



# Na veertig jaar nog steeds niet op een bankje onder de boom

Een van de founding fathers van de boomverzorgingsbranche is veertig jaarringen oud

Mijn eigen vader - nu inmiddels negentig jaar - heeft mij herhaaldelijk het verhaal verteld dat hij, lang geleden, collega-boomkweker Jorn Copijn tegenkwam, die hem vertelde dat hij in Duitsland kennis had gemaakt met boomchirurgie. Je zou dat in zekere zin kunnen beschouwen als de geboorte van de boomverzorgingsbranche in Nederland. Maar Jorn Copijn was niet de enige; ook een bedrijf als de Nationale Bomenbank loopt al heel wat jaartjes mee, veertig om precies te zijn.

Auteur: Hein van Iersel

Om terug te gaan in de geschiedenis van de Nationale Bomenbank spreekt vakblad Boomzorg met de huidige én de vorige directeur: Pieter-Jan junior en Pieter senior de Winter. De Winter senior mag dan een paar jaartjes ouder zijn, hij weet moeiteloos anekdote na anekdote op te dissen. De Nationale Bomenbank is ooit gestart als een dochterbedrijf van wat toen het grootste groenbedrijf van Nederland was: Mostert en de Winter. Dit bedrijf is in 1938 gestart door Henk Mostert, die vanwege de toenmalige crisis als bloemist werkloos was geworden. Nadat Maarten de Winter in 1950 als jonge bloemist werd aangenomen, groeide het bedrijf voorspoedig. Er werd ook hovenierswerk gedaan en die afdeling groeide zo snel, dat besloten werd de zaak te splitsen. Maarten de Winter, de broer van Piet, nam het hoveniersbedrijf over en later ook de bloemenwinkel. In 1957 kwam Piet op zeventienjarige leeftijd in dienst bij Mostert en de Winter.

## Driediepen

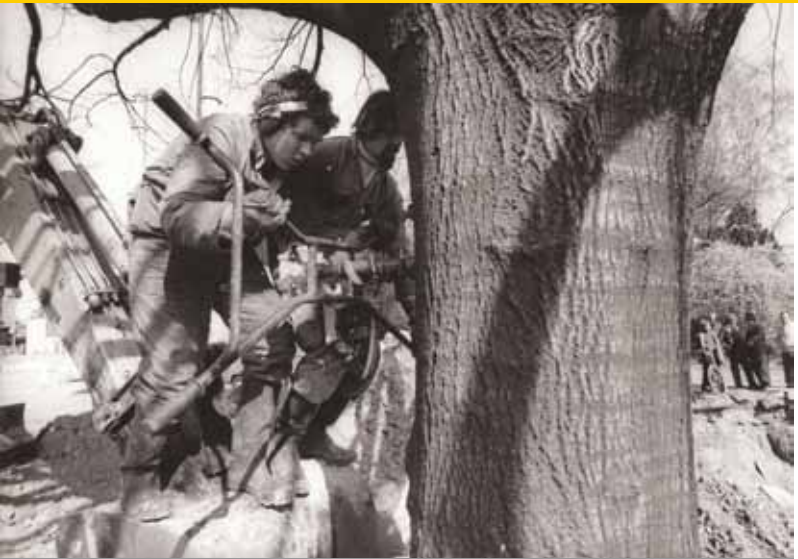
Die overname was het begin van een bloeiperiode. Nederland was bezig met de heropbouw

na de oorlog en nieuwe wijken schoten als paddestoelen uit de grond. Piet de Winter: 'Wij moesten de binnentuinen van nieuwe flats "driediepen". Dat gebeurde met de hand en hield in dat je de grond met een spade drie steken diep moest onderwerken. We vonden dat het anders moest kunnen. We zijn toen als eerste hovenier met een dragline gaan spitten. Dat leverde 1,25 gulden per meter op.' In de toptijd werkten bij Mostert en de Winter meer dan driehonderd man en was het bedrijf in zijn soort het grootste bedrijf van Nederland. Onderdeel van het werk was natuurlijk ook het planten van bomen. Verplanten van grote bomen gebeurde feitelijk nog niet. De Winter senior: 'Voor de aanleg van de wijk Sterrenburg in Dordrecht moest een aantal vijftigjarige platanen verwijderd worden. Het toenmalige plantsoenhoofd vroeg of wij kans zagen deze bomen te verplanten naar de nieuw gebouwde flats. Dat was eigenlijk onze eerste grote verplantklus. Toen kwam de vraag of wij ook grote bomen wisten te staan die weg moesten voor bouwactiviteiten of iets dergelijks. We hebben toen bedacht om een registratiesysteem

op te zetten en daarin alle bomen te registreren die om wat voor reden ook moesten verdwijnen. Dat was feitelijk de geboorte van de Nationale Bomenbank, officieel opgericht in januari 1972.' De Winter geeft daarbij meteen aan dat het vak van boomverzorger nog in de kinderschoenen stond en dat de kennis om grote bomen te verplanten vrijwel afwezig was. Verplanten van grote bomen was een nieuwe tak van sport en alle kennis moest door vallen en opstaan verzameld worden.

## Duizend essen

Een van de projecten waar de kersverse Nationale Bomenbank de tanden in kon zetten, was het verplanten van duizend essen die langs het kanaal van Tiel naar Rijswijk in Gelderland stonden en voor de verbreding van het kanaal weg moesten, bomen met een gemiddelde omvang van 60 - 70 cm. 'De ontvanger van de boom betaalde. Van het project met de duizend essen hebben we ongeveer 750 bomen weten te herplaatsen; de overige waren beschadigd door de trossen van schepen die daar vaak aanmeerden.'



Aanboren van een boom ten behoeve van het aanbrengen van de hijsstang in Heerlen.



Aanbrengen van voedingspijlers in Soest, 1978.

## Ondanks de prestigieuze naam Nationale

Bomenbank was het bedrijf in het begin helemaal niet groot. In begin jaren zeventig ging het om een clubje van vier man dat in de winter bomen verplante en in de zomer aan boomverzorging deed. Ook dit werk was veelal een kwestie van pionieren. Nieuwe technieken moesten ontwikkeld en verbeterd worden. Piet de Winter vertelt dat zij in 1976 de eersten waren die rond bomen gingen zuigen. Hiervoor werd een oude Bedford kolkzuiger omgebouwd, waarmee de grond rondom een boom verwijderd kon worden zonder schade te maken aan het wortelgestel en niet te vergeten aan kabels en leidingen. Ook op het gebied van ploffen bleek het bedrijf een trendsetter. De activiteiten op het gebied van verplanten verliepen zo succesvol, dat het bedrijf ook voor-

zichtig de stap maakte richting boomkwekerij.

In 1976 werd een perceel van negen hectare ingericht om grote bomen tijdelijk te stallen; ook werden bomen opgeplant om door te kweken naar grotere maten. De kwekerij wordt nu vooral als 'showroom' gebruikt. Ook in Duitsland werden activiteiten ontplooid. Piet: 'We hebben daar veel bomen verplant, onder andere vanuit Lubeck naar de toegangsweg van het vliegveld Hamburg. Ook verzorgden we veel bomen in het toenmalige West-Berlijn.' Tegelijk bleek ook dat de activiteiten van moederbedrijf Mostert de Winter en de Nationale Bomenbank steeds verder uit elkaar liepen en in 1992 nam de zoon van Maarten Mostert en de Winter over en kocht Piet de aandelen van de Nationale Bomenbank.

## Herkenning

Praten met De Winter senior is een soort feest der herkenning. Alles en iedereen uit de bomenbranche is zo'n beetje bij de Bomenbank begonnen of heeft daar gewerkt: Huib Sneepe, Henri Rogaar, Hans Brand, Frans van Jaarsveld en ga zo maar door. Senior: 'Toen wij met dit bedrijf begonnen, bestond de boomverzorging nog niet. De mensen die in die sector werkten, waren idealistische, gedreven en gemotiveerde mensen die voor hun vak gingen.' Technieken die werden toegepast, werden grotendeels in de eigen werkplaats in elkaar geknutseld. Senior herinnert zich nog de eerste bomenploffers: 'Als die machine niet goed was afgesteld, vlogen de keien gewoon de lucht in.' Wat voor techniek gold, gold ook voor groeiplaatsen. Rotterdams bomenzand werd zelf gemaakt, op basis van eentoppig zand en compost van groenafval dat uit de stad kwam. Inmiddels is het bedrijf uitgegroeid tot een all-round boomverzorgingsbedrijf.

De Nationale Bomenbank kenmerkt zich door kennis en innovatie, een klantgerichte instelling en gekwalificeerde mensen die werken met passie voor bomen. Vanuit het maatschappelijk bewustzijn houdt het bedrijf bij zijn activiteiten rekening met de wereld om zich heen en wil daar zowel intern als extern met respect en in goede balans mee omgaan. Enkele voorbeelden van de innovaties van de afgelopen jaren zijn: ontwikkeling van groeiplaatsconstructies, een nieuwe zuigmethode en cursuscentrum Cambium.

## Ontwikkeling van groeiplaatsconstructies

Pieter-Jan: 'Samen met dochterbedrijf TGS hebben we de Treebox HP ontwikkeld en de



Alle boomverzorgers van de Nationale Bomenbank aan het werk in Heemstede in 1978. Bovenste rij van links naar rechts: Klaas Bijsterveld, Dik van Dalen, Beer Bleys, Hans Brand, Gerard Lankhorst. Onder van links naar rechts: Wout Noorloos, Gerrit Bronk (werkt nog bij Nationale Bomenbank), Jos Verweij, Jos Brand, Henk Knegeting.



*Ploffen en bemesten van bomen. Dit is de eerste versie van het apparaat in Vreeswijk in Nieuwegein.*



*Verplanten van een zilverlinde in Heerlen, de zogenaamde ANWB-linde.*



*Verplanten van essen in Voorburg, die vanaf het Amsterdam Rijnkanaal bij Tiel kwamen, 1976.*

Permavoid Sandwich Constructie. De Treebox HP is een betonnen prefabmodule die bestaat uit een geperforeerde bodemplaat met draagconstructie om de hoge druk van verkeersbewegingen op te vangen. De Permavoid Sandwich Constructie is gemaakt van hoogwaardig kunststof en als funderingvervanger ontwikkeld om te worden toegepast op plaatsen met een intensieve verkeersbelasting. Het is ook een goede oplossing tegen wortelopdruk in voet- en fietspaden.'

### Nieuwe zuigmethode

Pieter-Jan vervolgt: 'In 2006 ontdekten wij dat in de petrochemische industrie sleuven werden gemaakt met een nieuwe grondzuigtechniek. Na een aantal proeven besloten we in 2008 een nieuwe grondzuigmachine aan te schaffen. Daarmee kunnen we naast grondzuigen ook voedingspijlers maken, beluchten en injecteren met vaste voedingsstoffen. We hebben de oude plofmachine vervangen door de nieuwe Boom Vitaal Injector. Deze machine kan vloeibare voedingsstoffen injecteren en sinds dit jaar is deze zodanig aangepast, dat deze ook grote hoeveelheden wormenmest of humuscompost kan injecteren.'

### Cursuscentrum Cambium

In 2004 zag het bedrijf in de markt meer behoef-

te ontstaan aan kennisoverdracht en besloot daarop cursuscentrum Cambium op te richten om zo de aanwezige kennis te kunnen verspreiden.

### Toekomstmuziek

Pieter-Jan heeft een duidelijke toekomstvisie op het bomenvak: 'Anno 2012 staat ons mooie vak door bezuiniging onder druk. Kleinere budgetten resulteren in minder werk; dat heeft een prijsdrukkend effect. Anderzijds is er een toenemend bewustzijn om bij het (ver)planten van bomen te kiezen voor een goede groeiplaatsinrichting. Verder liggen er ook kansen in het onderzoek en advies. Door afnemende vakkennis bij opdrachtgevers ontstaat meer behoefte aan het aanvullen hiervan door derden. Tenslotte biedt het verplanten van bomen ook kansen, want dat blijft een duurzame investering.' De nieuwe aanbestedingswet geeft nieuwe mogelijkheden voor boomspecialisten. Door het kiezen voor de economisch meest voordelige inschrijving kan een opdrachtgever een afgewogen keuze maken tussen kwaliteit en prijs. Piet reageert hierop: 'De Nationale Bomenbank staat stevig geworteld en wij zijn ervan overtuigd dat er, ook in deze tijd, behoefte blijft aan kwalitatief goede en klantvriendelijke boomspecialisten.'

Ten slotte verzucht senior na zestig jaar werken in en met groen: 'Zonder groen ben ik uit mijn doen!'



*Groeiplaatsinrichting*



*Groeiplaatsverbetering*