

A man with short dark hair, wearing a light blue button-down shirt, stands with his arms crossed in front of a dense background of green leaves and branches. The lighting is bright, suggesting an outdoor setting.

# Kwaliteit mag gelukkig weer betaald worden

Ceo Gerben de Boer: 'Soms zijn we wat te veel op techniek gefocust'

De afgelopen jaren zijn voor veel groenvoorzieners niet echt joechei geweest. Als er al zwarte cijfers werden gedraaid, waren deze flinterdun. Boogaard Almere is wat dat betreft geen uitzondering. Wat ceo Gerben de Boer betreft is de crisis nog niet 100 procent voorbij, maar hij hoopt er wel beter uit te komen – als bedrijf, maar ook als professional.

Auteur: Hein van Iersel



Gerben de Boer – de naam doet het al vermoeden – is een Fries. Een beetje droog, aanvankelijk een beetje stug, maar in alles duidelijk ook een doordouwer en een harde werker. Ik bel De Boer tijdens zijn vakantie voor een interviewafspraak. Hij is bezig met klussen in zijn nieuwe Almeerse huis, maar voor een interview in Stad + Groen kunnen troffel en schilderkwast wel even opzij worden gelegd.

Boogaart Almere is een groenvoorziener zoals er best veel zijn in Nederland. Middelgroot en net iets onder de vijftig medewerkers. Als ik het daar later met De Boer over heb, zegt hij dat hij daar duidelijk de voor-, maar ook de nadelen van inziet. Het bedrijf is middelgroot, maar ook weer zo klein dat de directeur op zaterdag nog een paar rondjes op de trekker kan maken om even gauw iets af te krijgen. Voor sommige zaken is het bedrijf weer te klein. De Boer duidt dan vooral op de moderne vormen van aanbesteden. Als kleine aannemer heb je niet altijd genoeg kennis aan boord om een goed plan van aanpak te maken. De Boer geeft een voorbeeld. Het bedrijf verloor een aanbesteding voor het planten van bomen. In de aanbesteding stond weliswaar dat bij het planten steeds een ETW'er op het werk aanwezig zou zijn, maar toch kreeg Boogaart Almere niet het maximale aantal punten. 'Als argumentatie werd gegeven dat in het plan van aanpak niet letterlijk was beschreven dat bij het planten de draadkluit opengeknippt en teruggevouwen moest worden.' De Boer kankert even over zoiets, maar zeker niet te lang. Hij beseft inmiddels dat het spel zo gespeeld moet worden en dat je een volgende keer beter moet nadenken over de vraag wat de opdrachtgever in zo'n plan wil hebben. De Boer lijkt daarmee haarfijn te snappen waar de schoen wringt: 'Wij zijn als relatief klein bedrijf soms te veel gefocust op de techniek. Dat is op zich mooi, maar bij een plan van aanpak moet er ook een focus zijn op de commercie. Om dit probleem echt intern op te lossen, is Boogaart soms te klein. Partijen als Sight, Krinkels en Donker hebben die expertise wel in huis, maar Boogaart zal in bepaalde gevallen externe partijen moeten inhuren om de juiste snaar te raken bij aanbestedingen.'

De Boer voelt dat het gesprek wat te veel naar het negatieve gaat, alleen maar over zaken die niet lukken. Hij haast zich om erbij te vertellen: 'Emvi-aanbestedingen hebben ons ook veel goeds gebracht. Wij hebben daardoor een aantal mooie klussen binnengekregen.' En als tweede een misschien nog belangrijker argument: 'Ik heb het idee dat het door emvi mis-

schien toch wat minder om alleen de laagste prijs gaat en dat kwaliteit weer betaald mag worden.'

#### UAV-GC

Verder heeft het bedrijf de laatste tijd ook een paar interessante aanbestedingen gewonnen in een combinatie met een aantal collega-bedrijven. Het gaat hier om een UAV-GC-aanbesteding met collega-groenvoorzieningsbedrijf Eijkelboom als hoofdaannemer, waarbij naast Eijkelboom en Boogaart ook nog Hoefakker De Bilt en TC Combi Groen betrokken zijn. Het gaan om het complete beheer van de defensieterreinen in de regio's Soesterberg en Den Helder voor een periode van tien jaar. Concreet houdt dit in dat je als groenbeheerder het complete beheer overneemt inclusief het monitoren van het beheer. De Boer: 'Dit soort werk kun je alleen in een samenwerking gegund krijgen. Als bedrijf alleen zijn wij daar te klein voor.'

#### Onderhoudspoot

Boogaart bestaat feitelijk uit twee bv's: Boogaart Almere bv, het oorspronkelijke bedrijf, en Boogaart Onderhoud bv. In de onderhouds-bv zitten onder andere een kleine tien mensen met een sw-indicatie, die bij het bedrijf zijn komen werken toen Boogaart hen al weer enkele jaren geleden van het sw-bedrijf Pantar overnam. Het idee achter de splitsing in twee bv's was dat Boogaart Almere het aanlegwerk zou gaan doen, dat dan vervolgens zou worden onderhouden door de tweede onderhouds-bv. In de praktijk is dat anders uitgewerkt en werken beide bv's gewoon naast en door elkaar. De Boer: 'We hebben het er intern al over gehad wat daar nu de echte meerwaarde van is.' Flexibiliteit is belangrijk voor een bedrijf als Boogaart. Het bedrijf is relatief klein, maar heeft daarnaast ook nog eens een zeer brede focus. Het doet daarmee eigenlijk alles wat op het pad van een groenvoorziener annex hovenier komt. Dat heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat er in Almere – toch de negende stad van Nederland – eigenlijk geen ander groenvoorzieningsbedrijf van deze omvang rondloopt. Een aardig voorbeeld van deze diversiteit is een daktuin die Boogaart mocht bouwen op het stadhuis van Almere. De Boer neemt me mee ernaartoe en we worden rondgeleid door Hans Michgelsen, die namens de gemeente nieuwbouw en verbouwingen begeleidt. Michgelsen is overduidelijk trots op zijn kindje. Hij ziet het als een soort showtuin, waarin je kunt laten zien wat er allemaal mogelijk is op en rond een gebouw. Erg intensief wordt de tuin niet gebruikt, maar hij wordt van tijd tot wel opengesteld voor de burgers van Almere om rond te kijken.

## INTERVIEW

### 'Wij liepen bijna leeg op de zogenaamde MRS-meldingen'

#### Bos der Onverzettelijken

Het tweede project waar De Boer mij mee naartoe neemt, is het zogenaamde Bos der Onverzettelijken. Een parkachtig bos, dat midden in de bebouwing van Almere ligt en waarvan Boogaart het complete onderhoud verzorgt. De Boer laat mij zien dat zijn bedrijf weliswaar niet heel groot is, maar wel innovatief, als dat nodig is. Het bedrijf heeft in eigen beheer een app ontwikkeld waarmee het zelf meldingen kan doen aan de gemeente. De aanleiding voor die app is heel prozaïsch. De Boer: 'Wij liepen bijna leeg op de zogenaamde MRS-meldingen (een afkorting van 'meldingregistratiesysteem'). Deze meldingen moeten volgens het bestek verplicht binnen 24 uur afgehandeld worden. Het gaat dan vaak om relatief kleine zaken als een overhangende tak of loszittende tegel. Het idee achter de app is dat wij een deel van de MRS-meldingen kunnen afvangen. Wij kunnen zelf met een smartphone een melding sturen aan de toezichthouders van de gemeente. We maken een foto en een korte tekst en deze komt automatisch bij de beheerders terecht, inclusief de juiste locatie. Voordeel voor ons is dat we niet binnen 24 uur hoeven te reageren.'

Omgekeerd kan de toezichthouder meldingen doen via de app. Dit kunnen MRS-meldingen zijn die van burgers komen en conform de eisen van het bestek binnen een bepaalde periode moeten worden opgelost. Het kunnen ook gewone meldingen zijn van toezichthouders. In alle gevallen is de afhandeling realtime inzichtelijk voor de opdracht-

gever via een aparte beveiligde website. De derde toepassing van de app betreft het controleren van eigen werk. Vanuit het bestek is Boogaart verplicht het eigen werk te controleren en de opdrachtgever te informeren. Dit gebeurt middels de app en is ook realtime inzichtelijk voor de opdrachtgever.

### Persoonlijk leiderschap

Apps en digitalisering van het contact met de opdrachtgever zijn belangrijk voor Boogaart, maar De Boer hecht volgens zijn verhaal nog steeds aan persoonlijk contact tussen medewerkers en de opdrachtgever. Eigenlijk zelfs nog meer dan in het verleden. Zo maken de mensen van Boogaart er een gewoonte van om iedere keer als ze aan een bepaalde klus beginnen, even een seintje te sturen naar een toezichthouder. Volgens De Boer is dat maar een kleine moeite, maar werkt dit uitstekend. De mensen op de werkvloer krijgen daardoor meer eigen verantwoordelijkheid en betrokkenheid. Voor Boogaart heeft dit verder als voordeel dat er minder kosten zijn voor uitvoerders. Boogaart is daarom ook teruggegaan wat betreft het aantal uitvoerders. Om de mensen op de werkvloer meer betrokken te maken, heeft De Boer een aantal mensen een cursus persoonlijk leiderschap laten volgen.

Ik grap wat met De Boer. Hoe kan zo'n stoere Fries zich aan dit soort softe geitenwollendingen overgeven? Maar tegelijkertijd zijn we het er allebei hartgrondig over eens. Mensen zijn het belangrijkste kapitaal binnen een organisatie; alleen al

puur economisch is het slimmer om te investeren in mensen dan in machines. Wel is het zo dat de uitvoerders van Boogaart door die andere manier van werken in zekere zin hun eigen specialisme hebben ontwikkeld en daar meer op worden ingezet. Sommigen zijn wat beter in techniek, anderen weer in communicatie. Daar wordt rekening mee gehouden bij het toekennen van klussen.

### Relaxed

Ik zit inmiddels alweer dik anderhalf uur met De Boer op een bankje in het Verzetbos. De Boer maakt weinig aanstalten om terug te gaan naar zijn verbouwing, en weet mij ook nog te vertellen dat hij enorm veel geleerd heeft van de afgelopen tumultueuze periode bij Boogaart. Ook persoonlijk: 'Het is niet leuk om iemand te vertellen dat het voor hem ophoudt bij het bedrijf; daar slaap ik echt wel slecht van. Anderzijds heb ik geleerd dat dat mijn rol is en dat ik me daar niet schuldig over hoeft te voelen.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5382](http://www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-5382)



STIERMAN  
De Leeuw

[www.stiermandeleeuw.nl](http://www.stiermandeleeuw.nl)  
[info@stiermandeleeuw.nl](mailto:info@stiermandeleeuw.nl)  
0575 59 99 99

Member of the Reesink Group 