

Dusseldorp streeft schaalvergroting door samenwerking na

In de eerste week van juli zijn de handtekeningen geplaatst onder een samenwerkingsovereenkomst tussen Sortiva en Dusseldorp. De inkt was nauwelijks opgedroogd of Dusseldorp en Omrin bereikten overeenstemming over samenwerking op het gebied van inzameling en recycling van bouw- en sloopafval, bedrijfsafval, rioolservice en infra, sloop- en milieutechniek.

Frank Dusseldorp, algemeen directeur van de Dusseldorp Groep te Lichtenvoorde, licht desgevraagd de achtergronden van dit beleid toe.

Fusies en overnames vormen het afgelopen decennium een 'hot item'. Het is eten of gegeten worden. Wie nog een speler van enige importantie wil zijn, moet zijn schaalgrootte zien te vergroten. "Die tendens is ons vanzelfsprekend niet onopgemerkt gebleven. Ook wij volgen de marktontwikkelingen op de voet. Als je dan vervolgens kijkt waar in onze sector het meeste valt te verdienen, kom je al snel uit op de eindverwerking," geeft Frank Dusseldorp aan. Voor de Dusseldorp Groep een ontbrekende schakel in de keten van be-

drijfsactiviteiten. Om in die leemte te voorzien is het aangaan van een strategische alliantie een volgende stap.

Sortiva Oost

"De samenwerking met Sortiva (Huisvuilcentrale Noord-Holland en G.P. Groot) is zo'n stap in die richting. Neem G.P. Groot dat de afgelopen jaren op eigen kracht flink is gegroeid door strategische samenwerkingsverbanden en joint-ventures aan te gaan. Vooral de succesvolle samenwerking op het gebied van recyclingactiviteiten met de



Frank Dusseldorp

Huisvuilcentrale Alkmaar via Sortiva resulteerde in een enorme schaalver-

groting, waarvan het einde nog niet in zicht is. Tegen dat licht gezien werd ons de vraag voorgelegd of het ook voor de Dusseldorp Groep niet interessant zou zijn om in te stappen? GP Groot en ons bedrijf hebben veel overeenkomsten. Bovendien zijn het organisaties die elkaar goed kunnen versterken. Kortom: een unieke kans om die ontbrekende schakel in te vullen en tegelijkertijd een stap, die ons in staat stelt om onze positie in Oost-Nederland verder te versterken. Maar nog belangrijker vind ik dat het gewoon klikt tussen beide partijen,” aldus Dusseldorp.

Sortiva is voornamelijk actief in Noordwest Nederland en dankzij deze samenwerkingsovereenkomst is deze afvalbe-/verwerker nu ook in de gelegenheid om recyclingactiviteiten in de provincies Flevoland, Gelderland en Overijssel te ontplooiën.

Jager Midwolde

Bij Jager Midwolde, sinds 2003 een dochteronderneming van Afvalsturing Friesland handelend onder de naam Omrin, werken zo'n 140 mensen. Dusseldorp: “Een kerntakendiscussie van dit overheidsgedomineerde bedrijf wees uit dat Jager Midwolde, dat actief is op het gebied van slopen, asbestsaneringen, recycling van bouw- en sloopafval en infrastructurele werken, in feite als een vreemde eend in de bijt moest worden gezien. Die constatering zette de deur open voor het aangaan van een samenwerkingsverband met een andere partij. Daar de activiteiten van Jager Midwolde naadloos aansluiten op de onze en zij bovendien beschikken over hyper moderne installaties voor het recyclen van bouw- en sloopafval, was dit voor ons een unieke kans om onze marktpositie in de noordelijke provincies te versterken. Wij zijn dan ook ingenomen met het feit dat met Omrin overeenstemming is bereikt om met terugwerkende kracht tot 1 januari 2008 deel te nemen in Jager Midwolde.”

Zeg nooit, nooit

Op de vraag of er nog meer deelnemingen of overnames zijn te verwachten, hoeft niet lang te worden nagedacht. Dusseldorp: “De kredietcrisis zal ongetwijfeld slachtoffers eisen. Sterke bedrijven hebben dan de kans om toe te slaan. Uitsluiten doe ik het dus niet; er worden ons wel vaker bedrijven aange-

boden. Maar zowel de cultuur als de activiteiten van overnamekandidaten moeten wel passen bij de onze. Kopen is namelijk niet zo moeilijk, maar daarna volgt een integratieproces dat tijd en energie vergt om alle mogelijke synergievoordelen te behalen. Het managen van een setting in een veranderingsproces is dan ook geen sinecure. Prioriteit heeft momenteel de inbedding van de nieuwe activiteiten.”

Continuïteit

“Economische motieven nopen bedrijven met een schaalgrootte als de onze partners te zoeken. Vooral wat recycling betreft. Wil je je daarvoor openstellen dan moet je transparantie tonen. Inmiddels beschikken wij nu over diverse centra waarin wij reststoffen overslaan.



Van daaruit voeden wij vervolgens recyclingbedrijven, waaronder nu dus Jager Midwolde. Steeds meer mensen zien in dat afval grondstof is. Politieke rugdekking kan daarbij een extra impuls betekenen. Maar investeren in dergelijke bedrijven is alleen rendabel als de continuïteit, zowel qua beleid als qua afvalstromen, is gewaarborgd,” meent Dusseldorp.