

HAROLD GEURTS

(SINDS 1,5 JAAR DIRECTEUR BEDRIJFSVOERING & DIENSTVERLENING BIJ BOUWEND NEDERLAND, VERANTWOORDELIJK VOOR FINANCIËN, HR, FACILITAIR, LEDENADMINISTRATIE EN INDIVIDUELE DIENSTVERLENING NAAR DE LEDEN)

OVER BOUWEND NEDERLAND

Bouwend Nederland (BNL) is dé ondernemersorganisatie voor de bouw en infra, al bijna 12,5 jaar een begrip voor haar ruim 3.200 lidbedrijven wiens belangen BNL behartigt; zowel voor de sector als op landelijk, regionaal en lokaal niveau. "Dat maakt onze structuur complex, vanwege de vele regio's, afdelingen en vakgroepen. We hebben een algemeen bestuur als hoogste orgaan en daaronder een dagelijks bestuur. Ik rapporteer aan de algemeen directeur, te weten Fries Heinis," vertelt Harold Geurts, directeur bedrijfsvoering & dienstverlening.

Er zijn vijf regiokantoren: Tilburg, Groningen, Apeldoorn, Amsterdam en het hoofdkantoor is gevestigd in de witte blikvanger - voorheen genaamd het Bouwhuis - aan de A12 in Zoetermeer. Binnen de regio's bestaan afdelingen, zoals Zeeland en West-Brabant, maar sinds 2012 is de vereniging bezig met fuseren en integreren, zodat er uiteindelijk van de 80 nog 30-35 afdelingen overblijven. "Dat zorgt voor meer uniformiteit in beleid en is effectiever met betrekking tot de lobby-agenda," stelt Geurts.

"Uiteindelijk is alles wat wij doen ten behoeve van de sector. Aan de lobby-kant betreft dat verbeteringen voor de bouw en infra, een concurrerend landschap, wetgeving voor onder meer aanbesteden en ondernemerschap ten dienste van de sector. Aan de dienstverleningskant gaat het om alles wat we direct voor de leden betekenen, zoals het geven van eerstelijns advies en scholing (dat gaat via de Academy, red.). We vertegenwoordigen zowel ZZP'ers als grote bouwers zoals Dura Vermeer en BAM. In ons hoogste orgaan, het Algemeen Bestuur, worden al deze bouw- en infrabedrijven vertegenwoordigd. Dat geldt ook voor alle regio's en de verschillende typen bouw- en infrabedrijven.

Het komt dan weleens voor dat je tijdens een lobbytraject voor DGA's de kleinere bedrijven niet interesseert met het onderwerp. En vice versa gebeurt dat ook. Het is daarin van belang dat we in onze communicatie alles duidelijk uitleggen."

Er is een vijftal redenen om aan te sluiten bij BNL:

- 1) lobby
- 2) netwerken (bijeenkomsten)
- 3) kennis (website, Academy etc.)
- 4) advies (eerste- en tweedelijns)
- 5) financiële ledenvoordelen

Door Bouwend Nederland wordt opmerkelijk veel gedaan, georganiseerd en gedeeld en dat met 'slechts' 120 medewerkers, waarvan er zo'n 100 in Zoetermeer werkzaam zijn. Samen houden zij zich bezig met 9 thema's, waaronder 'arbeidsmarkt', 'veiligheid', 'innovatie' en 'duurzaamheid'. Aan elk thema is een beleidsadviseur gekoppeld.

"Dan mijn portefeuille, de interne kant van de vereniging," zegt Geurts: "Financiën, IT, Facilitair, de ledenadministratie en dienstverlening (advies, Academy, ledenvoordelen, partners zoals de ING en Zilveren Kruis). "Vanuit inhoud en expertise proberen we tot een programma te komen voor onze leden en de sector. In totaal werkt zo'n 35 man onder mij, zo ook de receptiemedewerkers en onze gebouwenbeheerder."

OVER HAROLD GEURTS

Geurts vervult een zeer diverse rol binnen de vereniging, en dat is precies wat deze finance professional als een jas past. "Ik heb brede ervaring opgedaan in Finance &

Control in diverse sectoren (financiële dienstverlening, ICT, internationale handel, e-commerce, vastgoed, woningcorporatie, red.), maar wilde een grotere span of control en een bredere portefeuille bij een relatief klein bedrijf. Zo kan ik een grotere bijdrage leveren aan het geheel. Werken bij een vereniging betekent ook politiek en bestuurlijk complex, en dat is voor mij een nieuw facet."



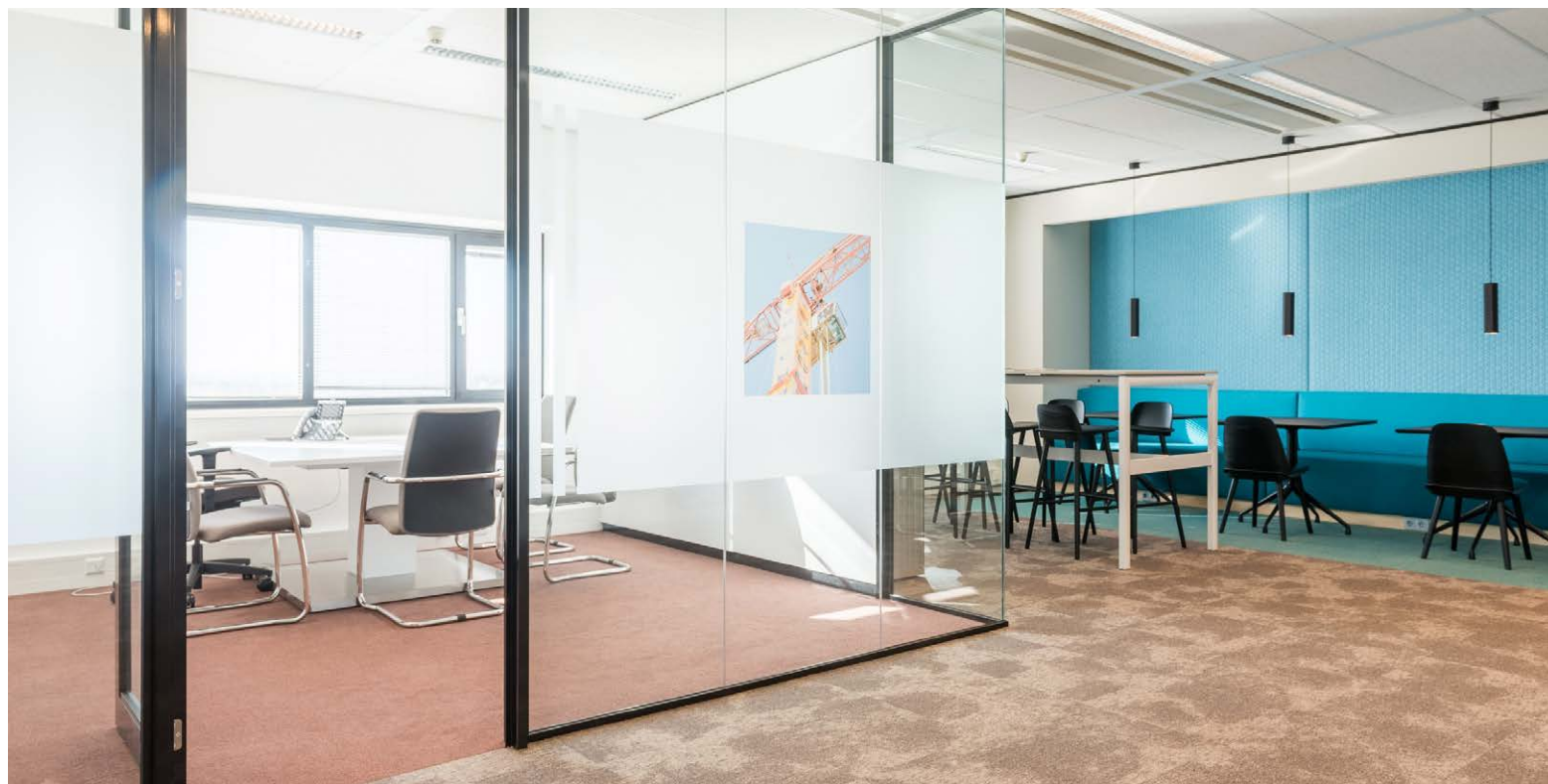
“JAARREKENINGEN VIND IK NIET INTERESSANT.”

WAT STAAT OP DIT MOMENT OP DE FINANCIËLE AGENDA EN WAT IS UW ROL DAARIN?

"Op het vlak van dienstverlening zijn we aan het professionaliseren en doortonwikkelen. We hebben hier geen financiële targets aan gekoppeld, maar focussen ons op een bepaald niveau van ledentevredenheid. Hoe meer van onze dienstverlening wordt afgenomen, hoe meer leden 'gebonden' zijn aan de vereniging. Dat heeft ook alles te maken met het borgen van ons bestaansrecht.

Om beleid en dienstverlening beter in balans te krijgen op de agenda, brengen we het onder de aandacht bij het bestuur.

Op het gebied van bedrijfsvoering zijn we druk met ICT-programma's en projectmatig werken (in samenwerking met Berenschot, red.). Ook staan Big Data, Business Intelligence en een nieuwe website/ledenportaal op de agenda."



“De afgelopen tijd hebben we vooral gekeken naar nieuwe verdienmodellen en kostenbesparing; uiteindelijk moeten we als vereniging op eigen benen (blijven) staan. Er worden nu meer inkomsten gegenereerd in de tak dienstverlening zoals op het onderdeel tweedelijns advies. Toen ik hier kwam werken ben ik aan de slag gegaan met de nieuwe huisvesting en het realiseren van open kantoortuinen. Dit leidt tot een betere samenwerking waarin we plaats- en tijdonafhankelijk van elkaar kunnen functioneren. De transparante en open kantoren zorgen ervoor dat je makkelijker met elkaar contact hebt en samenwerkt. Dat past bij wie ik ben; iemand die verbindingen zoekt en maakt. Verder ben ik te omschrijven als resultaatgericht. Mijn primaire kleur (volgens het kleurenmodel de Caluwé, red.) is dan ook oranje; gericht op resultaat en actie! Tweede kleur is geel: hoe complexer het probleem, hoe leuker. Waar ik moeite mee heb is paars: tradities. Rondgaan met presentjes bij de medewerkers, omdat het moet, vind ik daarom niks. Te veel groen zit in mijn allergie, wat mij betreft moet alles een doel dienen en inhoud hebben.” Geurts komt van oorsprong uit Limburg en werkte daar als manager bij

APG in Heerlen. Voor de liefde is hij verhuisd naar Haarlem, hij sport graag en reist nog liever ‘omdat het je leven verrijkt’. Geurts is een typische business financial: “Jaarrekeningen vind ik niet interessant, je kunt er als bedrijf niets mee winnen, wel veel verliezen, het is slechts ‘terugkijken’. Net als in privé heb ik in het werk ook doelen nodig.

Als ik met de business zit, wil ik vanuit mijn expertise meedenken en bijdragen, contacten leggen en mensen mobiliseren. Daar liggen mijn krachten. Of ik dat over 5 of 10 jaar nog doe bij BNL weet ik niet, maar voorlopig heb ik nog genoeg om aan te werken.”

WAT STAAT OP DIT MOMENT OP DE FINANCIËLE AGENDA EN WAT IS UW ROL DAARIN?

Op het vlak van dienstverlening zijn we aan het professionaliseren en doortontwikkelen. We hebben hier geen financiële targets aan gekoppeld, maar focussen ons op een bepaald niveau van ledentevredenheid. Hoe meer van onze dienstverlening wordt afgenomen, hoe meer leden ‘gebonden’ zijn aan de vereniging.

Dat heeft ook alles te maken met het borgen van ons bestaansrecht. Om beleid en dienstverlening beter in balans te krijgen op de agenda brengen we het onder de aandacht bij het bestuur. Op het gebied van bedrijfsvoering zijn we druk met ICT-programma’s en projectmatig werken (in samenwerking met Berenschot, red.). Ook staan Big Data, Business Intelligence en een nieuwe website/ledenportaal op de agenda.”

HOE DENKT U OVER DE FINANCIËLE MARKT?

“Net zoals in andere sectoren zie je dat de markt krappere is en dat het lastiger is om goede mensen te vinden. Dat zijn ook niet altijd de eerste professionals die weg willen. Financials zijn over het algemeen meer behoudend. Ontwikkelingen zoals robotisering en regelgeving maken het vak niet perse leuker voor onze vakgenoten, dat merken we wel bij accountantscontrole. Business control is alleen daarom al het leukste vak! In Nederland zijn de groeicijfers goed. Een van de laagste scores in werkloosheid van Europa, gemiddeld 4,5 procent omzetsijging bij de leden, waar de ene regio het beter doet dan de andere. Maar, qua sector doen we het heel goed.”

DE VRAAG VAN DE VORIGE INTERVIEWKANDIDAAT, BERT VAN DER ENT, CFO BIJ TRIVIRE:

“Kunnen jullie ook lastig aan bouwkundig personeel komen? In dat geval: wat doen jullie daaraan?”

“Deze vraag kun je vanuit twee perspectieven beantwoorden. Als vereniging zijn we voor personeel aantrekkelijk, omdat we een maatschappelijke functie hebben. Daarnaast hebben we in 2018 naar aanleiding van een benchmark naar onze arbeidsvoorwaarden gekeken. Zo heeft flexibilisering en individuele keuzemogelijkheden een meer prominente plek gekregen in het nieuwe arbeidsvoorwaardenpakket. Voor de sector is zeker sprake van schaarste. Steeds minder jongeren kiezen voor een opleiding in de bouw en infra. Om te kunnen voldoen aan de vervangingsvraag en verwachte groei zijn de komende vijf jaar naar schatting 8.000 nieuwe arbeidskrachten nodig. Reden waarom Bouwend Nederland eerder besloot om in samenwerking met opleidingsbedrijven, scholen en regionale initiatieven te investeren in een grootschalige instroomcampagne.”



WELKE VRAAG ZOU U WILLEN STELLEN AAN EEN VOLGENDE CFO VOOR DEZE INTERVIEWREEKS?

Wat zijn uw belangrijkste uitdagingen voor 2019?



Tekst door Barbara van Baarsel - Buro Barcode
foto's door Bouwend Nederland.