Bloch en Jean Heybroek zijn in 36 jaar tijd verweven geraakt met elkaar. Je kunt niet zo gauw om Menno Bloch heen: met zijn markante persoonlijkheid, zijn jovialiteit maar ook zijn nukken, blijft hij iedereen bij die bij hem in de buurt komt. Hoe het ook zij, de inzet van de man voor zijn bedrijf is zo groot geweest dat die zich moeilijk op twee vellen papier laat zetten. Toch doen we een poging.

Auteur: Karlijn Raats

“Vroeger kon je slapend rijk worden.” In die tijd begon het Jean Heybroek-avontuur voor Menno Bloch. Na de hogere school voor tropische & subtropische landbouw in Deventer startte hij in 1971 als 22-jarige bij de firma Reesink op de afdeling Inkoop Landbouw en was daar verantwoordelijk voor de onderdelen. Amper veertien maanden later maakte hij zijn eerste sprong op de carrièreladder en werd assistent-verkoopleider bij Gutbrod, importeur/distributeur van compact tractoren, eenassers met frezen en motorgazonmaaiers in Zevenaar. Daar ging hij op de fiets naar toe, want het bedrijf lag amper 300 meter van zijn huis. Helaas liep het met deze firma niet goed af en werd het bedrijf ruim drie jaar later geliquideerd. In deze periode zocht de firma Jean Heybroek een assistent voor de verkoopleider. Dus trok de jonge Menno de stoute schoenen aan en solliciteerde. Bloch: “Jean Heybroek had toen al een hele goede naam en nodigde mij uit om op gesprek te komen. Het was in korte tijd geregeld en ik kreeg een baan als assistent-verkoopleider.”

Het waren gouden tijden voor Jean Heybroek. De markt, die merendeels bestond uit gemeenten en andere overheden met hun vraag naar onderhoudsmachines voor openbaar groen en sportvelden was *booming*. Voor het fusietijdperk waren er nog meer dan negenhonderd gemeentes die allemaal hun eigen machines aanschafte voor het maaien van de sportvelden en het openbaar groen. “In deze tijd introduceerden wij de Toro Groundsmaster 72, de eerste frontcirkelmaaier op de Nederlandse markt. Dit werd een overweldigend succes”, begint Bloch te vertellen. “De rijksoverheid was daarbij ook een grote afnemer. Het toenmalige Bureau voor Aanleg en Onderhoud van Vliegvelden (Babov) bepaalde wat er gekocht werd en waar het naar toe moest en het Rijksinkoopbureau deed de inkoop. Daarbij ging het niet om kleine orders, maar om opdrachten van tonnen.” Dat was wat anders voor de toekomst van de jonge Bloch, die enthousiast was om mee te werken aan de groei van de groenafdeling. “Ik keek mijn ogen uit: ik was vanuit Gutbrod gewend dat er wekelijks wel een paar

wagens met maaiers de deur uitgingen. Maar bij Jean Heybroek waren dat standaard iedere dag wagens in meervoud! Zoals de werkplaats nu is, met acht tot tien monteurs, was die er toen ook al. In deze periode was Jean Heybroek al servicegericht aan het werk. Ook had Jean Heybroek in die tijd veel particuliere gebruikers die hun machine voor een winterbeurt naar de werkplaats brachten. De meeste maaiers waren nog kooimessenmaaiers. Sinds begin '80-er jaren is deze markt voor openbaar groen nu helemaal overgegaan op de motorcirkelmaaiers en is er slechts een klein deel kooimaaiers. De grote drie voor levering van professionele machines waren in die tijd: Ransomes-importeur Landré en Glinderman uit Vianen; Jacobsen-importeur Van der Lienden uit Bilthoven en Jean Heybroek als Toro-importeur ook in Bilthoven.”

Burgman Heybroek NV

Het bedrijf, dat in 1900 was opgericht door Jean Heybroek en zich aanvankelijk specialiseerde in de verkoop van tuingereedschappen en een

grote, belangrijke maaier-afdeling had, fuseerde in 1978 met Burgman-Warmond NV. Dit was een groothandel in ijzerwaren en –gereedschappen uit Utrecht. Burgman Heybroek NV werd een beursgenoteerd bedrijf. De groenafdeling wilde heel graag zijn eigen identiteit behouden vanwege onder andere de naamsbekendheid en werd zodoende de dochteronderneming Jean Heybroek BV. Zij bleven nog enige tijd in Bilthoven tot de nieuwbouw in Utrecht gereed was. Bloch: “Wij hebben niet lang in Utrecht gezeten want eind jaren ‘80 zijn wij naar ons huidige pand overgegaan. In 1999 werd een nieuwe samenvoeging gedaan van twee bedrijven: Burgman Heybroek en Hategro gingen op in Elofer. Deze groothandel is gevestigd in Asten. Op 1 juli 2003 werden alle aandelen overgedaan aan Spijker Holding BV. Voor Jean Heybroek had dit gelukkig geen gevolgen. De banden waren al geruime tijd geleden doorgesneden nadat Roon Hylkema door een *management buy out* enige eigenaar geworden was van Jean Heybroek.”

Binnendienst

Een poosje liep Menno Bloch in de buitendienst mee als verkoper, maar daar kon hij zijn ei niet kwijt. Hij zag zich liever op de achtergrond opereren en ging de binnendienst versterken. Iedereen die te maken heeft met Jean Heybroek, weet dat de Menno Bloch een stevig stempel op de bedrijfsuitstraling heeft gedrukt. Bloch blijft liever bescheiden en zegt dat hij zich vooral liet gelden ‘op de achtergrond’. Zo hij ging talloze shows af en selecteerde daar machines om het assortiment van Jean Heybroek uit te breiden en te verbeteren. Mede zijn invloed op het assortiment zorgde ervoor dat veel gemeentes en groenaannemerij gebruik gingen maken van machines van Jean Heybroek. “We verkochten in het begin naast Toro ook Atco, Qualcast en Suffolk”, zo vertelt Bloch. “In die tijd werd Bert Groenewegen adjunct-directeur en ik werd op den duur verkoopleider van de productgroep Groentechniek. Golf besloeg op dat moment nog een klein deel van de afzet. Maar dat veranderde in de jaren ‘80/’90.”

Samengevoegde gemeentes

Sinds 1984 is Menno Bloch adjunct-directeur en verkoopleider. In deze periode kreeg Bloch te maken met een sterk veranderende afzetmarkt: gemeentes werden en masse samengevoegd en onderhoud besteedden zij steeds meer uit aan aannemers. Het resultaat van de fusies was terugloop in het klantenaantal. Samengevoegde

gemeentes deelden bijvoorbeeld één machine, waar ze voorheen allemaal hun eigen machine hadden. Vervolgens liep de afzet van machine-aantallen ook nog eens terug doordat aannemers voor meerdere opdrachtgevers maaierwerkzaamheden gingen doen en zelfs soms in dubbele ploegdiensten begonnen te draaien, waardoor in zijn totaliteit eveneens minder vraag ontstond naar machines. Ze werden efficiënter ingezet en daarnaast werd de kwaliteit van de machines beter.

Menno Bloch: “Vroeger liet de kwaliteit soms te wensen over. Tegenwoordig ligt dat anders en worden er geen slechte maaimachines meer gebouwd. Wel betere! Alle grote merken hebben allemaal een Yanmar- of Kubota- of Mitsubishi-motor in zich. Wat in dezen belangrijk is, is hoe de machine geconstrueerd is en welke componenten er gebruikt worden. Dat is bepalend voor de betrouwbaarheid, inzetbaarheid en productiviteit. Ook de dealerorganisatie is belangrijk. Jean Heybroek kan zich wat dat betreft bogen op zeer langdurige dealerrelaties, sommige al langer dan vijftig jaar. Het is wel spijtig dat tegenwoordig, vooral bij aanbestedingen, de aanschafprijs zwaarder weegt dan de exploitatiekosten en dus de technische levensduur van een machine.”

Golfsector

Ook aanbestedingen hebben dus de afzetmarkt voor Jean Heybroek beïnvloed. Het bedrijf besloot daarop zijn productlijnen voor de golfsector te vergroten. Menno Bloch moest aan de slag om het machine-assortiment voor golfbaanonderhoud uit te breiden. Voorbeelden van merken die hij binnenhaalde zijn onder andere Multicore, Tycrop - beiden inmiddels overgenomen door Toro - en Amazone. Momenteel verkoopt Jean Heybroek ongeveer evenveel aan golfbanen als aan de openbaar groen sector. “Dat is goed voor het bedrijf. Dan heeft het meer poten om op te staan”, luidt het commentaar van Bloch. Hij gaat verder: “De markt voor golf is gigantisch gegroeid. Vroeger was bij ons de verkoop van vijf of zes groenmaaiers goed. Nu verkopen we er over de veertig per jaar. En dat geldt ook voor fairway- en teemaaiers! Bovendien waren er vroeger 75 tot 80 – vaak 9 holes – golfbanen, terwijl er nu tweehonderd zijn, die ook nog merendeels 18 holes zijn. Toch zie je in de golfmarkt dezelfde ontwikkeling als in het openbare groen: er treden steeds meer specialisten op golfbanen naar voren in de aannemerij. Neem bijvoorbeeld Heijmans, Mourik SBA, Aha De Man, en een nieuwkomer, de Hollandse

Greenkeeping Maatschappij, De Ridder, Piet Oosthoek en nog veel meer. Ook dat is, maar in veel mindere mate, weer een beperkende factor op de groei van de afzetmarkt. Maar wij, Jean Heybroek en de dealers, zijn wel erg blij te kunnen constateren dat deze bedrijven allemaal gekozen hebben voor Toro-onderhoudsmachines.”

Platte organisatie

Als adjunct-directeur wilde Bloch het nu vijftig koppen tellende personeel saamhorigheid inpeperen. “Ik heb altijd meegegeven dat we het niet zonder elkaar kunnen en dat we als individu niets kunnen neerzetten. Zonder de dames en/of heren van de werkplaats, het magazijn of de administratie kan een verkoopafdeling ook niet functioneren. Als er ergens onenigheid over is dan moet dat altijd direct besproken worden, zodat collega’s goed met elkaar kunnen blijven samenwerken. Ook heerst er binnen de slanke organisatie een persoonlijke sfeer en een basis van gelijkwaardigheid: iedereen kent elkaar nog bij de naam en spreekt elkaar ook bij de voornaam aan, of je nu directeur bent of iemand in het magazijn. En iedereen draagt zijn eigen verantwoordelijkheid. Daarnaast heb ik betrouwbaarheid altijd heel belangrijk gevonden. Naar elkaar toe en maar ook naar de klant. ‘Zeg wat je doet en doe wat je zegt!’ is één van mijn motto’s. En warme aandacht voor al onze dealers. Die integriteit straalt Jean Heybroek volgens mij ook wel uit.”

Eindigen waar hij begon

Eén van de meest memorabele momenten voor Menno Bloch heeft met integriteit en langdurige klantrelaties te maken. “Al sinds de jaren ‘50 is A. Agterberg een afnemer van Jean Heybroek. Anno 2010 heet zoiets ‘partnerschap’. Toen de machineloods van Agterberg afbrandde in april 2007 en alle machines verloren waren gegaan, legde het bedrijf direct contact met de vraag of wij konden helpen.” Bloch knikt voldaan als hij eraan terugdenkt. “Het feit dat je onder die omstandigheden direct wordt gebeld, zegt wat over de relatie. Het gaat niet alleen maar om het aantal machines dat je kunt slijten, maar om te merken dat het warme klantencontact waar je je altijd graag voor hebt ingezet, een goede keuze is geweest. En dat je dan iets voor iemand kunt betekenen.”

Op de valreep maakte de verkooproutinier nog een historisch moment mee in de bedrijfsgeschiedenis: de distributie - naast Antonio Carraro - van Toro in België. Dat kan voor een omzettoename



zorgen van 40 procent. Geen kattenpis dus. Bloch moet er een beetje om lachen: "Roon Hylkema en ik zijn jaren bezig geweest om de import daar te verkrijgen en dan komt het ineens in een stroomversnelling op het moment dat ik afbouw en bijna afzwaai. Ik wist zes jaar geleden al, nadat ik het bij Roon Hylkema ter sprake had gebracht dat ik dit jaar wilde afzwaaien. Roon en ik hebben de afgelopen jaren samen naar dat punt toegewerkt, met name door bezig te zijn met het overhevelen van mijn taken en verantwoordelijkheden naar derden. En eind vorig jaar werd mijn pensioen officieel aangekondigd, zowel in- als extern."

In mei dit jaar nam Koninklijke Reesink alle aandelen van Roon Hylkema over. Voor het bedrijf zonder meer een prima zet. Menno Bloch eindigt zijn loopbaan bij de werkgever waar hij veertig jaar geleden zijn werkleven begon: een mooi rond geheel.

Zeilen

Nu is de fles ook wel vol voor hem. "Ik ben blij dat ik een periode in ga dat ik niets meer hoef. Er zijn me alweer een paar banen aangeboden, maar die heb ik resoluut afgewezen: ik wil niet meer vijf dagen in de week werken! Af en toe een project lijkt me een stuk beter. Mijn vrouw is mijn nieuwe directeur."

Is hij bang voor het zwarte gat? "Natuurlijk. Er zal misschien ooit een moment komen waarop ik uit bed stap en denk: 'waarvoor sta ik eigenlijk op?' Op dit moment heb ik genoeg ideeën en dingen op mijn lijstje staan. De komende tijd zal ik mij niet vervelen. Ik zal wel de gezelligheid op het werk missen, het onder de mensen zijn. Maar dat is een kwestie van een nieuwe draai vinden. Ik ben nu nog gezond en kan nog volop gaan genieten van mijn hobby's."

Er zijn genoeg zaken waar Bloch nu aan kan gaan ruiken: fotograferen en zeilen zijn z'n grote passies. "Ik hoef nu niet meer op kantoor uit het raam te kijken en weemoedig vast te stellen dat de wind goed waait; vanaf heden trek ik dan

mijn zeilkleren aan en pak ik mijn zeilboot en gaan met die badkuip. Ik ga de zeilen hijsen!" In zijn plaats gaat Jan Plooij nu de maaimachines slijpen want hij neemt de commerciële taken voor Nederland over. Jurgen Albers is verantwoordelijk voor België. Circa een jaar geleden, zoals eerder gezegd, werd Bloch zijn pensioering openbaar gemaakt. Ze zijn bij het bedrijf toen direct begonnen aan de overdracht van de werkzaamheden. Menno Bloch: "Ik ga met een gerust hart weg en mocht iemand mij dan toch nog nodig hebben, dan hebben ze mijn telefoonnummer. Tot slot: ik heb een hele lange tijd bij een heel mooi bedrijf mogen werken!"