

Van Daalen en De Groene Heuvel

Tussen heipalen en hooglanders

Wie over de Lageweg in het hart van het Land van Heusden en Altena rijdt, komt langs een statige bomenrij. Aan het einde ervan staat sinds kort het grond-, weg- en waterbouwbedrijf van de broers Ronnie en Wesley van Daalen. Een familiebedrijf, waar ze De Groene Heuvel aan toevoegden: een bedrijf dat zich specialiseert in het fokken en doorverkopen van mini-runderen.

In het midden van de grote overlegtafel in de spiksplinternieuwe vergaderruimte van Van Daalen is een fraaie uitsparing gemaakt, die is opgevuld met zand, waarin wordt gewroet door zwaar Liebherr-materieel in miniatuurformaat. De voertuigen, waarmee de broers vroeger op kleine schaal speelden, verzetten nu grond bij grote infrastructurele projecten in en rond de Randstad. Van Daalen BV is een grote speler geworden in het grondverzet en de weg- en waterbouw. Onder andere Dura Vermeer behoort tot de vaste klantenkring.

Gouden combinatie

Ze zijn tegenpolen pur sang, Ronnie van Daalen en zijn jongere broer

Wesley. Ronnie is de grootdenker, die beslist over aanzienlijke investeringen en maximaal leeft voor het bedrijf. Wesley voegde zich er later bij, had aanvankelijk het gevoel in de schaduw van zijn grote broer te staan, maar bracht efficiency en automatisering. Wesley is bedaar- der en fijner besnaard dan Ronnie. De ogenschijnlijk onoverbrugbare tegenstelling blijkt in de praktijk een gouden combinatie.

Familiebedrijf

De familie Van Daalen begon rond 1930 met melkvee en akkerbouw. In 1973 nam oom Gert het bedrijf over, waarna Gerard, de vader van Ronnie en Wesley, samen met oom Henk het grondwerk als tak van sport toevoegde. De van oorsprong agrarische familie bezit enkele honderden bunders in het gebied van de Biesbosch en stukken land langs de Waal bij Brakel.

Ronnie was zestien toen hij in 2006 in het familiebedrijf stapte. Op zijn achttiende stond hij er grotendeels alleen voor. "Op een woensdagochtend was ik ineens verantwoordelijk voor zestig tot zeventig man. Ik werd in het diepe gegooid", blikt hij terug.

Verslaafd

Het waren hectische jaren, waarin Ronnie veel leerde. Hij deed álles:

calculaties, projecten draaien, klanten bellen, machines kopen. "Ik ben net zo verslaafd aan dit werk als mijn vader", vertelt hij. "Ik heb liever géén rust aan mijn kop. Er moet voor mij altijd druk op de ketel staan. Maar eenmaal op het punt dat je het voor elkaar hebt, gaat het dan opeens niet meer."

Het is een onderwerp dat hij liever mijdt: de overspannenheid die het gevolg was van dat constant 'aan' moeten én willen staan. De introductie in het bedrijf van zijn broer Wesley kwam waarschijnlijk als geroepen. "Ronnie was niet gewend aan tegenspraak, ik was de eerste die hem echt tegengas durfde te geven", legt Wesley uit. En hij gaf niet alleen een weerwoord, hij bracht ook de broodnodige vernieuwing in het bedrijf. "Bestanden werden toen ik kwam nog overgezet op USB-sticks in plaats van dat ze in de cloud werden geplaatst", geeft hij als voorbeeld.

Wesley zorgde voor een nieuwe bedrijfscultuur. Ook door bijvoorbeeld het personeel uit te rusten met vaste gereedschapsets, zodat er niet halverwege ergens een boormachine voor een klus moest worden gezocht of gehuurd. Ronnie zag van lieverlee dat de cultuuromslag werkte. "Wat je niet strak organiseert, zie je nadelig terug in de marge", weet hij.

Juridisch traject

De doener versus de denker. Ronnie haalt zijn energie uit druk, Wesley relativeert. Elkaar aanvullend, zoals wordt bevestigd in een actueel juridisch traject over afgebroken hei-



palen bij een groot infrastructureel project. De opdrachtgever stelt Van Daalen aansprakelijk. De zaak ligt nu bij juristen. Wie wint, is nog onduidelijk. In deze sector lopen claims al snel in de tonnen of miljoenen. Maar Wesley haalt zijn schouders op. "We hebben er nu geen invloed op, dus waarom zouden we ons er vooraf druk over maken?"

Minirunderen

Tussen de claim en de miljoenenprojecten groeit intussen iets totaal anders. Ronnie heeft gevorderde plannen om een woning op te trekken aan het einde van de oprijlaan, rechts van de bedrijfspanden. En daartussen groeit iets moois, dat de broers 'De Groene Heuvel' hebben genoemd. Hier grazen ongeveer honderd mini-runderen in afwachting van verkoop. De dieren zijn in trek bij klanten als zorgboerderijen en eigenaren van een woning met een stuk grond. Het is Ronnie en Wesley met De Groene Heuvel niet

direct om het geld te doen, zeggen ze. Het is meer een hobby. Iets voor erbij.

Herinnering

"We komen uit een boerenfamilie", legt Ronnie uit. "Tot zeven, acht jaar geleden hadden we hier altijd koeien lopen. Vleesvee, melkvee. Als je 's avonds thuiskwam, zag je die koeienkoppen uit het voerrek steken. Toen ze weg waren, misten we dat. Die koppen, dat geluid, die aanwezigheid."

De Groene Heuvel heeft bijzondere rassen rondlopen. "Vlees- en melkvee is er al genoeg. Maar minirunderen, zoals kleine Schotse hooglanders, Dahomeys en Galloways, dat zijn toch echt heel andere dieren", vult Wesley zijn broer aan. Ze zijn maximaal 1,15 meter hoog. Perfect voor particulieren en zorgboerderijen. "We zijn in augustus vorig jaar begonnen en hebben in de winter al meer dan veertig stuks verkocht. Ons aannemersbedrijf

blijft de hoofdzaak, maar De Groene Heuvel voelt als een mooie herinnering aan waar het ooit begon."

Korte lijnen

Voor Ronnie en Wesley van Daalen moet ondernemen niet nodeloos ingewikkeld worden. Voor hun verzekeringen, loonadministratie en jaarrekening werken ze daarom al jaren samen met Van der Nat Financiële Diensten. "Het is eigenlijk heel simpel", zeggen de twee broers. "Het kantoor zit hier in het dorp en alles wordt er in één keer geregeld." Of het nu gaat om contact met de accountant, de loonadministratie of een schade- of aansprakelijkheidskwestie: één telefoontje met het kantoor is vaak genoeg. "De lijnen zijn kort. Als er iets speelt, bellen we en wordt het snel opgepakt. Eén aanspreekpunt, dat zorgt voor duidelijkheid en efficiency. En dus voor rust." ●

Meer info: www.vandaalenbv.nl

