

Westendorp Scholten verbreed met voegwerk

Kwaliteit gaat hier altijd boven omvang

Het specialistische Nijverdalse bedrijf Westendorp Scholten beleefde niet een jaar waarvan er twaalf in een dozijn gaan. Met de overname van Westendorp Voegwerken, dat werd toegevoegd aan Westendorp Scholten, steeg het aantal vaste medewerkers van vijftieng naar vijftendertig. Voorts werd het management uitgebreid met Jasper Imhof en Emiel Westendorp die naast financieel directeur Rianne Smit en eigenaar Theo Westendorp vorm zullen geven aan de toekomst van de onderneming. Een toekomst die er veelbelovend uitziet. Jasper Imhof, is een schoonzoon, en reeds 11 jaar werkzaam bij Westendorp Scholten. Emiel Westendorp, is een neef, oprichter van Westendorp Voegwerken en van jongs af aan betrokken bij Westendorp Scholten.

Theo Westendorp beaamt dat de veranderingen de nodige impact hadden op het bedrijf. Maar vooral in de positieve zin des woords. Theo Westendorp: "Als je als bedrijf een impuls krijgt met de toevoeging van een nieuwe tak van sport en het aantal medewerkers stijgt met veertig procent dan

brengt dat inderdaad de nodige veranderingen met zich mee, maar relatief gezien viel de invlechting ons alleszins mee. We waren uiteraard geen wildvreemden van elkaar". Jasper Imhof: "We hebben dezelfde visie op hoe een bedrijf behoort te functioneren, zowel intern als extern. Een van die

uitgangspunten is het te allen tijde streven naar kwaliteit. Kwaliteit qua advies én uitvoering, maar ook hoe je met elkaar omgaat. Die basisvoorwaarden zijn heel belangrijk voor ons". Emiel Westendorp: "In ons voegbedrijf hanteerden we dezelfde stelregels. De bedrijfscultuur is vergelijkbaar.



Emiel Westendorp Theo Westendorp Jasper Imhof

Sommige jongens kenden elkaar ook al. Dat heeft de samensmelting positief beïnvloed. Alles is eigenlijk heel soepel verlopen. We werken nu sinds de bouwvak in de huidige vorm en het bevalt uitstekend”.

Selectief

De bouw is booming. Vakmensen zijn nauwelijks te krijgen en het aanbod van werk overstijgt de capaciteit in vele onderdelen van de bouwkolom. Hoe gaat Westendorp Scholten daarmee om? Theo Westendorp: “Als ik onze opdrachten analyseer is het zo dat we zo’n zeventig procent van de projecten rechtstreeks voor de eindgebruiker uitvoeren en zo’n dertig procent via aannemers”. Emiel Westendorp: “Wat het voegwerk betreft ligt dat anders. Ik schat dat we ongeveer tachtig procent van de omzet realiseren via aannemers. In hoofdzaak is ons werkgebied de denkbeeldige driehoek Apeldoorn - Zwolle - Enschede, maar voor vaste relaties reizen we graag mee. Zo hebben we onlangs nog een project afgerond in Eindhoven voor een aannemer uit Enschede”. Jasper Imhof: “Voor vaste relaties zorgen we te allen tijde dat we voldoende capaciteit reserveren. We zijn niet vergeten dat het in de crisisjaren juist die relaties waren die ons hebben geholpen te overleven. Dan moet je ook in de goede periodes voor hen klaar staan. Tot die vaste relaties behoren diverse bouwbedrijven, instellingen, scholen, gemeentes, woningcorporaties, bedrijven, waterschappen etc.”

Takken van sport

Met de toevoeging van het voegbedrijf, bestrijkt Westendorp Scholten een breed spectrum van de bouw. Theo Westendorp: “Betonrenovatie, coatingwerk, applicaties van kunststof vloeren, binnen- en buitenafdichtingen, we hebben het allemaal in onze portefeuille tegenwoordig. Met onze 35 vakmensen kunnen we goed vooruit. Het was alleen ‘s ochtends wel eens dringen bij de koffiezetapparaat, vandaar dat we er nu twee hebben, haha”. Jasper Imhof: “We kunnen de mannen prima aan het werk houden. Als ik nu naar de werkvoorraad kijk, dan loopt de maand januari alweer redelijk vol en zijn de eerste mooie opdrachten in het voorjaar ook concreet. We verwachten een goed jaar”. Emiel Westendorp: “We willen met name investeren in kwaliteit.

Kwaliteit van onze mensen, maar ook in de meest geavanceerde machines. Dat gaat wat ons betreft boven een sterke groei”. Jasper Imhof: “We zouden per direct een aantal mensen kunnen gebruiken, maar we willen alles overzichtelijk houden en werken met korte lijnen. Dat kan nu op een verantwoorde wijze. Als je doorgroeit naar pakweg veertig mensen of meer heb je al een snel een laag van middenmanagement nodig en dat zien we niet zitten. Natuurlijk kun je groeiambities waarmaken door middel van het inhuren van mensen of bedrijven en uiteraard willen we waar mogelijk blijven verjongen, maar het leveren van kwaliteit blijft centraal staan. Theo Westendorp: “Ik zie de toekomst met vertrouwen tegemoet”.

