



Forum boom-zzp'ers: 'Kleine bedrijven zijn veel sterker dan ze zelf denken'

Eenpitters essentieel voor goed functioneren van de sector

Ook in de bomenwereld is op dit moment een consolidatieslag bezig. Dat wil zeggen dat de middelgrote bedrijven groter worden of worden opgeslokt door collega's. Daarbij vergeten we weleens dat een groot deel van het werk uiteindelijk wordt uitgevoerd door eenpitters. Vakblad Boomzorg nodigde een vijftal van die eenpitters of boom-zzp'ers uit voor een keukentafel discussie. Wat blijkt? Die kleine bedrijven weten doorgaans heel goed hoe belangrijk ze zijn voor de sector.

Auteur: Hein van Iersel



Ere wie ere toekomt: het idee voor dit zpp-forum komt uit de koker van Roel Vermeulen. Hij mailde de redactie van Boomzorg een aantal maanden geleden met de opmerking:

‘Veel grote bedrijven zijn te omschrijven als een duiventil: dan weer heeft iemand een andere functie, dan weer krijgt iemand een burn-out’

‘Julie schrijven wel heel veel over de grote adviesbureaus, terwijl veel van het werk op en rond bomen juist gedaan wordt door bedrijfjes waar maximaal twee of drie mensen werkzaam zijn. Ik denk dat met name die kleine bureaus heel belangrijk zijn voor de sector en zie uit die bedrijven heel veel innovatie komen. Daarbij vinden opdrachtgevers het over het algemeen prettig om met die kleine bedrijfjes te werken. Zou het niet een goed idee zijn om met een aantal van die kleine bedrijfjes om de tafel te gaan zitten en met elkaar te delen hoe ze bijvoorbeeld klanten werven en hun bedrijf succesvol houden?’

Oproep

Een oproep op de site van Boomzorg levert ongeveer tien reacties op van geïnteresseerde zpp'ers. Uiteindelijk komen er vijf op de koffie bij hoofdredacteur Hein van Iersel om over het vak te discussiëren. Al gauw blijkt dat de aanwezige bureautjes niet echt een goede afspiegeling vormen van het werk dat in de sector gedaan wordt. Vier van de vijf zijn vooral gericht op advieswerk, toezicht houden op werkzaamheden en bijvoorbeeld het maken van BEA's. Slechts één zpp'er, om precies te zijn Floris van Vliet van FH Boom&Landschap, richt zich op de daadwerkelijke uitvoering. Geert Schalken: ‘Ik heb niet eens een kettingzaag.’

Klein maar fijn

Roel Vermeulen is mede-initiatiefnemer van het forum en mag daarom de discussie openen: ‘Ik merk dat gemeentelijke boombeheerders de grote partijen ook vaak beu zijn.’ Er wordt wat gefilosofeerd over de reden daarvan. Jorian Eichholtz van het bedrijf De Boomingenieur: ‘Als je een kleiner bedrijf belt, krijg je meteen de man of vrouw aan de lijn die het werk

uiteindelijk gaat uitvoeren. Dat scheelt veel gedoe. De kracht van ons soort bedrijven is dat we dan meteen doorvragen.’ Geert Schalken van bureau Boomkarwei | Boomadviesdiensten Heusden geeft een concreet voorbeeld: ‘Ik werd gebeld door iemand die een Picus-meting wilde. Maar na wat doorvragen bleek dat hij eigenlijk een uitspraak van mij wilde over hoe veilig een bepaalde boom was.’ De opmerking van Schalken wordt breed herkend: ‘Bij grotere bedrijven zitten er soms wel vier of vijf schakels tussen degene die de opdracht geeft en de uiteindelijke uitvoering. In de praktijk leidt dat tot de nodige ruis.’

Voor Van Vliet, die zoals gezegd vooral uitvoerend bezig is, lijkt dat iets anders te zijn, maar in de praktijk is het verschil volgens hem niet zo heel groot: ‘Ik krijg ook vaak de opdracht “doe maar wat”, terwijl er geen kaart voorhanden is van waar de bomen staan of een precieze opdrachtoomschrijving. Ik probeer dat altijd zo goed en eerlijk mogelijk aan te pakken, maar dat blijft lastig.’

Onderaanneming

Het is duidelijk: werken in onderaanneming stelt zo zijn eisen. Voor Vermeulen heeft dat tot de conclusie geleid dat hij eigenlijk niet meer in onderaanneming wil werken. Hij wil graag zelf overleggen met de eindklant. Ook financieel is dat veel aantrekkelijker. Vermeulen maakt het lekker concreet: ‘Als je mij vraagt of ik 20.000 bomen voor 1 euro per boom in onderaanneming wil controleren of de klus zelf aannemen en 1,50 euro per boom factureren, dan weet ik het antwoord wel.’

Boomtaxateur

Ferry Jansen van het bedrijf FJ Boomadvies is onder andere actief als NVTB-boomtaxateur. Hij is stellig van mening dat kleinere bedrijven betere kwaliteit kunnen leveren. Anderzijds is Jansen er ook van overtuigd dat het grote werk automatisch toch bij de grotere partijen terecht komt. Eichholtz denkt dat dit ook komt doordat zpp'ers niet aan de EMVI-criteria kunnen voldoen. Volgens Vermeulen valt het allemaal wel mee. Hij geeft als voorbeeld een aanbesteding van de gemeente Tilburg voor het uitvoeren van BEA's. Vermeulen: ‘Tilburg wil graag met kleine bedrijven samenwerken. Maar het oorspronkelijke bestek was echt gericht op grote bedrijven. Wij zijn toen met Tilburg in gesprek gegaan en uiteindelijk kon ik de klus samen met Geert Schalken aannemen.’



FERRY JANSEN



FLORIS VAN VLIET



GEERT SCHALKEN



ROEL VERMEULEN



JORIAN EICHHOLTZ

Forum

Het forum *Boom-zzp'ers, verenigt u* werd gehouden op 16 april aan de keukentafel van hoofdredacteur Hein van Iersel en werd bijgewoond door:

- Roel Vermeulen, Vermeulen Boomadvies
- Geert Schalken, Boomkarwei | Boomadviesdiensten Heusden
- Ferry Jansen, FJ Boomadvies
- Jorian Eichholtz, De Boomingenieur
- Floris van Vliet, FH Boom&Landschap

Ondernemer

Van Vliet vertelt een vergelijkbaar verhaal. Hij is afkomstig van de Veluwe en aasde al wat jaren op de gemeentelijke werkzaamheden in de buurt. Via via kwam hij in contact met een beheerder en zo is het balletje gaan rollen. Van Vliet: 'Nu mag ik meeschrijven op een aanbesteding van een gemeente.' Vaak is geld overigens niet een groot probleem. Eichholtz: 'Ik mocht een BEA uitvoeren voor de renovatie van een riooltracé. Het totale budget bedroeg 4 miljoen en het budget voor mijn BEA 1.500 euro. Nou, dan heb je zo'n beetje de verhoudingen.' De andere forumdeelnemers horen het goedkeurend aan. Van Vliet is de benjamin van het gezelschap en met deze actie heeft hij zich in hun ogen bewezen als een echte ondernemer. Want dat is een volgend interessant vraagstuk: ben je als zzp'er automatisch ook een ondernemer? Nee, is bijna unaniem de mening van het forum. Je bent pas ondernemer als je net een stapje verder durft te zetten. En het lef hebt om op een interessante opdrachtgever af te stappen. Een aantal van de aanwezige zzp'ers werkt niet of bijna niet in onderaanneming, Schalken

daarentegen voor ongeveer 50 procent, en dat werkt voor hem prima.

Van Vliet beschrijft dat het ook niet altijd makkelijk is om voor die grote aannemers te werken. 'Die bedrijven kunnen je behoorlijk onder druk zetten.' Vermeulen: 'Trek je daar niks van aan. Die grote bedrijven zijn veel kwetsbaarder dan wij.'

Kwetsbaarheid

Voor Vermeulen is het duidelijk: boom-zzp'ers hoeven helemaal niet bang te zijn voor die grote groenvoorzieners. Vermeulen: 'Zij zijn op dit moment waarschijnlijk kwetsbaarder dan die kleine bedrijven. Wel moet je je als schoenmaker bij je leest houden en geen werk aannemen waarin je niet gespecialiseerd bent. Anders krijg je hetzelfde probleem als grote aannemers. Veel van die grote bedrijven zijn het beste te omschrijven als een duiventil: dan weer heeft iemand een andere functie, dan weer krijgt iemand een burn-out.'

Voordeel

Het zzp-schap heeft daarnaast nog een groot voordeel: de vrijheid die ermee samenhangt. Schalken: 'Ik neem sinds een aantal jaren iedere zomer zes weken vakantie.' Eichholtz pakt het iets minder drastisch aan, maar zorgt wel dat iedere zomer vier weken exclusief voorbehouden zijn aan zijn nog jonge gezin. Ook Vermeulen is het hiermee eens: 'Ik heb me een aantal keren de toringtyfus gewerkt als werknemer, maar ik vind het toch prettiger om dat voor eigen rekening en risico te doen.' Jansen: 'Het draait natuurlijk niet alleen om geld, maar ook om de waardering die je via de opdrachtgever krijgt. Overigens zie ik ook wel de voordelen van werken voor een baas. Je kunt dan sparren met collega's. De mix die ik zelf heb, is voor mij ideaal. Ik werk drie dagen in de week bij de gemeente Bergeijk en daarnaast ben ik zelfstandig ondernemer.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!