



Kees Flier dringt al 25 jaar aan op meer vakmanschap in de boomverzorgingssector

Nooit om werk verleggen gezeten!

Kees Flier bezit nog steeds de machine die in 1997 de start betekende van zijn eigen boomverzorgingsbedrijf Flier Boomspecialisten. Onlangs gaf zijn dealer de Stihl020 nog een gratis onderhoudsbeurt. Duurzaam ondernemen doet Flier Boomspecialisten niet voor de Bühne. Zelfs de laadsystemen van de hybride hoogwerkers werden aangepast. Die kunnen nu worden opgeladen aan openbare laadpalen.

Auteur: Broer de Boer



Kees Flier: 'Bomen hebben in die 25 jaar weer een gezicht gekregen.'

De redactie bezocht Kees Flier, die nu ruim 25 jaar mede aan het roer staat van Flier Boomspecialisten. De 'jubilaris' neemt graag de tijd en kijkt informeel terug op de afgelopen periode. Aanleiding voor zijn start als zzp'er was dat hij zijn ambities beter tot hun recht wilde laten komen door vakmanschap na te streven in zijn beroep. Maar ook wilde hij zelf klanten werven. Grote groenpartijen hadden al vrij snel zijn boomverzorgingsvakmanschap ontdekt. Zoals veel starters accepteerde hij in het begin hoveniers- en stratenmakersklussen. Maar als initiatiefrijke ondernemer kon hij al snel als boomverzorger aan de slag bij de provincie Gelderland, voor de Bosgroep, waarvoor hij op particuliere landgoederen werkte, en bij verschillende gemeenten. 'Ik ging bijvoorbeeld gewoon bij de gemeente Ermelo langs. Die gaven me meteen een opdracht en de gemeente Nijkerk volgde', zegt hij glimlachend. 'Mijn broers Alexander en Bernard, die in Velp studeerden, kwamen mijn bedrijf in 2004 versterken. Een jaar later betrokken we vanuit Ede onze huidige locatie in Harskamp. In die periode namen we ook de eerste medewerkers aan en schaften we meer materieel aan. Dan spreek ik over voertuigen, hakselaars en stobbenfrezen. We gingen in die periode ook aan de slag voor het Gelders Landschap, Natuurmonumenten en Staatbosbeheer.' Het twaalfenhalfjarig bestaan, in de herfst van 2010, werd uitbundig gevierd met de opdrachtgevers. Op dat moment richtte zijn bedrijf zich op kap en snoei, sporadisch wat boomplantwerk en de bestrijding van de eikenprocessierups. Een nieuw initiatief op het gebied van boomonderzoek was toen al in gang gezet: Tree-o-logic in 2008, waarvan Bernard Flier de kartrekker werd. 'De EPR was een kaskraker voor ons', bekent Flier. 'Zo werd 2018 een topjaar voor ons. Het was hollen



Flier test elke week de boomkennis van zijn medewerkers.

of stilstaan! Op advies van onze accountant gingen we drie jaar geleden over van een vof-structuur naar een bv. Nu, begin juni 2022, werken er vanuit Harskamp zestien boomverzorgers en twaalf personen op kantoor en in onze advies- en onderzoekstak Tree-o-logic.'

Hoe verdelen jullie de taken nu?

'Met mijn broer Alexander leid ik de boomverzorgingstak. Hij treedt daarbij op als projectleider en werkvoorbereider. Zelf ben ik verantwoordelijk voor de acquisitie en probeer ik voldoende werk te krijgen voor onze boomspecialisten. We voelen ons echt verantwoordelijk voor de ontwikkeling en het welzijn van alle medewerkers. Bernard steekt al zijn energie in Tree-o-logic, dat ook in Harskamp gevestigd is. Voor mij blijft er naast het afleggen van klantbezoeken, het opstellen van offertes en het onderhouden van externe contacten nog voldoende uitdaging over binnen ons bedrijf.'

Oh, vertel eens?

'Je weet, het is rennen en hollen in deze business. In die 25 jaar hebben we nog nooit zonder werk gezeten. Toch nemen we de tijd om onze medewerkers vakmanschap bij te brengen. Dat begint al op dag één bij nieuwe medewerkers. We reiken een speciaal voor hen ontwikkeld boekwerk uit. Daarin staan onder meer vermeld: onze bedrijfsvisie, wat we onder vakmanschap verstaan, welke kerncompetenties er bij verschillende functies passen en de uitvoering van specifiek ETW-werk volgens onze inzichten. Ook zeer belangrijk daarin vind ik de informatie over omgang met elkaar en met opdrachtgevers. Daarvoor zijn er hoofdstukken gewijd aan onderwerpen als assertiviteit, coachen, luisteren en omgang met feedback. Deze informatie is op maat gesneden voor onze medewerkers en we gebruiken die uitsluitend intern.'

Monitor je het vakmanschap bij de medewerkers?

'Ja. We willen de medewerkers extra baggage meegeven, niet als last, maar om hen verder te helpen in hun werkzame leven. Met alle medewerkers houden we aan het begin van het jaar een zogenoemd vakmanschapsgesprek. Dit gesprek is niet bedoeld als een soort beoordeling; het vindt plaats op een gelijkwaardig niveau. We bespreken bijvoorbeeld wat iemand wil bereiken en wat hij bereid is daarvoor te doen, zoals het volgen van een cursus snoeien van hoogstamfruitbomen. De medewerkers kunnen gerichte interne opleidingen volgen op onze vakschool/academie. Met e-learningmodules bieden we ze een volledig kennispakket aan.



Het unieke boekwerk, waarin de verschillende vaardigheden voor vakmanschap zijn uitgewerkt

Kees Flier: 'We hebben zonnepanelen laten installeren op het dak van de loods.'



Misschien hebben ze ambities om zich meer in de richting van onderzoek of advisering te ontwikkelen. Het theoretische deel van de ETW-opleiding doen we in eigen huis. We stellen aankomende boomspecialisten een vast dienstverband in het vooruitzicht bij het behalen van het ETW-certificaat. Met intensieve en persoonlijke begeleiding weten we onze mensen te enthousiasmeren voor dit vak.'

Jullie steken dus veel energie en geld in het opleiden van medewerkers.

'Ja. We investeren in kennis bij medewerkers en we benutten daarbij de subsidiemogelijkheden. Veel boomverzorgingsbedrijven kennen die subsidietrajecten niet. Daar zijn overigens specialisten voor, die je hierbij uitstekend kunnen ontzorgen. We willen medewerkers in het bedrijf houden en zich blijvend laten ontwikkelen. Bovendien organiseren we jaarlijks met de medewerkers een brainstormdag, waaruit ideeën naar voren komen die we tot actiepunten omvormen.'

Je hebt ooit verkapt dat ongeveer 90 procent van de offertes bij jullie tot een opdracht leidde.

(zuchtend): Ja. Dat was eens. Dankzij de uitstekende verkoopcijfers van onder meer onze eigen EPR-bestrijdingsproducten, werkten we achteraf gezien in onze topjaren een tijdlang met te lage marges op onze uurtarieven in de boomverzorging. Sinds 2020 zijn die wat meer marktconform. In de coronaperiode was dat zeker nodig. Ik schat dat het slagingspercentage

momenteel op ruim 60 procent ligt. Aan de promotie van ons boomverzorgingsbedrijf doen we niet extreem veel; we hebben veel mond-tot-mondreclame en onze orderportefeuille is goed gevuld.'

Wat zie je als de grootste verandering in die 25 jaar?

'Bomen hebben meer een gezicht gekregen. Er wordt minder snel tot kappen overgegaan. Vooral bij gemeentes is het bewustzijn gegroeid dat volwassen bomen van groot belang zijn. Er is eenvoudig meer geld beschikbaar voor het onderhoud van de soms monumentale bomen. Daarnaast trekt men weer meer geld uit om groeiplaatsen beter in te richten en te onderhouden. Daarmee optimaliseer je de groeicondities van een boom. Maar let wel, ik heb hierbij altijd twee zegswijzen: één boom is geen boom, en Nederland is veel te veel aangeharkt.'

Wat zie je dan graag anders?

'Een aantal dingen. Naast planten en snoeien zie ik ook groeiplaatsverbetering als een belangrijke taak voor boomverzorgers. We werken nu zelf met luchtinjectie-apparatuur om aanwezige storende lagen te doorbreken voor een betere bodemluchthuishouding. Als eerste zie ik in de versteende omgeving van een stad veel heil in grote boomspiegels en/of het verbinden van boomspiegels, zodat er plaats komt voor meerdere bomen bijeen met onderbeplanting. Een plek, dus, waar bomen liefst volledig in hun natuurlijke habitus kunnen uitgroeien, en waarbij

de groeiplaats vanwege een takvrije stam niet wordt blootgesteld aan invloeden van buitenaf. Daarmee sluit je meteen bodemverdichting rond en maaischade aan stam of wortels uit. Boomverzorgingsbedrijven en hun medewerkers kunnen bij opdrachtgevers veel meer een adviesrol vervullen op dit gebied.'

Wat zie je nog meer graag veranderd?

'Meer groeiruimte voor bomen! En de assertiviteit bij de verschillende partijen om die te claimen. De groene en grijze gemeentelijke diensten moeten hierbij nog veel beter samenwerken. En niet te vergeten: een betere samenwerking met nuts- en kabelbedrijven en met boomkwekers is hierbij ook essentieel. Het gaat erom het onmogelijke mogelijk te maken. Kabels, leidingen, buizen en rioolstelsels maken het vaak in eerste instantie onmogelijk plantplaatsen in te richten waar een boom volledig kan uitgroeien. Uiteindelijk is het doel immers om binnen enkele decennia op die plaats een mooi uitgegroeide boom of meerdere bomen te krijgen. Vaak zijn er ondanks de ondergrondse infrastructuur wel oplossingen te vinden. Let wel: een leiding omleggen kost geld, maar het levert geld op in de vorm van beperking van stedelijke hittestress, als je daardoor meer bomen kunt planten! Een boom kan naast economische waarde ook ecologisch-financiële waarde hebben.'

Hoe kijk je tegen de verdrogingsproblematiek aan?

'Verdroging van bomen zie ik met name optreden op schrale, droge zandgronden.

En dat brengt me op mijn stokpaardje. We moeten naaldbomen op hoge zandgronden inwisselen voor loofbomen. Dit kan volgens mij een deel van het grondwaterprobleem tegengaan. Watertekort vormt een grote stressfactor, waardoor aantasting kan optreden, zoals door de letterzetter, zie je veel ziet in (fijn)sparren die te lijden hebben van droogte. Naaldbomen verdampen het hele jaar door vocht; bij loofbomen stagneert dit in de herfst. De verdampingsperiode van naaldbomen is langer dan die van loofbomen. En blad verteert sneller dan naalden en levert meer waardevolle voedingsstoffen op. Beginnend bij jonge aanplant valt het blad op de grond en die bladval neemt voortdurend toe. Uiteindelijk wordt het blad omgezet in humus. Daardoor houdt de bodem het gevallen regenwater in de herfst en winter veel beter vast in de wortelzone. Gevallen sparren- en dennennaalden hebben helaas een zeer gering effect als het gaat om natuurlijke bodemverbetering; ze werken zelfs verzuring van de bodem in de hand.'

Wat te doen bij bomen in de gebouwde omgeving die onder droogte lijden?

'Door verdroging is de inboet vaak vrij hoog. Ik adviseer gemeenten: laat de aannemer ook voor de nazorg een offerte maken met goede afspraken. Wij werken daarvoor met een online nazorgmodule, om tijdens de nazorgperiode belangrijke gegevens vast te leggen. Dat betreft bijvoorbeeld het vochtgehalte van de bodem, de bladbezetting en de scheutlengte. Opleidingen voor boomverzorgers mogen wat mij betreft meer aandacht besteden aan het werken met een boombeheersysteem.'

Welke technieken op het gebied van boomverzorging veranderden er?

'Zonder twijfel de digitalisering in onze sector, de afgelopen 25 jaar. Denk aan alle boombeheersystemen waarmee boomdata wordt verzameld. Digitale offertes, digitale werkbonden, digitale registratie van uren. Een grote verandering in de uitvoering van het werk is het gebruik van accuzagen en ander accu-aangedreven handgereedschap. Wij werken daar inmiddels een aantal jaren mee. Er liggen zonnecollectoren bij op ons op de loods. Daarnaast zijn we bezig ons voertuigenpark te elektrificeren. Wij willen dus vooroplopen met innovaties. We wachten met



smart op zwaardere accuzagen, die hopelijk snel op de markt komen. En uiteraard staan we positief tegenover elektrisch aangedreven houtversnipperaars. We beschikken zelf over hybride hoogwerkers, die we aangepast hebben. We kunnen ze nu bijvoorbeeld in een wijk aan laadpalen opladen. We gebruiken die mogelijkheden dus écht en niet voor de Bühne, om met dergelijke investeringen in duurzame bedrijfsmiddelen een extra plus te scoren om een gemeentelijke opdracht binnen te halen. Soms hebben we echter iets uit te leggen als bewoners bezwaar aantekenen omdat we onze hoogwerker aan "hun" laadpaal in de straat ingeplugd hebben. Wij slaan op ons erf ook hout en houtsnippers op die vrijkomen bij onze werkzaamheden. Ons kantinemeubilair, het keukenblok en diverse kasten hebben we op maat laten maken van onder andere zwarte noot, platanen, esdoorn en iepenhout. Dat hout is afkomstig van onze opdrachtgevers.'

Hoe hebben jullie het intake- en het werkproces geautomatiseerd?

'Naast bestekopdrachten voeren we opdrachten uit voor particulieren en op landgoederen. Dit is vanaf de aanvraag gedigitaliseerd. Ik maak altijd zo snel mogelijk een afspraak. Als het bezoek tot een offerte-aanvraag leidt, printen we de offerte niet meer, maar we verzenden hem per e-mail. De opdrachtbevestiging krijgen we digitaal terug. Zodra de digitale werkbond door de boomspecialist is ingevuld en de

opdrachtgever akkoord is met de oplevering, gaat ook de factuur geautomatiseerd de deur uit. Ik kan collega-bedrijven alleen maar adviseren: zorg voor een goed softwareprogramma, dat dit hele traject voor je mogelijk maakt. Bij een meewerkend eigenaar zijn dit vaak zaken die er even naast moeten gebeuren in de avonduren. Reserveer liever een dag in je agenda voor opdrachtgevers, om iets minder overgeleverd te zijn aan de waan van de dag. In een bedrijf als het onze moeten we computervvaardige medewerkers hebben. Dat is trouwens ook een onderwerp waaraan tijdens de ETW-opleiding meer aandacht besteed mag worden.'

Zijn er nog zaken die je de overheid wilt adviseren?

'Ja. Vanuit de duurzaamheidsgedachte vind ik het wenselijk dat opdrachten veel meer bij opdrachtnemers in de directe omgeving terecht komen. Het is nog steeds frustrerend als een plaatselijke ondernemer een opdracht misloopt op basis van de prijs of een plan van aanpak – dat overigens na de aanbesteding nauwelijks meer ingekeken wordt. Dan is het zuur als een opdrachtnemer die op 70 kilometer afstand zit de aanbesteding wint voor 1.000 euro minder!'

