



Martijn van der Spoel, toch niet de minste in de bomenwereld, roemt Erik Hogendoorn: hij is amper dertig jaar, maar een krachtige ondernemer met een potentieel groeiend bedrijf in de Achterhoek. Hij staat open voor nieuwe ontwikkelingen en het gedachtegoed van anderen, wat volgens Van der Spoel best bijzonder is in bomenland.

Auteur: Santi Raats

Erik Hogendoorn: 'Ik verwen mijn personeel, want als ze tevreden zijn, werken ze harder'

Groeiende, jonge ondernemer geniet van het opleiden van beginnende boomverzorgers



4 min. leestijd

Hogendoorn Boom Totaal is de naam van zijn bedrijf. In principe was Hogendoorn niet van meet af aan van plan om een eigen bedrijf te beginnen, maar de omstandigheden leidden ertoe. 'Ik kon niet doorgroeien bij BSI. Ik was gespecialiseerd in grote boomverplantingen. Na vier jaar haalde ik in 2012 mijn ETW-diploma en niet lang daarna, in 2013, ben ik voor mezelf begonnen, zodat ik de diversiteit in het bomenvak weer kon oppakken.' Het gaat de jonge kracht goed af om letterlijk zijn eigen akker te *rooien*. 'Mijn vader is ondernemer en mijn ooms en neven ook. Ondernemerschap zit in de familie', verklaart Hogendoorn.

Zakelijk

Veel boomverzorgers zijn content als ze zichzelf kunnen bedruipen, maar Hogendoorn neemt voor een opdracht vanuit een Nederlands bedrijf soms meerdere Nederlandse collega's mee naar Duitsland. Andersom neemt hij voor werkzaamheden in Nederland wel eens Duitse collega's mee. Die huurt hij in bij dezelfde aannemer, Stöteler, voor wie hij wel eens werk uitvoert over de grens. Bij deze aannemer kan hij ook een vrachtwagen huren, als dat nodig is. Omdat hij thuis is in de Duitse markt, heeft hij feitelijk twee werkterreinen: de Achterhoek en het westen van Duitsland. In de Achterhoek heeft Hogendoorn niet veel directe concurrentie. 'Wel in de vorm van doe-het-zelvers', vertelt hij. 'Er is in de Achterhoek behoorlijk wat ruimte. Genoeg voor iemand die ervaring heeft met bomen omhakken, om zelf een boom om te hakken en gewoon neer te laten komen. Er is altijd wel een kennis in de buurt die brandhout nodig heeft.' Toch is er meer dan genoeg werk voor Hogendoorn. Het bedrijf groeit.

Naast passie voor zijn vak heeft de jonge ondernemer een neus voor zakendoen en het voeren van een bedrijf. In februari dit jaar heeft hij twee beginnende boomverzorgers in de arm genomen. Een staat al op de loonlijst en de tweede volgt zodra zijn contract met het uitzendbureau is uitgediend.

Hij is een vertroetelende werkgever; zo ziet hij zichzelf. 'Ik verwen mijn jongens. Omdat ikzelf ook verwend ben. Ik zorg voor de beste prijs-kwaliteit-verhouding bij mijn materieel en machines. We klimmen niet de hele dag, maar naar verhouding hebben de jongens een heel puike klimuitrusting. Ik heb een versnipperbus en heb onlangs ook een spinhoogwerker aangeschaft. Ik heb voor de versnipperbus een kiepbus omgebouwd door er een opbouw op te plaatsen, waarin de snippers geblazen en opgevangen kunnen worden. De snippers leveren ook weer wat geld op.'

Hogendoorn onderbouwt zijn aankopen: 'Met de versnipperbus kun je goede omzet draaien en sneller groeien als bedrijf. Met de hoogwerker kunnen we door brandgangen en steegjes en makkelijk in achtertuinen komen. Allemaal voor ons werkcomfort.' Hogendoorn grinnikt. 'Mijn eigen ervaring heeft me geleerd dat er meer werk uit de handen komt als een werknemer zijn werk leuk vindt. Ik wil ervoor zorgen dat mijn jongens hun werk leuk vinden, naast het feit dat het werk goed moet gebeuren.'

ETT

Om zich te onderscheiden, is Hogendoorn nu bezig met de ETT-opleiding. Daarvoor zit hij een dag in de week in de schoolbank. 'Pittig, laat hij weten. 'De eerste bijeenkomst, van acht tot half vijf in het klaslokaal, was een ware vuurdoop voor me. Het studeren zal me ook niet licht afgaan, naast het bedrijf en mijn privéleven: in juni wordt ons eerste kindje geboren. Ik hoop in maart 2017 af te studeren. Als dat niet lukt, dan doe ik er een jaar langer over.'

Hogendoorn vindt de opleiding echter wel zeer belangrijk voor zijn vorming als ondernemer. 'Ik wil verslaglegging aan de klant onder de knie krijgen. Dat leer je niet in de praktijk.'

'Ik kan zagen en klimmen tot een leeftijd van veertig à vijftig jaar'

Toekomst

Hogendoorn is niet per se bezig met groeien, maar een toekomst zónder groei ziet hij ook niet voor zich. 'Ik kan zagen en klimmen tot een leeftijd van veertig à vijftig jaar. Daarna wordt het tijd dat ik daarin een stapje terug doe en jongens voor de uitvoering erbij haal.'

Groeien is echter geen sinecure. Hogendoorn denkt over alles goed na voordat hij stappen neemt. Met de locatie van zijn bedrijf heeft hij een klein nadeel: hij zit in een relatieve uithoek

INTERVIEW

'Zien dat de informatie overkomt en dat zij de adviezen ter harte nemen, waardoor het werk hen beter af gaat'

van het land. Zijn werknemers zijn dus altijd lang onderweg: zes uur 's ochtends bij de opslag en om half zes 's avonds pas weer terug. Ook viel het volgens Hogendoorn niet mee om goede jongens te vinden. Het zijn óf goede, maar met een negen-tot-vijfmentaliteit, óf het zijn goede die voor zichzelf beginnen. 'Ik ben geen voorstander van hard groeien. Ik wil de kwaliteit goed houden en goede jongens onder me hebben werken. Ik leef in het hier en nu. En nu ben ik bezig om mijn twee jongens te trainen tot op mijn eigen niveau.'

Passie

Wanneer het vakblad vraagt naar de grootste passie in zijn vak, is dat gek genoeg niet een vaktechnisch onderdeel, zoals veel boomverzorgers zouden aangeven. 'Het vak leren aan anderen, dat vind ik prachtig', zegt hij. 'Zien dat de informatie overkomt en dat zij de adviezen ter harte nemen, waardoor het werk hen beter af gaat.' Hij is een echte mentor! Hogendoorn lacht. 'Tja, de jongens grappen wel eens dat ze me nog wel eens bij IPC aan het werk zien in de toekomst. Maar ik blijf het liefste eigen baas. Ik zal niet snel weer voor een ander gaan werken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-6504