



Pieter Westland en Gerard van der Kleij:  
"We zijn trots op wat we hier gerealiseerd hebben."

## ALLE RUIMTE VOOR GROEI WASSERIJ VAN DER KLEIJ

# VOORSPRONG DOOR GEDUREFDE VISIE

Al 158 jaar doet Wasserij van der Kleij dagelijks de was voor honderden hotels en restaurants. Het familiebedrijf opereert vanuit een state of the art nieuwbouwlocatie met alle ruimte voor verdere groei. "Collega's van over de hele wereld komen hier kijken." Bij de realisatie van het nieuwe bedrijfspand speelde Rabobank Utrecht een cruciale rol.

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Dat wassen de familie Van der Kleij in het bloed zit, is een understatement. Wasserij van der Kleij & Zn. is opgericht in 1859. "Maar we zijn al sinds 1637 actief als kleeuwassers," meldt Gerard van der Kleij. Als DGA vertegenwoordigt hij de vijfde generatie. "Jaren geleden is de strategische keuze gemaakt om ons volledig te concentreren op wassen en linnenverhuur voor de betere horeca: hotels en restaurants. Bij deze klanten is onze meerwaarde maximaal. Textiel is immers een wezenlijk onderdeel van hun beleving. De eisen wat betreft kwaliteit en service zijn hoog, net als de hygiënerichtlijnen. Wist je dat die voor de horeca zelfs strenger zijn dan in de zorg?" Van der Kleij werkt uitsluitend met een combinatie van verhuur en reinigen. "Hiermee bieden we volledige ontzorging én houden maximale controle over de kwaliteit." Klanten hebben vertrouwen in het bedrijf. "Zij vragen ook advies over stoffen, kleurstelling en uitstraling. Wij doen dus meer dan alleen het leveren van brandschoon linnen."

## **"JE KUNT ONDERNEMERS HELPEN OM HUN AMBITIES TE REALISEREN. DEZE NIEUWBOUW IS DAARVAN EEN PRACHTIG VOORBEELD."**

### TWEE OPTIES

Toen Van der Kleij in 2000 een nieuwe wasserij bouwde, was er de nodige scepsis. "Menigeen dacht: die plannen zijn te ambitieus, de capaciteit is veel te groot. Maar de inschatting klopte. De markt was klaar voor onze aanpak die later veel navolging kreeg." Deze ervaring gaf Van der Kleij vertrouwen toen zich opnieuw een keuze aandeed. "Schaalgrootte is cruciaal om onze klanten goed te kunnen blijven bedienen. Zij groeien en verwachten dat wij meegaan in hun ontwikkeling. Er waren twee opties: of een nieuwe wasserij bouwen met veel meer capaciteit, geschikt voor de nieuwste reinigingsprocessen. Of als bedrijf een stapje terug doen."

### IDEALE FACILITEITEN

Van der Kleij koos voor expansie en startte met de plannen voor nieuwbouw. De keuze viel op een groot kavel in Haarrijn, pal aan de A2. "Eerst hebben we de ideale productiefaciliteiten bepaald, optimaal gebruik makend van de ruimte en met veel aandacht voor energiebesparing. Vervolgens heeft de

architect het gebouw eromheen ontworpen." Financiering was een belangrijk aandachtsveld. "Hoe overtuigd we ook waren van onze plannen, financieel moesten die uiteraard wel haalbaar zijn."

### TEGENGAS GEVEN

Pieter Westland is Senior Relatiemanager Corporate Banking bij Rabobank Utrecht. "In onze portefeuille spelen familiebedrijven zoals Van der Kleij een belangrijke rol. De relatie is langer en meestal ook intensiever dan met niet-familiebedrijven. Doordat je elkaar door en door kent, krijgt onze klankbordfunctie vaak meer nadruk. Daarbij verwachten familiebedrijven dat we kritisch zijn en tegengas durven geven. Dat maakt de relatie alleen maar sterker." Westland haalt veel voldoening uit zijn rol. "Je kunt ondernemers helpen om hun ambities te realiseren. Deze nieuwbouw is daarvan een prachtig voorbeeld."

### GEEN EEN-TWEETJE

Van der Kleij bankiert al decennialang bij Rabobank Utrecht. Westland: "Het bedrijf beschikt over een trackrecord van vele jaren. Hun visie en strategie hebben zich bewezen; dat zorgde voor een stevig fundament onder de nieuwbouwplannen." Toch was het geen simpel een-tweetje. "In 2014 zaten we in de nasleep van de crisis. De nieuwbouw betekende een forse capaciteitsuitbreiding en een grote investeringssprong. Al onderschreef de bank het geschetste marktperspectief, het was spannend om alles kloppend te krijgen." Er volgde een periode van passen en meten. "Telkens kijken wat mogelijk is en blijven zoeken naar alternatieven, samen met de leasemaatschappij en de machinefabrikant. Altijd met een heldere doelstelling: het ideaalplaatje van Van der Kleij zo dicht mogelijk benaderen." Gerard van der Kleij kijkt met een goed gevoel terug op het traject. "Soms werd stevig gediscussieerd, maar aan beide kanten was er altijd een open vizier. Gaandeweg ga je elkaars belangen ook steeds beter begrijpen. Na elk gesprek had ik het gevoel: al zijn we er nog niet, we streven wel allebei hetzelfde doel na."

### STATE OF THE ART

Uiteindelijk werd een passende financieeringsconstructie gevonden. En is Van der Kleij sinds begin 2016 gevestigd op een locatie waar de beoogde ontwikkeling alle ruimte krijgt. Het nieuwe pand trekt volop de aandacht. "Letterlijk van over de hele wereld

komen collega's hier kijken," zegt Van der Kleij. "De productielijnen zijn state of the art en verregaand geautomatiseerd. Cruciaal is ook dat alle textiel volgens onze specificaties wordt gemaakt en optimaal geschikt is voor machinale reiniging. Daarmee hebben we het hele proces in eigen hand. In dit nieuwe pand durven we de competitie met alle concurrenten aan. We zijn niet de goedkoopste maar de prijs/kwaliteitverhouding is absoluut top."

### GEEN ACQUISITIE

De capaciteit van de nieuwbouw is meer dan verdubbeld vergeleken met de vorige wasserij. "Onze verwachtingen dateren van vier jaar geleden maar blijken vrijwel geheel te kloppen. De vraag uit de markt is groot en blijft toenemen. Aan acquisitie doen we niet. Toch moeten we soms de klanten van ons afhouden," bekennt Van der Kleij. Gebouw en kavel zijn zo ruim bemeten dat het bedrijf nog veel verder kan groeien. "Dat gebeurt nooit overhaast. We willen de kwaliteit kunnen blijven waarborgen. Want dat is ons bestaansrecht. Al 158 jaar lang."

### **KRUISBESTUIVING TUSSEN FAMILIEBEDRIJVEN**

Wasserij van der Kleij is op 16 maart gastheer van een evenement van Rabobank tijdens de Week van het Familiebedrijf. Daarvoor nodigt de bank klanten en relaties uit. Kennisdelen staat centraal, met een masterclass over onder andere bedrijfsoverdracht en opvolging binnen de familie of juist vanuit talentvolle buitenstaanders. "Tijdens rondetafelgesprekken komen uiteenlopende thema's aan bod die familiebedrijven raken," zegt Westland. "Deze onderwerpen zijn vaak universeel. Dat maakt de bijeenkomst tot een waardevolle plek voor onderlinge kruisbestuiving."

Gerard van der Kleij stelt zijn bedrijf met genoegen open voor collega-familieondernemers. "We zijn trots op wat we hier gerealiseerd hebben. De Rabobank speelde daarbij een cruciale rol en ik laat het resultaat van onze gezamenlijke inspanningen graag zien."