



Al jarenlang een vertrouwd gezicht in de markt

Met zijn krap 35 jaar is zijn naam niet meer weg te denken uit de bomenwereld en zijn bedrijf heeft een gerespecteerde plek in de markt veroverd.

Bernard Flier schakelt nog een tandje bij en gaat het vakgebied boombeheer een grote stap voorwaarts brengen. Tree-O-Logic heeft een tool ontwikkeld die boombeheer kinderlijk eenvoudig maakt: Treedash®. Wat voorheen vanwege de complexiteit van beheersystemen werk was voor insiders, moeilijk over te brengen op buitenstaanders, wordt nu een vakgebied waarmee ook managers en wethouders uit de voeten kunnen.

Auteur: Santi Raats



5 min. leestijd

YOUNG GREEN PROFESSIONALS

Hij ziet zichzelf niet direct als ambitieus: 'Wat ik doe, zie ik gewoon als werk.' Alsof hij wil zeggen: tja, iedereen moet toch werken? Wellicht heeft hij een voorsprong op andere jonge ondernemers die vanuit het niets komen: als zoon uit een gezin met twaalf kinderen werd Bernard Flier in 2003 medevenoot en werkzaam als boomverzorger (ETW'er) bij zijn broer Kees in het familiebedrijf, Flier Boomverzorging. Hij was toen net 21 jaar oud. Vijf jaar later richtte hij als boomtechnisch adviseur Tree-O-Logic op, een onafhankelijk adviesbureau voor boomtechnisch onderzoek en advies. Sinds circa 2009 is Flier ETT'er en geregistreerd taxateur. Twee jaar geleden werd hij ook bestuurslid van de Nederlandse vereniging van boomtaxateurs, de NVTB. Flier stuurt in zijn bedrijf een achtkoppig team aan. 'Ik ben ontzettend blij met ons gepassioneerde team, dat intelligent en innovatief is en kritisch meedenkt. Zonder ons team ben ik nergens', aldus Flier.

Bijzonder om te vermelden is dat Flier zelf óók een kinderrijk gezin heeft. Overdag stuurt Bernard zijn medewerkers aan, houdt hij zich bezig met relatiebeheer, projectvoorbereiding en het bijsturen van zaken. 's Avonds en in de weekenden is hij stevast bij zijn gezin. Kun je dan een bedrijf goed runnen, vraagt de gemiddelde workaholic met eigen bedrijf zich af? Prima, zo lijkt het: Flier maakt door de week lange dagen, maar oogt als ondernemer niet rusteloos of gejaagd. Hij straalt

uit dat hij alleen datgene aanpakt wat hem in het leven is gegeven en forceert niets. 'Ik heb geen acht-tot-vijfmentaliteit, maar ik probeer elke avond rond de klok van zes uur thuis te zijn voor het avondeten en 's avonds doe ik zo weinig mogelijk voor het werk', vertelt Flier. Gepaste bescheidenheid en correctheid overheersen in zijn houding. Dat wil niet zeggen dat hij alles op zich af laat komen. Integendeel, de radartjes in zijn hoofd draaien constant vliegensvlug rond. Zijn gedachten snellen in ijlt tempo vooruit. Hoewel Flier in 2003 de mogelijkheid kreeg om medevenoot te worden bij zijn broer, zit ondernemen en innoveren hem in het bloed: Tree-O-Logic kon zich vanaf het eerste jaar zelf bedruipen. Flier is niet alleen gepassioneerd en slim; hij verzint met die slimigheid steeds nieuwe dingen die de praktijk met grote stappen verbetert. Flier zegt daarover: 'Ik vind het leuk om de theorie naar praktische oplossingen te vertalen en processen beter te stroomlijnen. Daarvoor is praktijkkennis essentieel en mijn werkervaring bij Flier Boomverzorging komt daarbij van pas. Maar ook vakinhoudelijke kennis is belangrijk, bijvoorbeeld om de juiste keuzes te kunnen maken bij het taxeren van bomen.'

Efficiëntie

Flier heeft zijn bedrijf laten groeien door middel van doorzetten: de markt actief benaderen en goed luisteren wat de behoeften van de opdracht-



De toekomst van groen in Nederland hangt voor een groot deel af van de passie van de

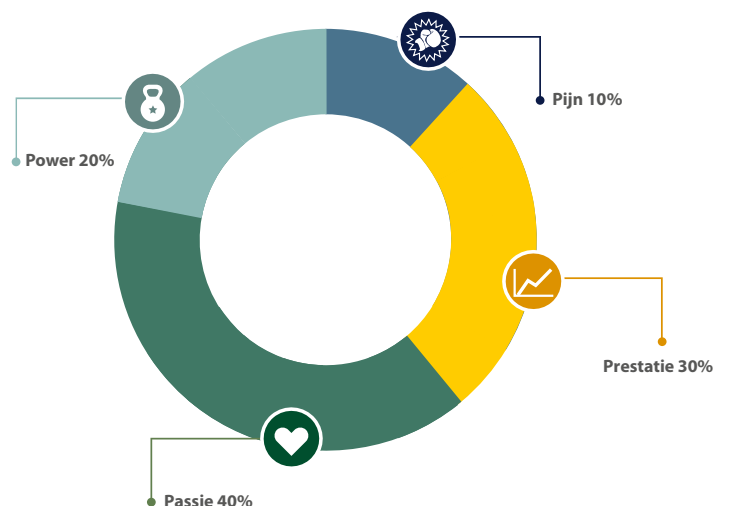
jonge mensen die in de sector werkzaam zijn. Daarom heeft de redactie van NWST – bijgestaan door een uitgebreide jury het afgelopen half jaar 22 groene professionals geselecteerd, geïnterviewd en gefotografeerd die 35 jaar of jonger zijn en die zich ondanks hun jeugdige leeftijd al hebben bewezen. Alle interviews zullen later dit jaar worden verzameld in één boek.

gever zijn. Traditioneel worden bomen vaak nog rommelig en geldverkwistend beheerd, zo is hij van mening. Een van Fliers grootste drijfveren is om de hele boombeheerwereld efficiënter maken. Al sinds 2008 schrijft hij daarvoor beheerplannen, die opdrachtgevers helpen orde op zaken te stellen op bomengebied met zogenaamd cyclisch boombeheer. Flier werkt met het hele bedrijf, dus zowel binnen als in het veld, in de cloud, in één computerwerkomgeving. Hierdoor werkt het bedrijf zeer efficiënt en is het enorm concurrerend in de markt.




NAAM	Bernard Flier
LEEFTIJD	34
FUNCTIE	(account)manager adviseur
BEDRIJF	Tree-O-Logic
GEBORTEPLAATS	Ede
BURGERLIJKE STAAT	Gehuwd
HOBBY'S	Lezen, fietsen, orgelspelen, geschiedenis, cultuur, natuur
OPLEIDING	Kaderfunctionaris bos- en natuurbeheer, European tree worker, European tree technician, geregistreerd boomtaxateur
WILDE VROEG WORDEN	Militair bij de Luchtmobiele Brigade

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen. Dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte omdat je op een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: 'power' (slagkracht), 'pijn' (doorzettingsvermogen), passie, en 'prestatie' (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Bernard Flier:





Klantenportaal

Op de bedrijfswebsite heeft Flier een portal gelanceerd. Na persoonlijk inloggen kan een opdrachtgever daar in één werkomgeving alle documenten en gegevens over opdrachten zien die door Flier zijn verzameld. Flier laat op een tablet zien hoe het werkt. Het systeem lijkt op Dropbox, waar de geautoriseerde partijen op elk gewenst moment documenten, foto's en bijlagen kunnen uploaden in de werkomgeving, waarvan de andere betrokken partijen automatisch een melding krijgen. Te zien is wie wat heeft geüpload. De omgeving is onderverdeeld in de mappen Projectadministratie (facturatie, offertes en opdrachten), Projecten (inventarisatie, inspectie, bomeneffectanalyse, beheerplan enz.), Projectteam (hierin staan alle betrokkenen met naam en contactgegevens) en Projectagenda (hierin is voor iedereen zichtbaar wanneer er bijvoorbeeld een startoverleg plaatsvindt, een eerste concept ingeleverd moet worden of een oplevering staat gepland). Tot slot is er de Fotobibliotheek, waarin alle foto's van projecten per project staan gerangschikt. 'Een opdrachtgever die met een schade aan een boom zit, maakt foto's van de schade en zet deze samen met de gegevens daarover in het klantenportaal. Wij krijgen een melding, zodat we direct weten dat we aan de slag kunnen met de rapportage. Zodra wij de rapportage af hebben, wordt deze in de juiste map in het klantenportaal geplaatst. De opdrachtgever krijgt daarvan een melding en kan er direct mee naar de juridisch medewerker, om de aansprakelijkheidsstelling

verder te laten afhandelen. Uiterlijk binnen twee weken is alles rond. Het voordeel van het portaal ten opzichte van het traditionele e-mailcontact is de centrale werkomgeving, waarin iedereen toegang heeft tot de relevante documenten en informatie. Iedereen kan daarop terugvallen en alle documenten zijn verzameld. De opdrachtgever hoeft zelf niet te archiveren.'

Innovatie

Samen met zijn team heeft Flier recent een grote innovatieve stap gezet, waardoor de kwaliteit en de efficiency van het boombeheer substantieel wordt verbeterd. Tree-O-Logic heeft een slimme datamanagement- en analysetool ontwikkeld, genaamd Treedash®. Deze tool krijgt binnen het klantenportaal een eigen plek. Treedash® vist selecties van gegevens uit het systeem en geeft deze weer op een dashboard met een digitale kaart en overzichtelijke diagrammen. Eindeloos en ingewikkeld selecteren in het beheersysteem is hiermee verleden tijd geworden. Welke bomen zijn in een bepaalde wijk aan een snoeibeurt toe? Hoeveel bomen vormen een risico voor de omgeving? De gebruiker weet het met één muisklik. Een directieraming maken voor het snoeien van alle bomen in de gemeente die kleiner zijn dan 6 meter? Eén muisklik volstaat. Wordt er gewerkt met een gebiedsindeling? Eén klik op het gebied en het totaaloverzicht is in beeld, of het nu gaat om de aantallen of de kosten. Handig bij het aanvragen van offertes of het maken van het snoeibestand!

Voorheen waren gegevens over bomen voornamelijk toegankelijk voor boombeheerders, maar nu heeft het management ook eenvoudig inzicht en grip. Managers zijn niet dagelijks werkzaam in het boombeheersysteem, maar moeten wél verantwoordelijkheid afleggen aan de politiek en de burgers. Met Treedash® kunnen zij eenvoudig en zelfstandig vinden wat ze zoeken en daarover een toegankelijke, maar ook informatieve presentatie geven. 'Met Treedash® geven we de klant de regie over de gegevens weer in handen,' aldus Flier.

Maar Fliers innovatiedrang gaat niet met hem op de loop. 'De filosofie achter ons bedrijf is dat we niet per se moeten groeien, alleen als we de kwaliteit kunnen borgen en als het juiste personeel hiervoor beschikbaar is. Natuurlijke groei dus. Net als een boom: die groeit alleen goed als de groeiplaatsomstandigheden goed zijn. Bij een bedrijf moeten de omstandigheden bedrijfsmatig goed zijn om te groeien. Ik denk daarbij altijd aan de lange termijn; ik hoef niet op korte termijn te scoren.'

Horizon

Meer kennisuitwisseling bereiken in de bomenwereld, dat is voor Flier een stip aan de horizon. 'De bomenwereld is nogal naar binnen gericht. Er zijn veel kennisbijeenkomsten, maar die zijn vaak gericht op bomen. De klacht is vaak dat wij een sluitpost zijn, maar dat is deels ook onze eigen schuld. Wij moeten onszelf beter verkopen. Ik denk aan een gezamenlijk platform en gedeeld onderzoek op wetenschappelijk niveau. Mijn bestuurswerk bij de NVTB is ook een vorm van kennisuitwisseling. We hebben als branche een gezamenlijk belang. Als wij ons sterker verenigen, kan de buitenwereld ons beter vinden en worden we ook vaker betrokken bij projecten waarin bomen voorkomen. Natuurlijk komen we elkaar als concurrenten tegen in de markt, maar dat neemt niet weg dat we samen bruggen kunnen slaan en de verbinding zoeken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-6117