

# Geert van de Laar over 100 jaar beveiliging

## Van wijkbewaking naar publiek domein

Dit jaar bestaat de beveiligingsdochter van de Schiedamse Facilicom services Group formeel 100 jaar. Voor algemeen directeur *Geert van de Laar* geen reden voor een uitbundig feest, maar wel voldoende aanleiding voor een korte historische terugblik. Ook maakt hij de balans op van vijf jaar Trigion en vertelt hij over zijn ambities voor de nabije toekomst. [ARJEN DE KORT](#)

**H**et is eigenlijk wel een beetje vreemd, een interview in het kader van een 100-jarig bestaan met de algemeen directeur van een bedrijf dat in de huidige vorm pas sinds mei 2006 bestaat. *Geert van de Laar* is ook de eerste om dit te erkennen, maar weet in een paar woorden toch het historisch perspectief helder te schetsen. Want de in 1911 opgerichte Eerste 's Gravenhaagse Nachtveiligheidsdienst is de formele rechtsvoorganger van Falck Security & Services die in 2005 fuseerde met PreNed, een combinatie die sinds mei 2006 onder de naam Trigion is uitgegroeid tot het grootste particuliere beveiligingsbedrijf van Nederland.

*Wat is het belangrijkste wat in 2005 uit beide bedrijven is meegenomen en in 2011 nog is terug te zien in Trigion?*

'Falck stond als vernieuwend bekend en presenteerde dat met de nodige Haagse bluf. PreNed daarentegen viel op door *operational excellence*, maar trad daarmee niet zo naar buiten. Met de kenmerkende Rotterdamse nuchterheid bleef men liever met beide benen op de grond. We hebben na de fusie nadrukkelijk geprobeerd die competenties van beide bedrijven aan elkaar te koppelen. Ik denk dat we daarin grotendeels zijn geslaagd.'

*Een van de redenen voor Facilicom om Falck over te nemen was de behoefte om te groeien. Die behoefte zie je door de jaren heen terugkomen in een serie overnames: HBD Security, CSU Security Services en recentelijk Hoffmann Bedrijfsrecherche. Lag er in 2006 vanuit de holding een expliciete groeiopdracht?*

'Alle divisies binnen de holding hebben een langetermijngroeidoelstelling. Die groei moet voor de helft autonoom zijn

kere zin is het dan ook toeval dat we in omzet nummer 1 zijn geworden, want we konden niet voorzien dat in 2010 CSU Security Services op de markt zou komen.

Wel hebben we van begin af aan gezegd dat we op het totale domein van veiligheid en beveiliging actief wilden worden: niet alleen manbeveiliging, mobiele surveillance en een alarmcentrale, maar het totale concept van consultan-

**'Om aan die prijsdruk te ontkomen zul je zeker ook als marktleider moeten zeggen niet meer mee te doen aan deze neerwaartse prijsspiraal'**

en voor de helft door overnames worden gerealiseerd. Dat is dus een bewustte strategie.

Daarnaast is het zo dat Facilicom in de markten waarin ze actief is tot de top 5 bedrijven wil behoren. In 2006 behoorde Trigion daar al toe en hebben we er dus niet bewust voor gekozen om marktleider te worden. Voor ons als management was het uitgangspunt steeds kwaliteit voor kwantiteit. In ze-

cy tot en met beveiligingstechniek. Na de recente overname van Hoffmann zijn we in de volle breedte, in alle segmenten goed vertegenwoordigd en is het huis Trigion klaar. Daarmee zeg ik overigens niet dat het werk af is.'

*Hoe lastig of leuk is het om bedrijven over te nemen en te integreren in je organisatie?*

'Het is vooral leuk. Voor mij persoonlijk zijn het de interessante trajecten,

waarbij het al begint met de spanning of de overname lukt of niet. Vervolgens krijg je de integratie, wat een hoge mate van flexibiliteit vergt van de staande organisatie.

Na de overname van Falck hebben we naast de structuur, bewust veel aandacht geschonken aan de cultuur van de nieuwe organisatie. We hebben toen bijvoorbeeld met elkaar een viertal nieuwe kernwaarden bepaald – betrouwbaar, resultaatgericht, samenwerken, toonaangevend – en daaromheen kernwaardeprogramma's ontwikkeld. Bij latere overnames vonden we het belangrijker dat de mensen zich snel thuis zouden voelen binnen onze organisatie. Daar moet je niet al te moeilijk over doen en hen vooral duidelijk maken dat ze onderdeel zijn geworden van Trigion.'

*In 2005 speelde ook schaalgrootte creëren een belangrijke rol. In hoeverre kun je die weg in de huidige markt nog blijven bewandelen?*

'Het zal in de huidige, krimpende markt waarin de prijsdruk enorm is, moeilijk zijn om de autonome groei op peil te houden. En zo'n overname als van CSU Security Services met een omzet van 40 miljoen euro zit er ook niet meer in. Daarom zullen we scherp moeten blijven op onze bedrijfsvoering en de overhead. Om toch aan die prijsdruk te ontkomen zul je als branche, maar zeker ook als marktleider, op een bepaald moment moeten zeggen niet meer mee te doen aan deze neerwaartse prijsspiraal.'

*Maar dat hoor ik alle partijen al jaren zeggen. En iedereen wijst naar elkaar, ook naar jullie.*

'Als ik naar "de grote 3" kijk, dan hebben we in het afgelopen jaar evenveel omzet van elkaar gewonnen als aan elkaar verloren, maar wel tegen lagere marges. Je moet dus constateren dat niemand daar beter van wordt. Dat kun je alleen doorbreken door er niet meer aan mee te doen. Vooral bij nieuwe omzet zullen wij daarom al vóór de aanbesteding nadrukkelijker naar de opdrachtgever moeten aangeven dat het niet alleen om prijs maar ook om kwaliteit gaat. En natuurlijk, dat blijft lastig. Want als ik straks een aantal ofertes heb uitgebracht voor *new business*



*Geert van de Laar over 100 jaar beveiliging: 'Er zijn steeds meer vrouwen ingestroomd, er is veel verbeterd in het opleidingsgebouw, de kwaliteit van de dienstverlening is toegenomen, en we zien – mede door de sterke ontwikkeling in de techniek – steeds meer integraliteit ontstaan.'*

en ik krijg ze niet, hoe recht is mijn rug dan? Dat zullen we gaan zien. Maar het grootste nadeel van deze ontwikkeling vind ik dat er wordt gesneden in de overhead, waardoor bedrijven minder investeren in *business development* en minder uitgeven aan aanvullende opleidingen voor hun mensen. Terwijl de mens vaak het verschil maakt. Die moet dus goed opgeleid worden en dat kost geld. Een voorbeeld daarvan is onze Trigion Academie, waar inmiddels zo'n 2.000 medewerkers een erkende, aanvullende opleiding volgen. Dat wil ik opdrachtgevers meegeven.'

*Krijg je dat bij opdrachtgevers wel voldoende voor het voetlicht?*

'Nee, dat lukt onvoldoende. Dat komt doordat de meeste opdrachtgevers in beveiligingsland vooral inputgericht denken. Ik zie nog te vaak in een bestek dat er 24/7 zes man geleverd moet worden en dat de prijs voor 100 procent telt. Mijn voorkeur gaat echter uit naar een situatie waarin een opdrachtgever een object aanbesteedt en ons als deskundige vraagt hoe dat het beste te beveiligen is. Wij kunnen dan met een oplossing komen die hem uiteindelijk minder zal kosten, daarvan ben ik overtuigd. Er wordt in beveiligingsland »

## 100 jarige historie

In 1911 startte de Eerste 's Gravenhaagse Nachtveiligheidsdienst, later de Gecombineerde Nederlandse veiligheidsdienst (GNVD), met zogenaamde 'wijkbewaking'. De groei naar een landelijke organisatie begon met de levering van portiersdiensten aan de Nederlandse Aardoliemaatschappij. De bedrijfsnaam veranderde in NVD. Dit bedrijf werd in 1999 overgenomen door het Deense Falck, later opgaand in Group 4 Falck. Bij de wereldwijde fusie tussen Group 4 Falck en Securicor moest het nieuwe bedrijf van de Europese Commissie onder meer in Nederland een aantal onderdelen afstoten. Dat was het moment (2005) dat Falck werd overgenomen door Facilicom, moederbedrijf van PreNed Beveiliging. PreNed was voortgekomen uit Facilicom-dochter Gom Security Services, die in 1979 het Rotterdamse Zwaardman Bewaking had geacquireerd. In mei 2006 werd de naam Trigion gelanceerd voor het uit de fusie van Falck Security & Services en PreNed Beveiliging voortgekomen bedrijf. In de daaropvolgende jaren deed het bedrijf een aantal overnames, waarvan die van HBD Security, CSU Security Services, en Hoffmann Bedrijfsrecherche de opvallendste waren. Inmiddels werken er zo'n 8.500 mensen (6.025 fte) bij Trigion die een omzet van 350 miljoen euro realiseren (cijfers over 2010).

wel gesproken over partnerschap, maar in de praktijk wordt het nog onvoldoende uitgenut.

In de schoonmaak zie je wel meer resultaatgerichte contracten, want daarvan is de output goed meetbaar. Bij beveiliging is dat lastiger. Bovendien zie je dat opdrachtgevers als het om beveiliging gaat de touwtjes in handen willen houden. Zij zijn nog te weinig gewend om de regie te voeren: te bepalen wat er moet gebeuren, niet *hoe* het moet gebeuren. Ik wil niet arrogant klinken, maar ik denk dat wij dat heel goed weten. Om deze verandering te realiseren vind ik het belangrijk om de security manager daarin mee te krijgen. Want hoe je het ook wendt of keert, je komt elkaar toch een keer tegen in dit proces.'

### *Hoe zie jij de toekomst voor de branche?*

'We zullen als branche vooral in het publieke domein moeten groeien. Dat kan ook, omdat we als branche in de afgelopen dertig jaar zijn geprofessionaliseerd. Kijk alleen al naar de opleidingen van beveiligers, of naar de verschillende keurmerken. We hebben

onszelf daarmee op een hoger kwaliteitsniveau gezet. En als je kijkt naar bijvoorbeeld de vitale infrastructuur, die wordt voor 100 procent door particuliere bedrijven beveiligd. Of de collectieve beveiliging van bedrijventerreinen, daar is de laatste jaren bijna alleen nog maar particuliere beveiliging actief en is de criminaliteit met 40 procent gedaald. We hebben ons dus al bewezen in dat publieke domein.

Tenslotte hebben we natuurlijk ook de wind mee: het huidige kabinet is voor meer privatisering en de burger mist het blauw op straat. Uit onderzoek blijkt bovendien dat het die burger niet uitmaakt of dat particulier blauw is, of van de politie.'

### *Maar hebben jullie er wel de juiste mensen voor?*

'Als wij vinden dat we een grotere rol kunnen spelen in het publieke domein en daarin meer verantwoordelijkheid willen dragen, dan vind ik dat we ook meer aan opleidingen moeten doen, dus moeten investeren in mensen. Met onze Academie hebben wij over een jaar bijna 500 BOA's klaarstaan.



Bij het bekijken van wat foto's uit het archief viel het Geert van de Laar op dat beveiligers in het verleden bijna allemaal een snor hadden.

Maar we moeten geen te grote broek aantrekken. We blijven dan ook zeggen dat de politie de regie houdt en de beveiligers de ogen en de oren zijn. We pleiten er niet voor dat beveiligers gaan beschikken over de wapenstok en

*Wat zijn voor de komende drie jaar de ambities voor Trigion?*

'We hebben recentelijk een nieuw strategisch plan geschreven dat loopt tot 2015. Onze ambitie is om door te groeien naar 500 miljoen euro omzet.

*Wat is de belangrijkste verandering geweest in 100 jaar beveiliging?*

'Bij de voorbereiding van dit interview had ik deze vraag eigenlijk wel verwacht. Een goed antwoord heb ik daar eerlijk gezegd niet op kunnen bedenken. Bij het doorbladeren van wat stukken uit ons archief viel het mij bij het bekijken van de foto's wel op dat beveiligers in het verleden bijna allemaal een snor hadden. Tegenwoordig is dat niet meer zo en gekscherend zou ik kunnen zeggen dat dit de belangrijkste verandering is. Maar serieuzer, gelukkig zijn er de afgelopen jaren steeds meer vrouwen ingestroomd, is er veel verbeterd in het opleidingsgebouw, is de kwaliteit van de dienstverlening toegenomen, en zien we – mede door de sterke ontwikkeling in de techniek – steeds meer integraliteit ontstaan. Dat zijn wat mij betreft belangrijke veranderingen voor de branche.'

## 'Het is mijn streven dat we worden erkend als belangrijke speler in het publieke domein'

pepperspray, wel dat ze in bepaalde situaties handboeien mogen gebruiken. Maar dat gebruik moet in een strak protocol worden omschreven en onder allerlei restricties gebeuren, bijvoorbeeld alleen door beveiligers van bedrijven met het Keurmerk Beveiliging en met een aparte opleiding.'

Dat is stevig, dus daar moet het publieke domein wel bij komen, anders halen we dat niet. Verder is mijn streven dat we als branche én als Trigion worden erkend als belangrijke speler in het publieke domein. Dat moet, en dat staat echt te gebeuren.'

(Advertentie)



Elegant, intelligent en 100% controle!

**Nieuw!**



DOM SICHERHEITSTECHNIK

## DOM Guardian®

DOM Guardian® is het nieuwste elektronische deur beslag.

Hij is betrouwbaar, toegankelijk en snel te monteren. Met zijn flexibele programmeringsmogelijkheden is er voor iedere behoefte een oplossing. DOM Guardian® is verkrijgbaar als offline variant waar hij de autorisaties van de transponder leest en verkrijgbaar als online variant, waar de DOM Guardian® zijn gegevens draadloos ontvangt via het TCP/IP netwerk d.m.v een RF Netmanager. Met DOM Guardian® heeft u niet alleen een elegant en intelligent product, u krijgt hier mee 100% controle over uw gebouw!

**VEILIGHEID, KWALITEIT, DOM.**

[www.dom-nederland.nl](http://www.dom-nederland.nl)




SICHERHEITSTECHNIK