



Jan Willem de Groot en de vestigingsmanagers

'Ik ben nu een soort spin in het web'

Met een franchisemanager zal alles veel gestroomlijnder en adequater verlopen

Pius Floris Boomverzorging Nederland heeft sinds 1 mei een nieuwe franchisemanager: Jan Willem de Groot. Door de snel veranderende markt op het gebied van onder meer boomtechnisch advies, ICT en innovaties, was een centraal aanspreekpunt nodig om dit alles te faciliteren. 'Hiervoor zien we Jan Willem de Groot als de perfecte persoon', vindt Mart Hoppenbrouwers van Pius Floris Boomverzorging namens de vestiging Dolmans Landscaping.

Auteur: Sylvia de Witt



‘Door de franchiseraad houden we onze kwaliteit’

Jan Willem de Groot en Pius Floris Boomverzorging Nederland waren geen onbekenden voor elkaar. Eenentwintig jaar geleden, toen de franchise-formule van Pius Floris Boomverzorging net zo'n twee jaar bestond, begon hij bij de vestiging Veenendaal als boomverzorgers. Het boomverzorgingsvak begon zich in die jaren steeds verder te professionaliseren en De Groot ontwikkelde zich met veel verve mee in de branche, waar hij de overgang meemaakte van boomchirurgie naar boomverzorging. ‘Het waren mooie tijden, waarin veel nieuwe ontwikkelingen plaatsvonden en er een andere manier van kijken ontstond, zoals:

hoe snoei je bomen, hoe ga je met snoeiwonden om? De boom stond in alles centraal. In deze dynamische tijden liep Pius Floris Boomverzorging hierbij behoorlijk voorop.’

Na verloop van tijd richtte De Groot zich bij Pius Floris Boomverzorging meer en meer op onderzoek en advies. Van alle boomverzorgers bij de vestiging waar hij werkte, was hij de enige onderzoeker, en hij vond het jammer dat er een strikte scheiding bestond tussen uitvoering en onderzoek. ‘Als je bijvoorbeeld snoeiwerkzaamheden uitvoerde voor een gemeente, dan mocht er geen onderzoek worden gedaan, en als je onderzoek deed, mocht je geen snoeiwerkzaamheden uitvoeren.’

Eigen boomadviesbureau

Zijn passie bleek uiteindelijk toch echt bij onderzoek te liggen. In 2005 startte De Groot daarom zijn eigen bedrijf: Boomadviesbureau De Groot, dit alles in goede harmonie met zijn eerdere werkgever. In Veenendaal waren zijn adviesbureau en Pius Floris Boomverzorging praktisch bureaus en voor de vestigingen Veenendaal, Leiderdorp en Deventer bleef De Groot vanuit zijn eigen bureau het advies doen. Dit deed hij met veel plezier. Met zijn adviesbureau wilde De Groot vooral een positieve bijdrage leveren aan de ontwikkelingen binnen het vakgebied. Uiteindelijk was hij met zijn bureau en team van enthousiaste specialisten ruim twaalf jaar betrokken bij vele mooie boomprojecten.

De Groot: ‘Ik kreeg echt energie van deze nieuwe ontwikkelingen in onze branche; ik kon echt met mijn vak bezig zijn. Tot december 2016 dacht ik ook echt dat ik dit tot mijn pensioen zou blijven doen. Maar ik kreeg steeds minder energie van alle andere zaken die ook bij een eigen bedrijf komen kijken. Totdat ik in de wandelgangen hoorde van deze functie. Ik dacht: als ik dan tóch die stap wil zetten om mijn bedrijf te verkopen en weer ergens anders aan de slag te gaan, durf ik dat met een gerust hart bij Pius Floris te gaan doen. Ik ken de organisatie met haar filosofie en gedachtegoed en sta daar ook helemaal achter.’

Andere inrichting franchiseraad

Boomadviesbureau De Groot werd overgenomen door Boomadviesbureau Duifhuizen uit Putten en De Groot zelf werd aangenomen bij Pius Floris Boomverzorging. Hij gaat zich nu volledig focussen op zijn nieuwe functie als franchisemanager, waarin hij de spil wordt van de franchiseraad, een raad waarvan vorig jaar werd besloten om die heel anders in te richten.

‘Ik durfde met een gerust hart die stap te zetten, omdat ik de organisatie met haar filosofie en gedachtegoed nog redelijk kende’

‘De input in deze raad moest van de aandeelhouders Dolmans Landscaping, Frisia hoveniers en Koninklijke Ginkel Groep komen’, vertelt Mart Hoppenbrouwers van Dolmans Landscaping, die tevens in de deelgroep sales & marketing van de franchiseraad zit. ‘Eerder was deze functie totaal anders ingericht. Toen was er weliswaar ook een franchiseraad, maar waren er nog geen commissies. Alles ging via de franchisemanager, waarbij de franchiseraad een meer ondergeschikte rol had en er een wat grotere eilandvorming was tussen de verschillende aandeelhouders.’

De huidige franchiseraad bestaat uit een commissie kennisplatform, waarin gekeken wordt naar boomtechnisch advies, innovaties, onderzoeken en allerlei ontwikkelingen op boomgebied, sales & marketing en de opleidingscommissie. Hoppenbrouwers: ‘Wij hebben ook besloten dat er in de franchiseraad gerouleerd wordt, zodat iedere aandeelhouder er een keer in zit en er sterk bij betrokkenheid blijft. De gedachte is dat Pius Floris Boomverzorging door de franchiseraad zijn kwaliteit behoudt. Er wordt veelvuldig overlegd hoe bepaalde zaken aangepakt moeten worden en er is een landelijke opleidingsdag. Er gebeurt dus heel veel centraal, maar uiteraard kan een vestiging van Pius Floris Boomverzorging in Noord-Nederland totaal anders zijn dan een vestiging in Limburg, Brabant of België. Iedere vestiging heeft zijn eigen lokale markt.’

Pius Floris Boomverzorging heeft altijd verder gekeken

De Groot vindt het mooi dat Pius Floris Boomverzorging altijd verder heeft gekeken dan Nederland en hier de goede dingen uit het buitenland introduceerde. ‘In 1978 volgde Pius Floris al avondcolleges bij Dr. Alex Shigo in



Mart Hoppenbrouwers en Jan Willem de Groot

Amerika, die een heel andere kijk op bomen had. En dan de introductie van VTA, de methode die is ontwikkeld door Claus Mattheck; een van zijn eerste boeken is door Pius Floris vertaald in het Nederlands. Of als het ging om bodembioologie en mycorrhiza; de eerste artikelen in het Nederlands zijn ook geschreven door Pius Floris. Dit alles gaf ons vakgebied een enorme dynamiek.' Als franchisemanager is hij faciliterend voor de dertien vestigingen van Pius Floris Boomverzorging. 'Ik zorg ervoor dat de uitstraling uniform is, verzorg alle communicatie en pr, leg verbindingen en bouw bruggen. Door dit behoorlijke takenpakket zou je mij de spil van de franchiseraad kunnen noemen.'

'We zijn met ons kennisplatform nog lang niet verzadigd'

Gemeentes hebben behoefte aan totaalconcept
Hoppenbrouwers acht het noodzakelijk om kennis te bundelen, wil Pius Floris voorop blijven lopen. Door de snel veranderende markt op het gebied van onder meer boomtechnisch advies, ICT en innovaties was een centraal aanspreekpunt nodig om dit alles te faciliteren. 'Hiervoor zien we in Jan Willem de perfecte persoon. Voorheen was er een duidelijke scheiding

tussen uitvoering en advies. Nu komen deze twee begrippen dicht bij elkaar. Bij gemeentes ontstaat steeds meer behoefte aan een totaalconcept. Totaalbeheer van A tot Z, waarin ook klachten en meldingen van burgers worden meegenomen en dat ook online gevolgd kan worden. Daarvoor heb je iemand nodig die niet alleen verstand heeft van het bomenvak, maar ook van ICT.

Hij weet hoe hij dit binnen onze organisatie moet oppakken. We hebben een paar belangrijke pijlers: zo willen we de markt nog beter benaderen door het aanbieden van het totaalconcept BoomCompleet, waarin advies en uitvoering gebundeld zijn. Daarnaast willen we de commercie en acquisitie intensiveren. Er zijn namelijk nog veel gemeentes waarvoor we niet vanzelfsprekend al het boomwerk doen. Ook zijn we met het kennisplatform nog lang niet verzadigd. Ik denk dat er niet alleen met betrekking tot ICT en innovatie nog heel wat te halen valt, maar ook op het gebied van ziekten en plagen en bepaalde methoden van verplanten of groeiplaatsinrichtingen. Met een franchisemanager gaat dat gestroomlijnder en adequater.'

Koploper in het boombeheer

Bij Pius Floris Boomverzorging werken meer dan 90 boomverzorgers, verdeeld over dertien vestigingen in het hele land. Hiertussen zitten zo'n 20 tree technicians en dit is echt uniek. 'Het is dus mooi om de bestaande kennis samen te benutten', vult de kersverse franchisemanager aan. 'Dit wordt ook

een van de belangrijkste doelstellingen: samen nog beter bomen beheren.'

'Daarnaast willen we ons op korte termijn meer laten zien op social media, in vakbladen, via de roadshows die altijd al georganiseerd werden, en in de toekomst misschien ook tijdens congressen en symposia. Dit om iedereen duidelijk te maken dat wij Pius Floris Boomverzorging zijn en verstand van bomen hebben. Pius Floris zei vijftien jaar geleden al: "Als ik alles weg moest geven wat ik van een ander had, had ik niet eens een naam." Ik ben nu een soort spin in het web; het is een heel mooie uitdaging.'

Zijn vaste standplaats is Amsterdam. De Groot zal echter ook vaak aanwezig zijn op andere, lokale vestigingen, om optimaal contact met alle franchisenemers te krijgen. 'Wij willen koploper zijn in het boombeheer in de breedste zin van het woord, van advies tot en met uitvoering. Als je kijkt naar de ontwikkelingen van de afgelopen twintig jaar op bomengebied, merk je dat er veel is gebeurd. Maar ik denk dat er in de komende vijf jaar nog minstens zo veel gaat gebeuren. We moeten dus meer bundelen en nog meer investeren in mensen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-6714