

Pionier André 'AOW' de Reus: vol gas verder

Eén dag nadat hij 65 is geworden, zitten we aan tafel met André de Reus. Over een week vindt in het bijzijn van familie, collega's en enkele klanten en relaties de feestelijke en officieuze overdracht van Atir plaats. Een mooi moment om met de oprichter van schoonadviesbureau Atir, de grondlegger van de facilitair-intermediaire dienstverlening en het boegbeeld van de schoonmaakbranche terug te kijken op drie decennia schoonmaak. Geen afscheid, want De Reus stopt geenszins. **PETRA DE BRUIN**

Wie op *André de Reus* googlet, krijgt binnen 0,32 seconden zo'n 256.000 hits.

Nu zijn er meer mensen die deze naam dragen, maar de hits die hoog op de lijst scoren, gaan over 'onze André'. Want zo mogen we de 65-jarige West-Fries toch wel typeren. Docent, gast-spreker, dagvoorzitter, commissielid, voorzitter, adviseur, redactielid en directeur: na *LinkedIn* toont *Google* in één oogopslag de veelzijdigheid en betrokkenheid van De Reus bij het schoonmaakvak en de branche.

Persfotograaf

De Reus is geboren en getogen in Grosthuisen, een idyllisch Noord-Hollands (of liever gezegd: West-Fries) lintdorp met 400 inwoners dat tot de gemeente Koggenland behoort. De ondernemer groeide op in een klein arbeidersgezin – 'Een warm en echt rood arbeidersnest' – en wilde als peuter buschauffeur worden. In zijn pubertijd droomde hij van een carrière als persfotograaf. 'Maar de opleiding aan de Fotovakschool in Delft was duur, daar was dus geen geld voor.'

Met een mulo- en middenstandsdiploma op zak kwam De Reus via een vriend bij post-, telegrafie- en telefoonbedrijf PTT terecht. 'Op de PTT-bedrijfschool volgde ik een opleiding tot kantooremployee, maar na enige



Pionier en AOW'er André de Reus blijft actief in de branche, maar geniet inmiddels ook van vakanties en hobby's, zoals het toeren met zijn Volvo P1800S uit 1964

tijd dacht ik: dit is niet mijn leven. Ik moest in militaire dienst, koos voor de Luchtmacht en wilde strepen. Dus ging ik 24 maanden dienen.'

Na de Luchtmacht Officiers- en Kaderschool in Breda volgde De Reus een opleiding voor specialist Communicatie, waartoe onder meer telex, radiotelegrafie en -telefonie behoorden. 'Ik werd supervisor op het Verbindingscentrum van de Luchtmacht in Soestduinen. Ik genoot er een grandioos leven.'

Exportmanager

Zijn ontdekkingstocht kreeg een vaste vorm toen echtgenote *Gerda* in zijn leven kwam, De Reus diverse marketing- en verkoopopleidingen volgde en in het bedrijfsleven aan de slag ging. 'Ik sprak mijn talen goed en werd exportmanager bij een kunststofbuizenfabriek in Enkhuisen. Daarna werd ik productmanager bij een regionale groothandel in ijzerwaren, gereedschappen en huishoudelijke artikelen. Daar was schoon- ►►



Op 11 februari nam oprichter en directeur André de Reus op feestelijke wijze nog meer afstand van 'zijn' Atir en vierde hij zijn 65^e verjaardag!

maakbedrijf *Buscho* klant en kwam directeur *Theo Buis* op een dag bij me langs. Hij vertelde dat het bedrijf de omzetgrens van f 1 miljoen passeerde en "een vent" nodig had.'

De Reus stond niet te trappelen. 'Eerlijk gezegd, had ik wel eens gezegd: "Als ik ooit zonder werk zit, ga ik óf in de schoonmaak óf in de verzekeringen." Toch ben ik beleefdheidshalve met Theo gaan praten. Uiteindelijk leidde dát nog niet tot mijn overstap naar de schoonmaakbranche, maar wel de presentatie door iemand van *Cemsto* tijdens mijn avondopleiding PR. Dat was zo'n enthousiast verhaal, ik ben toen 180° omgedraaid.'

Commissielid

De Reus ging dus toch bij *Buscho* aan de slag, waar hij tot op de dag van vandaag geen moment spijt van heeft. 'Ik werd warm onthaald door Theo en ik kreeg alle ruimte tot ontwikkeling. Ik werd actief commissielid van de VSR en van OSB, waarvan ik overigens de naam nog heb verzonnen. Die actieve lidmaatschappen leverden ons overi-

(Advertentie)



gens veel kennis op en een enorme voorsprong op de markt.'

Na tien jaar kwam er een einde aan het werknemerschap bij *Buscho* en werd de basis gelegd voor schoonmaakadviesbureau *Atir*. 'Ik zag zoveel miscommunicatie tussen afnemer en leverancier, dat ik me probeerde te verplaatsen in de belangen van de klant en in die van het schoonmaakbedrijf. Toen al, en dat doen we nog steeds', benadrukt De Reus. Vanuit zijn eenmansbedrijf deed hij een grote klus samen met mede-SVS-docenten *Arie Goedhart* (ISS) en *Jan de Vries* (Westerveld). Arie zei: "Eén plus één plus één is geen drie maar vier, dat moeten we uitnutten." Samen zijn we toen *Atir* gestart.'

In de tweeëntwintig jaar dat het schoonmaakadviesbureau nu bestaat, is het met zijn dertig medewerkers uitgegroeid tot het grootste bureau. 'Het is een prachtig mooi bedrijf', zo beschrijft De Reus zijn *Atir*. 'Ons doel was het exploiteren van knowhow op het gebied van reiniging en het creëren van een maatschappelijk verantwoord rendement. We hebben nooit voor ogen gehad het grootste bureau te worden, wel het beste.'

Adviseur

In 1978 waren er slechts twee andere bedrijven die min of meer dezelfde professie bedreven, namelijk het in- en verkoopbemiddelende *Bouwcentrum* en het *Rijksinkoopbureau*, dat centraal schoonmaakmiddelen inkocht en in 1990 rechtshalve werd opgevolgd door *Het NIC*. De Reus terugblikkend: 'De komst van *Atir* leidde tot veel publici-

teit en in de loop der jaren, dankzij ons succes, tot vele opvolgers. Dat leidde tot goede collega's maar ook tot knoeiers. Die knoeiers stelden en stellen de belangen van klant en schoonmaakbedrijf niet centraal.'

Dat, maar ook de situatie op de huidige schoonmaakmarkt, vindt de pionier zorgelijk: 'De markt wordt verziekt door het slordige marktgedrag van sommige schoonmaakbedrijven, maar ook door het slordige inkoopgedrag van opdrachtgevers. Schoonmaak blijft helaas vaak een heerlijke post om oneindig op te bezuinigen. Daarom is het zo belangrijk om de toegevoegde waarde van schoonmaakonderhoud in kaart te brengen. Klanten willen dat ook zien. Daar ligt ook de kracht van *Atir*!'

Kwaliteitskeuringen

'De markt is onevenwichtig', vervolgt hij, 'er is meer aanbod dan vraag. Bovendien laat dienstverlening zich niet vooraf keuren, waardoor de enige vastigheid die een klant heeft, vaak de prijs is die hij moet betalen.' Over keuren gesproken: het populaire kwaliteitsmeetsysteem VSR-KMS blijkt ook deels uit de *Atir-pipeline* te komen. 'Wim van den Heuvel, al jaren een collega van me, is de maker van dit systeem', vertelt De Reus met gepaste trots.

Dat zijn adviesbureau uit Lelystad graag koploper wil zijn, wordt ook bevestigd door het initiatief om aan de huidige Europese en openbare aanbestedingen risicoprofielen te koppelen: 'We laten de markt zijn eigen risico bepalen. Schrijf je als schoonmaakbedrijf heel laag in, dan houdt dat een hoog risico

in. Of andersom: een laag risico bij een hoge(re), meer realistische prijs. In geval van een hoog risico worden veel controles uitgevoerd, en het behalen van onvoldoendes bij VSR-keuringen en/of het niet nakomen van afspraken leiden tot boetes en schadevergoedingen aan de opdrachtgever. Schoonmaakbedrijven kiezen evenwel uit 'marktbegeerte' vaak toch voor het hoogste risicoprofiel. Dat leidt tot veel ongezonde contracten en niet goed functionerende schoonmaakdiensten. Het lijken wel zelfmoordcommando's.'

Zwartepiet

De huidige markt houdt de gemoederen flink bezig, iets wat zelfs bij de doorgewinterde De Reus vragen oproept. De man die met zijn bureau aan de basis stond van menig bestekontwerp, vraagt zich af: 'Waarom zulke dikke boeken voor een aanbesteding schrijven en dan vervolgens toch proberen onder de dienstverlening uit te komen? Gelukkig zijn er ook schoonmaakbedrijven die wél eerlijk ondernemerschap voeren en uitstekende diensten leveren.' Hij noemt enkele voornamelijk regionaal actieve en succesvolle bedrijven. Het kan dus wel, concluderen we.

Een andere conclusie is dat intermediairs regelmatig de zwartepiet krijgen toegespeeld. 'Er zijn adviesbedrijven die van twee walletjes eten. Dat kan en mag natuurlijk nooit! Het geeft de adviesbranche een slechte naam. Maar je

hebt ook de sceptici die twijfelen aan onze afhankelijkheid, wanneer uit ons verfijnde en geautomatiseerde beoordelingssysteem van aanbiedingen een bepaald schoonmaakbedrijf een aantal keren als beste of economisch meest voordelige uit de bus komt. We hebben tijdens het analyseproces écht geen zicht en invloed op de uitslag. Ons analysesysteem genereert de uitslag op basis van de eisen in het bestek en de aanbieding van het schoonmaakbedrijf.'

Toekomst

Aan de vooravond van het afscheid, dat in het bijzijn van familie, collega's en enkele klanten en relaties in De Reus' huidige woonplaats Oudendijk een feestelijk tintje krijgt, blikken we ook

Ermel. Commercieel wordt Atir geleid door *Margriet van Dijken*, die voor de verkoop buitendienst per 1 januari door een nieuwe medewerker, *Henk Abbes*, wordt geassisteerd. Ik ben zelf nog betrokken bij enkele projecten van klanten waarmee Atir al jaren samenwerkt. Voor de rest is het sinds 1 januari veel genieten van vakanties en veel hobby's, zoals het toeren met mijn Volvo P1800S uit 1964.'

'Maar verdwijnen uit de branche doe ik zeker niet', stelt De Reus ons gerust. 'Ik blijf namelijk actief in de commissies binnen de VSR, als voorzitter van FMGezondheidszorg en als redactie-commissielid van vakbladen. Ik blijf ook deel uitmaken van de raad van toezicht van opleidingsinstituut SVS, blijf me inzetten als PUM-reinigings-

'Het is zo belangrijk om de toegevoegde waarde van schoonmaakonderhoud in kaart te brengen'

nog even vooruit. De Reus ziet een grote toekomst voor *Facility Synergy*, waartoe Atir als een van de vier gespecialiseerde adviesbureaus behoort. HTC (Horeca & Catering Adviescentrum), een van deze vier bedrijven, nam per 1 januari 2008 de aandelen van grondlegger De Reus over.

'Atir wordt nu operationeel aangestuurd door *Hayk Simons* en *Stefan Kraft* van

expert en blijf lezingen geven en trainingen verzorgen, waaronder de training Dagschoonmaak van Kluwer op 17 juni. Oh ja, ik ben inmiddels ook benoemd tot adviseur voor het Ondernemersklankbord. Ik wil namelijk heel graag mijn kennis en kunde beschikbaar blijven stellen.'

Kortom, AOW'er De Reus gaat vol gas verder. «

(Advertentie)

Urinestank ??? NU definitief elimineren met: Brunschwig Urinevanger Triple Action

New Formula is een biologische sanitairreiniger met minimaal 55 miljoen kve's per ml Noble Bio inside !!!

**Brunschwig Urinevanger Triple Action: 1) Ontgeurt
2) Reinigt
3) Ontkalkt**

Absoluut onschadelijk voor mens, dier en milieu,
draagt onze urinevanger bij aan een duurzamer samenleving !

Brunschwig chemie



Voor meer informatie over ons complete assortiment biologische reinigingsproducten: www.brunschwig.nl, of bel, fax, mail ons:

Brunschwig chemie bv
Plesmanstraat 59, 3905 KZ Veenendaal
T 0318 - 55 45 00
F 0318 - 51 05 04
E brunschwig@brunschwig.nl

Brunschwig chemie bv
Hexaanweg 2, 1041 AX Amsterdam
T 020 - 611 31 33
F 020 - 613 75 96
E brunschwig@brunschwig.nl



**Brunschwig Urinevanger
Triple Action New Formula,
grensverleggend duurzaam**



We deliver