

INTERVIEW DIRECTIE HAASNOOT BRUGGEN

Het is november 1962, het begin van een winter die later als legendarisch bestempeld zal worden. En de start van een bedrijf dat niet onopgemerkt zal blijven. Haasnoot Bruggen BV gevestigd in Rijnsburg. Een bedrijf, gespecialiseerd in het bouwen van prefab-, voet/fiets-, ophaal- en verkeersbruggen. Een bedrijf dat kwaliteit en innovatie hoog in het vaandel heeft staan. Al 50 jaar. Een mooie aanleiding voor een gesprek met het huidige management. Hoe kijken ze terug en vooral hoe kijken ze vooruit.

Introductie management team

Ingrid Haasnoot

"Nee, ik ben niet in de voetsporen van mijn vader getreden. Heb geen technische of bouwkundige opleiding", aan het woord is Ingrid Haasnoot. "Ik ben er eigenlijk ingerold. Mijn vader Jan Piet Haasnoot vroeg me in 1997 of ik bij hem wilde komen werken. Het bedrijf groeide en de organisatie moest in dit tempo meegroeien. Heb destijds de administratie geautomatiseerd, de personeelsafdeling opgezet en de ISO-certificering begeleid. Ik voelde me thuis in het bedrijf en ben gebleven. Natuurlijk ook leuk dat er nog een echte Haasnoot in het bedrijf zit.

Fred Floor

"Wat mij aanspreekt, is als ik 's avonds de deur achter me dichttrek, dat ik kan zeggen: kijk, dat hebben we samen gemaakt". Fred Floor, sinds 1999 bij Haasnoot Bruggen, is een echte techneut. Werkte eerst bij een trailerbouwer. "Ik vind het een uitdaging om technieken uit andere sectoren toe te passen. Zo bouwen we hier bij Haasnoot Bruggen met innovaties die ook in andere branches worden gebruikt".

Arjan Bakker

"Als projectmanager van een groot bedrijf in de weg- en bouwbouw moest ik bruggen inkopen. En als je goede bruggen zoekt, dan kom je automatisch bij Haasnoot Bruggen terecht. Dus ik was eerst klant. Trouwens, dé manier om een bedrijf te leren kennen". Dat beviel Arjan Bakker zo, dat toen er een vacature bedrijfsleider was, hij is overstapt. "Ik had een klik met Jan Piet Haasnoot, met het bedrijf Haasnoot en ik zocht een bedrijf waar ik breed inzetbaar was, waar je essentiële bezig bent".



Ingrid Haasnoot

Interview

Van Apple is bekend dat ze in een garage zijn begonnen, hoe is Haasnoot Bruggen gestart?

Arjan:

Noem het een stukje toevallige timing. Midden jaren zestig van de vorige eeuw is in Nederland de aanloop ontstaan naar de waterrijke woonwijken. Woningbouwlocaties, de vinexwijken van die tijd. Toen was het modebeeld – wat je nu trouwens weer terugkrijgt – wijken te bouwen met allemaal kleine slootjes en over die slootjes moesten bruggen gebouwd worden. Daar paste de houten brug heel goed bij. Het bedrijf Haasnoot was toen net een paar jaar oud en kreeg het verzoek om die bruggen te bouwen.

Ingrid:

Dat was vanuit het grondwerkbedrijf Haasnoot. Mijn opa, Gijs Haasnoot, kreeg toen een opdracht om een brug te bouwen.

Arjan:

Vanaf midden jaren 70 werd gezegd dat we een brugspecialist waren, omdat we in die tijd al vele houten bruggen gebouwd hadden. Eigenlijk waren we nog geen specialist, want naast de bruggenbouw was Haasnoot ook actief in de houten speeltoestellen. Maar we bouwden zoveel bruggen, het bedrijf was er zo op gefocust, dat we uiteindelijk de andere activiteiten hebben afgestoten. En we gingen het steeds meer uitbreiden; het hout zelf inkopen, de tekeningen zelf maken, ontwerpen maken.

Ingrid:

Met als gevolg dat we ook de combinatie hout/staal aan gingen bieden en we grotere constructies gingen bouwen. In 1997 is naast Haasnoot Bruggen dan ook een nieuwe werkmaatschappij opgericht, Haasnoot Constructies.

Arjan:

Nu zijn we gericht op prefab constructies, dat betekent dat je de brug in grote mate hier in een van onze fabriekshallen moet kunnen bouwen. Om die brug dan vervolgens te transporteren en ter plekke te monteren. Die brug mag wel te groot zijn om in een keer te transporteren, maar hij moet dan wel zodanig demontabel zijn dat we hem in delen naar de plek kunnen brengen.

Een brug prefab construeren om vervolgens te transporteren en op de plaats van bestemming te monteren; daar is Haasnoot Bruggen uniek in?



Arjan:

Een goed idee wordt altijd gevolgd, maar het is wel bij ons ontstaan. Het idee als we nou eerst die brug 'ns helemaal thuis in elkaar zetten en als het klaar is, gaan we naar de locatie toe en dan hoef je het alleen nog even op zijn plek te zetten. Uiteindelijk is die keuze gemaakt, een hele slimme keuze, ja.

Ingrid:

Zo kun je heel efficiënt werken. Daarin waren wij destijds wel vernieuwend, dat werd eigenlijk door andere bedrijven nog niet zo gedaan. En nog steeds is dit geen vanzelfsprekendheid.

Fred:

Wat je kunt constateren is dat we kwaliteit hoog in het vaandel hebben staan. Dat kun je ook doen doordat je in een fabriek werkt. Hier heb je alle middelen, dus je hebt al het positieve uitgangspunt om alles kwalitatief hoogwaardig te fabriceren. En als je dan goede mensen hebt met gedegen opleidingen, dan kun je kwalitatief op een hoog niveau opereren. Zou je alles buiten maken, dan is dat veel moeilijker.

Arjan:

Het verhaal van prefab werken wordt wel in de bouwkolom onderschreven, maar ik denk dat het nog veel te weinig gebeurt. Door de manier waarop de bouwwereld georganiseerd is, kan prefab niet altijd worden toegepast. Terwijl wij zeggen; als je het plan, die methodiek, iets anders inricht, zou je gewoon van standaardproducten gebruik kunnen maken.

Ingrid:

Dankzij die prefab aanpak kunnen we heel snel leveren. Je hebt eerder je brug van Haasnoot Bruggen, dan je nieuwe bankstel.

Arjan:

Hangt af van wat voor materialen de brug gemaakt wordt en de goedkeuringstrajecten, maar het kan heel snel. Een eenvoudige houten brug, dat is een kwestie van dagen. Zitten er stalen componenten in, dan kost het van starten tot realisatie zo'n 10 tot 12 weken. En inderdaad, als je een bankstel bestelt, dan is het ook vaak 12 weken.

Haasnoot Bruggen heeft de kunststofvezel in de bruggebouw geïntroduceerd, kunnen we nog andere innovaties verwachten?

Arjan:

Nieuwe ideeën doe je op door om je heen te kijken, met mensen om de tafel te zitten. Dat is letterlijk de manier waarop bij ons de kunststofvezels zijn terechtgekomen. Iemand liet ons het materiaal zien met de simpele vraag;

is dit niets voor jullie? En wat wij door de jaren heen ook geleerd hebben, is goed te luisteren naar de beheerders van bruggen. We kenden dus het verhaal van de brugdekken, houten brugdekken, de gevoeligheid voor aantasting en het benodigde onderhoud daarbij. En toen kwam het glasvezelversterkte kunststof bij ons op tafel en dat bleek een groot succes. Dat was echt een innovatie van Haasnoot Bruggen.

Ingrid:

Destijds waren wij heel vernieuwend. Mensen zeiden; waar begin je aan. Nu is het in de bruggenwereld algemeen gebruikelijk en je ziet zelfs dat het ook in de ons omringende landen gebruikt wordt.

Arjan:

Wat wij geleerd hebben is dat elk materiaal zijn eigen plek kent. Wij zijn begonnen met hout, daar is later staal bijgekomen en daar is nu ook composiet bijgekomen. Feitelijk zijn we als bruggenbouwer materiaal onafhankelijk. Wij kijken naar de situatie en kunnen de materialen dan combineren. En juist in het combineren van materialen vind je een optimum.

Arjan:

De ervaring die we met verschillende materialen hebben, heeft ertoe geleid dat we een nieuw brugtype introduceren: Thorca® genaamd. Een primeur in het jaar van ons 50 jarig bestaan! Thorca®, met name door Fred ontwikkeld – hij is de kartrekker als het om technische vernieuwingen gaat – is ontstaan door onze uitgebreide materiaalkennis verder uit te bouwen. Het voordeel van Thorca® is dat je brugconstructies veel lichter en veel slanker zijn.



Arjan Bakker

Fred:

We zijn begonnen met houten bruggen, voor grotere overspanningen zijn daar de stalen bruggen bijgekomen. En op een gegeven moment zijn we voor de duurzaamheid overgestapt naar composiet bruggen, maar composiet bruggen zijn anderhalf keer zo dik als stalen bruggen. Daarom introduceren we nu onze nieuwe Thorca® bruggen. Die zijn anderhalf keer zo dun als stalen bruggen. Onze Thorca® bruggen zijn uiterst slank, je ziet eigenlijk alleen een lijn lopen van de ene naar de andere oever.

Arjan:

Zoals materialen moeten samenwerken, geldt dat ook voor ons. We zijn relatief gezien een kleine organisatie en als je dat soort ontwikkelingen wilt doen, dat soort



Fred Floor

materialen wilt toepassen, dan heb je partners nodig. Zo is Thorca® ontstaan.

Hoe bepalend is de wet- en regelgeving voor de toekomst van Haasnoot Bruggen?

Fred:

Daar kun je heel veel over zeggen. Rekenregels zijn een gegeven, daar moet je je aan houden. Ook als de regels veranderen. Dat gebeurt nu enigszins, de Nederlandse normen zijn eurocodes geworden. Europese normen, die zijn anders. Wat ook lastig is, is als je met iets volkomen nieuws komt, dan sluit dat niet aan bij de regels en voor composiet geldt dat in het bijzonder. Dus vooroplopen, wat we doen, met iets nieuws komen, betekent ook wel dat het lastig is. Aan de andere kant geeft het ook veel ruimte voor innovaties.

Welke rol speelt Haasnoot Bruggen in het contact met opdrachtgevers en beheerders?

Arjan;

Wij willen partner van onze opdrachtgevers zijn. Het is veel te vaak zo dat de opdrachtgever aan de ene kant van de tafel zit en de opdrachtnemer aan de andere kant. Terwijl als de brug klaar is, ligt-ie in de openbare ruimte en is die brug van ons allemaal. Wij gaan daarom veel liever aan de kant van de opdrachtgever zitten. Als partner, als adviseur, om mee te blijven denken en te zorgen dat er een goed product in die buitenruimte komt te liggen.

Ingrid:

Persoonlijk contact met onze opdrachtgevers, met de beheerders van bruggen is dan ook heel belangrijk. Daarom organiseren we al jaren klantendagen waarop we iedereen uit onze doelgroep uitnodigen. Dat wordt heel goed bezocht. Niet alleen is het altijd gezellig, het is voor ons ook een platform om innovaties te delen.

Bruggenbouwen is een vak, maar hoe houd je je vakmensen in huis?

Ingrid:

We hebben allemaal hoogopgeleide productiemedewerkers. Hoogopgeleid in de bruggenbouw. Waarbij we streven naar inwisselbaarheid, zodat de man van het

hout ook metaal kan doen en andersom. Dat iedereen kan meewerken. We hebben zo'n 45 medewerkers, met leerlingen erbij. Je ziet dat we een heel vast team hebben, bij Haasnoot Bruggen is het verloop heel klein. Mensen die ooit als leerling kwamen, zijn nu getrouwd, hebben kinderen en werken nog steeds bij ons. Daar doen we ook veel aan. Zoals zorgen voor een goede werksfeer en bieden van aantrekkelijke opleidingsmogelijkheden.

Arjan:

Die opleidingen geven we voor een deel zelf, want het vak bruggenbouwen staat bij scholen niet op het rooster. Een lasser of een timmerman weet maar ten dele waaraan hij begint. Een brug, daar zitten componenten bij die je niet gewend bent. Hoe je een brug bouwt, kun je alleen maar in de praktijk leren. Vandaar dat we veel in huis doen.

Fred:

Wij zorgen dat hier intern cursussen gegeven worden, je kunt allerlei diploma's halen op verschillende niveaus. Zo hebben onze timmermannen lasdiploma's. Dus als wij te weinig capaciteit in de metaal hebben, dan kunnen we medewerkers uit 't hout inzetten. Onze medewerkers groeien door. Sommigen zijn 10 jaar in dienst en hebben 10 diploma's. Ontwikkelen zich door tot lascoördinator of lasinspecteur.

Ingrid:

Je ziet ook in de regio dat dat herkend wordt. Bovendien zijn we een Erkend Leerbedrijf. We hebben ook nooit problemen gehad om mensen te vinden. We hebben dagelijks contact met de werkvloer. Er zijn geen drempels, dat merk je. We drinken met z'n allen een borrel aan het eind van de week.

Arjan:

Wij nemen ook onze verantwoordelijkheid, leveren een bijdrage aan het onderwijs. Om jonge mensen in staat te stellen een goede start te maken in hun werkzame leven. Die verantwoordelijkheid hebben we altijd genomen.

Als we het over de komende 50 jaar hebben, hoe zien jullie de toekomst?

Fred:

Ik denk dat je in tijden als deze, van crisis, moet investeren. Als je niet investeert ga je hard achteruit. De spirit in het bedrijf is heel erg goed en door te investeren laat je zien dat je optimistisch blijft naar de toekomst, dat motiveert mensen. Zo kom je straks sterker uit de crisis. Bij de opdrachtgevers merk je dat kennis verdwijnt, terwijl regelgeving en normen steeds ingewikkelder worden. Ook daarom moet je blijven investeren. Want over een paar jaar zijn alleen de echte specialisten nog over.

Arjan:

Wij hebben bewust de keuze gemaakt om juist nu tijd en geld te investeren, om ontwikkelingen te initiëren, zoals met Thorca®. Omdat als je nu innovatief bent en de markt trekt aan en die markt kent je vernieuwingen, dan ben je aantrekkelijk voor je klanten. Eigenlijk was dat een heel logische keuze. Grofweg 10 jaar geleden zijn we onze innovatieve weg ingeslagen. Hebben een nieuw pand gebouwd en toen is 'innovatief zijn' in onze genen terechtgekomen. Innovatie maakt je als bedrijf relevant, ook voor de volgende 50 jaar.