



Een MKB runnen is geen sinecure, weet Erik Punt van Eijkelboom bv. Hij vindt dat een nood, geen deugd en vertelt hoe een boomverzorgingsbedrijf in zijn visie het beste tot zijn recht komt. Nu draaien boomverzorgingsbedrijven vaak op de kennis van de eigenaar, die maar beter niet onverwacht weg kan vallen. Het ontbreekt de bedrijven aan strategische visie, wil om te groeien en keihard winst te maken, waarmee ontwikkeling betaald moet worden, aldus Punt. Een plattelandjongen met strategische kwaliteiten aan het woord.

Auteur: Karlijn Raats

## 'Meeste boomverzorgingsbedrijven missen goede bedrijfsvoering'

### Voormalig bedrijfsadviseur vreemde eend in bomenwereld

Een jonge bedrijfsvoerder in pak, strak kapsel en met een vlotte babbel schuift Boomzorg met een zwaai een taartpunt voor. "Ik weet niet of je trek hebt, maar ik wil graag trakteren want ik ben jarig vandaag."

Erik Punt (39) heeft het heft in handen. Zodra hij zijn mond opent, is het duidelijk dat hij pal staat voor zijn puntige ideeën. En die ideeën gaan over bedrijfsvoering. Dat is ook niet gek na jarenlange

dienst als adviseur voor tuinderijen en kwekerijen bij de Rabobank, een organisatie-adviesbureau en Jos Scholman bv. Toch is Punt geen bikkelharte economisch adviseur die omgekeerd evenredig is aan een boomminnende geitenwollen sok en dat graag wil laten weten. Nee, hij groeide op in een plattelandsomgeving en deed de landbouwopleiding in Dronten, maar ontwikkelde simpelweg een neus voor bedrijfsstrategieën en merkt op waar ondernemingszaken beter geregeld kunnen

**"Sortimentskennis, techniek en vakmanschap alleen zijn niet voldoende om een bedrijf succesvol te maken"**

worden. Wat dat laatste betreft is hij wel enigszins een vreemde eend in de bomenwereld.

Ook lijkt Punt aardig haast te maken om zijn kokende ambitie neer te zetten. Exemplarisch hiervoor is dat hij vorig jaar zijn tanden zette in Eijkelboom bv: "Ik kreeg op 1 juni 2008 onverwacht de kapiteinspet overgedragen van Eijkelboom. Dat was spannend, want op dat moment had het bedrijf geen bedrijfsleider en werkvoorbereider/calculator meer. Ik ben dus feitelijk met lege handen gestart."

## "Hoge kwaliteit verwachten van al je personeel is belangrijk voor de continuïteit van je bedrijf"

### Kernwaarden

Hij steekt van wal: "Sortimentskennis, techniek en vakmanschap alleen zijn niet voldoende om een bedrijf succesvol te maken. Je moet flexibel zijn en je opdrachtgevers kunnen blijven volgen, waar ze ook gaan. Daar is continuïteit belangrijk voor. Om mee te kunnen komen in de markt moet je je bovendien blijven ontwikkelen door investeringen in techniek en cursussen voor het personeel, dat door toegenomen kennis vaak een hogere beloning toekomt. En waar betaal je deze ontwikkeling mee? Met groei. Hoe financieer je groei? Met winst. En de winst van een bedrijf stijgt navenant als de werkrelaties en het werketos zich binnen een bedrijf verbeteren. Winst is een afgeleide van hoe je werkt met je mensen."

Hebben zijn ideeën over bedrijfsvoering ook in eigen huis van meet af aan postgevat? "Ja", bevestigt Punt onmiddellijk. "Wij werken met kernwaarden waar al het personeel aan moet voldoen. Hoge kwaliteit verwachten van al je personeel is belangrijk voor de continuïteit van je bedrijf. Vakmensen die een eigen bedrijf hebben, staan vaak sterk in de markt door hun naamsbekendheid op persoonlijke titel, maar zijn ook kwetsbaar door de verbondenheid tussen marktpositie en de persoon. Als die persoon wegvalt, is de continuïteit van het bedrijf in gevaar. Het is dus van belang dat je voor goede opvolging zorgt. Onze kernwaarden moeten dat waarbor-

gen. Als ik merk dat personeelsleden één van deze kernwaarden niet in huis hebben, geef ik ze de kans daaraan te werken. Lukt ze dat niet, dan stuur ik ze weg."

### Eigen Verworven Competentietraject

Hij doceert verder: "Een voorbeeld van een kernwaarde is bijvoorbeeld samenwerken. Onze werknemers vinden het niet erg om over te werken, nachtdiensten te draaien of om voor elkaar in te vallen. Om de competenties van ons personeel te verbeteren sturen we ze ook naar het ROC voor een Eigen Verworven Competentietraject (EVC). Hiermee kunnen praktische mensen alsnog hun diploma halen. Bij kleinschalige bedrijven kan het wel eens voorkomen dat het ego van de eigenaar-directeur samenwerking in de weg staat, omdat hij jarenlang gewend was om autonoom te handelen en te beslissen. Ik werk samen met Rogier van Dijk van Quercus aan een herplantopdracht, na een ontbossing van 2 a 3 hectare. De opdrachtgever vroeg ons een plan van aanpak te maken, hetgeen overleg vraagt met de stadsdeelraden en rijkswaterstaat, maar ook een discussie geeft over de waarde van de bomen. Die precieze know how hebben we op dit moment niet in huis. Toen heb ik Quercus ingeschakeld. Ik schroom niet om samen te werken."

### Relatiegerichte samenwerking

Punts prijzen liggen naar eigen zeggen doorgaans boven marktniveau. "We gaan niet mee in prijsgevechten. Ik ben kwetsbaar als startende ondernemer en wil naam maken door kwaliteit te leveren. De kredietcrisis maakt het niet gemakkelijk om een bedrijf te starten, maar je wordt er wel creatiever van. Zo zorgen we er bijvoorbeeld voor dat we letterlijk dag en nacht bereikbaar zijn en klaarstaan voor de opdrachtgevers. Hiermee onderscheiden we ons dan van de gewone hoveniersbedrijven."

Over vormen van samenwerking die volgens Punt wél bestaan: "Bedrijven zoeken vaak transac-

**"De kredietcrisis maakt het niet gemakkelijk om een bedrijf te starten, maar je wordt er wel creatiever van"**

tiegerichte samenwerking, die vaak eenmalig is. Er bestaat weinig relatiegericht gedrag. Terwijl het veel verstandiger zou zijn als MKB's samen zouden werken om met grote bedrijven te kunnen concurreren die feitelijk minder kennis in huis hebben, maar wel altijd de grote bestekken naar zich toetrekken."

Zouden grote bedrijven minder functioneel werken volgens Punt? "Ja. Een bedrijf functioneert optimaal met 30 tot 50 mensen. Dat is een aantal personeelsleden waarbij je alle namen en misschien alle verjaardagen nog kunt onthouden. Boven dat personeelsgetal ontstaat een louter functioneel samenwerkingsverband."

### Pragmatisch

Onlangs sleepte Eijkelboom een grote opdracht in de wacht van de provincie Gelderland, waarvoor het bij maar liefst 25 duizend bomen de eikenprocessierups bestrijdt. Heeft Punt bij deze opdracht niet –in tegenstelling tot de eerdere bewering zich niet met prijzenslagen in te laten evenwel wat pragmatischer ingezet en scherp op prijs ingeschreven om de opdracht te kunnen krijgen? "Nee hoor", verklaart de kersverse bedrijfs-eigenaar. "We hebben op het provinciebestek zeker niet scherp geschreven. We waren wel laagste, maar hebben met een normale prijs geschreven. Deze opdracht is voor mij een voorbeeld van gedrevenheid, van 'alles willen aanpakken', dus ook het vuile werk. Er zijn namelijk genoeg bedrijven die dit werk niet willen doen." Geen gepiel in de marge dus om geld proberen terug te verdienen. "Nee, we zijn zes dagen per week, 24 uur per dag bezig, ook met preventieve bestrijding."