

## Degenaar Gevelonderhoud en Gom samen verder

13-03-2020 07:00

**De naam is onveranderd, de huisvesting is nog altijd die aan de Tauber 15 op bedrijventerrein Forepark bij Den Haag. Op het oog is er niet veel veranderd bij Degenaar Gevelonderhoud, tegenwoordig opererend onder de vlag van Gom Specialistische Reiniging. De combinatie van de twee bekende namen heeft echter grote perspectieven in de onderhoudsmarkt van vastgoed.**

Gespecialiseerde expertise van het onderhoud vóór en achter de gevel is binnen één bedrijf samengebracht. "We kunnen nagenoeg alles op het gebied van de reguliere schoonmaak en reiniging," zegt Jan Degenaar.

### Nuchter

Om nu te spreken van 'a match made in heaven', daarvoor zijn Jan Degenaar en directeur Peter Hoeijmans van Gom Specialistische Reiniging net even te nuchter. Maar feit is dat de twee bedrijven elkaar goed aanvullen, constateren beiden op een vrijdagmiddag in het kantoor van Jan Degenaar. Hoeijmans: "De Facilicom-bedrijven zijn goed achter de voordeur. Met Gom Specialistische Reiniging werken we vooral in opdracht van de gebruikers of huurders. Degenaar werkt meer voor de eigenaren van de kantoorgebouwen. Het binnenhalen van Degenaar past ook in de strategie van specialisatie binnen Gom. We hebben nu glasonderhoud, openbare reiniging, CMR-reiniging en gevelonderhoud voor binnen en buiten."

### Twee brede netwerken

Met het oog op zijn leeftijd, hij wordt dit jaar 64, zocht Jan Degenaar een overnamepartner. Contacten met Gom Specialistische Reiniging waren er al uit het verleden, maar niet frequent. Degenaar kende productmanager Peter van Gogh van zijn inzet voor het OSB-AWOG bestuur. Incidenteel hielpen de twee bedrijven elkaar uit de brand met de inzet van personeel. En echt in in elkaars vaarwater zaten Degenaar en Gom nooit. Jan Degenaar: "Wat ik opvallend vond: ik heb iets van duizend-plus connecties op LinkedIn, Peter ook. Toen we met elkaar verbonden waren, zaten er maar drie gemeenschappelijke contacten bij. En dat waren ook nog eens contacten binnen Facilicom."

### Sparringpartner

Om die reden kan de integratie voor beide partijen grote voordelen met zich meebrengen. Vooralsnog achter de schermen, zegt Jan Degenaar. 'Ik vind het ook prettig, een sparringpartner te hebben. Het is het erg plezierig om het met Peter af te kunnen stemmen bij complexe vraagstellingen. Apparatuur is bij ons meestal een grote investering die flink op de begroting drukt. De samenwerking met Facilicom geeft meer mogelijkheden.'

Hoeijmans: "Jan wilde een nieuwe hoogwerker kopen. Normaal zou je daar een nachtje over slapen. Nu kijken wij even mee. Heb je die echt nodig? Zo ja, kopen. Wij hebben weer een robot gekocht waarmee we zonnepanelen en dakglas kunnen wassen. Daar kan Degenaar ook weer gebruik van maken."

### Efficiënter werken

Ook zal de samenwerking zichtbare gevolgen hebben. "We gaan elkaar helpen waar we kunnen," zegt Jan Degenaar. "Als je voor een institutionele belegger werkt die een mandje met gebouwen heeft, kom je ook weleens voor projecten in Maastricht of Groningen te staan. Een eenmalig reinigingsproject kun je nog wel kostenefficiënt optuigen. Met regulier onderhoud wordt het anders in een markt die zo scherp is. Gom zit over het hele land. Nu kunnen we dat anders oplossen, en daardoor de projecten rendabel maken. Mijn focus lag altijd op gevelonderhoud. Nu kijk ik anders; nu kan ik het dagelijks onderhoud erbij pakken. Een klant die vraagt: ik heb een natuurstenen vloer die geslepen moet worden, kan jij dat doen? Ja, dat kan nu. We kunnen nagenoeg alles op het gebied van schoonmaak."

## **Prominente gebouwen**

Het 'uit de hand gelopen' vakantiebaantje van Jan Degenaar -hij begon ooit als glazenwasser als een tijdelijk baantje tussen twee opleidingen - is uitgegroeid tot een kerngezond bedrijf met een stevige reputatie. Met ongeveer veertig medewerkers bedient het bedrijf grote institutionele beleggers en investeerders die prominente gebouwen exploiteren. Het werkterrein is vooral geconcentreerd in de Randstad maar ook in steden als Zwolle, Den Bosch Arnhem en Eindhoven heeft Degenaar gebouwen in onderhoud. "We zijn *preferred supplier* voor de meeste grote beheerders in Nederland. Wij staan op de lijst waar onze opdrachtgevers uit kiezen."

"Het heeft jaren gekost om in deze markt binnen te komen. Onze markt is vrij specifiek. Eigenaren willen geen risico. Die willen dat we veilig werken, dat de sociale paragraaf goed is geregeld, dat er een goede verhouding is tussen prijs en product. Ze willen geen wisselende mensen, ze willen een vertrouwd gezicht als aanspreekpunt. Ze weten dat wij op een bepaalde manier onderhouden en garantie geven op wat we doen. We zullen klanten niet teleurstellen, we leveren goede kwaliteit. Maar wat wij doen, kan Gom ook."

## **Kostenneutraal werken**

Toch wordt de integratie voorzichtig gebracht. Opdrachtgevers hebben niet te maken met verplichte winkelnering, benadrukken beiden. Ook de transparantie blijft gewaarborgd. Hoeijmans: 'Naar elkaar werken we kostenneutraal: we leveren elkaar mensen tegen kostprijs. Dat is redelijk uniek in de markt, maar zo hoort het ook te zijn. Bij inschrijvingen doen we richting klanten niet geheimzinnig over de overname; we behoren tot dezelfde familie nu.'

Jan Degenaar: "Mijn klanten reageren ook positief. Ook met de wetenschap dat ik nog minimaal drie jaar aan de touwtjes blijf trekken. Klanten stellen dat op prijs. Alleen de aandeelhouder is gewijzigd. Dat geeft ook voordelen. Zo hebben we het uitgelegd. Klanten vinden het ook prettig dat het voor het personeel goed geregeld is."

## **Pluspunten voor medewerkers**

Ook voor de medewerkers van beide bedrijven zien de twee gesprekspartners pluspunten. Hoeijmans: 'We kunnen nu ook beter medewerkers uitwisselen. Als mensen van Degenaar toe zijn aan een volgende stap in hun carrière, kunnen bij ons een opleiding volgen. Er zijn mogelijkheden binnen Gom Specialistische Reiniging, maar ook binnen de andere Facilicom-bedrijven.' Jan Degenaar: "Maar andersom kan ook. Misschien hebben wij wel mensen die zeggen: ik wil me meer specialiseren, dan gaan zij de kant van Gom op. Niet iedereen kan hier doorgroeien. Daar heeft een bedrijf als het onze eenvoudig de ruimte niet voor. Bij een grotere organisatie als Facilicom kan dat wel."

## **Doorgaan zoals het is**

Een overname-light moet het zijn, als het aan beiden ligt. Jan Degenaar: "Naar de klanten toe laten we zien dat het apart blijft. We zijn aparte firma's met een aparte doelgroep maar we doen hetzelfde. Wij zijn een kwaliteitslabel in de markt. Het zou zonde zijn van Gom om dat op te geven."

Hoeijmans: "Je ziet ook wel fusies waarbij de overnemende partij de krenten uit de pap haalt en de boel heel snel saneert. Maar Degenaar gaat door zoals het is. We nemen een gezond bedrijf over. Er is geen noodzaak om het helemaal anders te gaan doen."