

Managing director Elco van Uden en
directeur en oprichter Eric van Oss



Van wortelgeleiding tot totaalconcept: GreenMax blikt terug en vooruit

GreenMax viert dertigjarig jubileum

In 1995 begon GreenMax als een pionier met wortelgeleiding om boomworteloverlast in stedelijke infrastructuur tegen te gaan. Dertig jaar later is het bedrijf uitgegroeid tot een internationale speler in groeiplaatsinrichting, met een breed assortiment aan producten en diepgewortelde kennis. Het vakblad blikt terug en vooruit met directeur en oprichter Eric van Oss en managing director Elco van Uden.

Auteur: Karlijn Raats

GreenMax werd in 1995 opgericht door Sjef Peeraer onder de naam Deepproot Europe. Hij nam de verkoopactiviteiten over van Pius Floris, inclusief het dealerschap van wortelgeleidingspanelen. In 2002 nam Eric van Oss het bedrijf over. Het begin was kleinschalig, met oplossingen voor wortelgeleiding, stambescherming en wortelwering. 'Het was toen nog een nichemarkt,' herinnert Van Oss zich. 'Er was wel overlast door wortels, maar nauwelijks goede oplossingen. In 2007 veranderde de naam in GreenMax en werd het assortiment steeds meer gericht op duurzame materialen. In dat-



Het team van de GreenMax Group

‘Na dertig jaar voelen we ons soms nog steeds een scale-up omdat veel landen nu starten met wat Nederland al decennia geleden in gang zette’

zelfde jaar maakte het bedrijf de overstap naar gerecycled kunststof, een keuze die niet per se goedkoper was, maar wel principieel. ‘Als je in de groensector werkt, is het wel zo netjes om gebruikte kunststoffen te gebruiken in plaats van nieuwe, om te helpen onze afvalberg aan plastic om te zetten naar bruikbare plastics om het groen te helpen,’ legt Van Oss daar kort over uit. Met het eigen productiebedrijf GrePro doet het sinds 2015 aan eigen productontwikkeling en -vervaardiging.

Echte doorbraak: Apeldoorn

De echte doorbraak voor groeiplaatsinrichtingen kwam in 2008 met een pilot in Amersfoort. Een boom in het TreeParker-systeem groeide daar aantoonbaar beter dan de vrijstaande bomen in de berm. Dat leidde tot grotere projecten, waaronder een langs Kanaal Noord in Apeldoorn. ‘Dat project was een mijlpaal. Mede te danken aan de boombeheerders Anton Dekker en Lex Kipperman,’ zegt Van Oss. ‘Zij begrepen wat nodig was om bomen écht te laten wortelen in de stad. Zij krijgen in mijn ogen te weinig credits voor hun verdiensten als ambtenaren die hun nek uitstaken, want zij

zijn wat mij betreft ook enkelen van de grondleggers van hoe er vandaag de dag met groeiplaatsen in de stad wordt omgegaan.’

Van TreeParker tot Trudo Toren

Inmiddels biedt de GreenMax Group een breed assortiment aan systemen die zijn ontworpen om bomen langdurig gezond te laten groeien, ook in extreme omstandigheden, zoals op daktuinen, verkeerspleinen of smalle plantstroken. De lijst met gerealiseerde projecten en prijzen is indrukwekkend: van een bekend pretpark in Parijs tot ARTIS en Blijdorp, en van de Skypark-daktuinen in Luxemburg tot de verticale bossen op de Trudo Toren en Wonderwoods. Modulaire groeiplaatsconstructie TreeParker-systeem, in 2017 ontwikkeld op basis van alle opgedane kennis sinds 2004, was hierin een gamechanger. Sinds 2018 opereert TreeBuilders met TreeParker als een gespecialiseerde tak binnen GreenMax Group voor langer lopende of complexe projecten.

Door de overname van GreenGuard in 2022 groeide het productaanbod verder uit met natuurlijke producten voor bodemleven en bio-

diversiteit. In 2023 volgde de oprichting van de GreenMax Group.

Van Uden: ‘Onder deze paraplu werken GreenMax, TreeBuilders en GreenGuard als één kennisgedreven familie samen.’

Er volgde waardering: in 2023 ontving GreenMax de FD Gazellen Award, in 2024 zelfs de internationale variant. Het bedrijf werd ook nummer 1 bij het Oranje Handelsmissiefonds, geselecteerd uit driehonderd inzendingen. En het bedrijf geeft iets terug aan de branche: de twee succesvolle edities van het eigen kennisevent GreenEvent trokken honderden groenprofessionals. ‘Met GreenEvent willen we kennis delen, inspireren en gaat het niet om verkoop,’ zegt Van Oss. ‘Het is een dag waarop we mensen willen inspireren, ook met inzichten uit andere sectoren. Want we kunnen veel leren van hoe anderen tegen innovatie aankijken.’ Binnen het bedrijf is kennisoverdracht minstens zo belangrijk. ‘We investeren in jong talent, en tegelijkertijd dragen ervaren mensen die kennis actief over,’ vult Van Uden aan. ‘We hebben bovendien de GreenMax Academy opgericht om in regelmatige sessies intern en extern kennis te delen en over te dragen.’

Terugblik

Van Oss blikt met realisme terug op drie decennia ondernemerschap. ‘De groei is geleidelijk verlopen en in de ene periode een beetje sneller dan in de andere. Verder zijn er zoveel

belangrijke mijlpalen geweest, zoals onder andere de introductie van het TreeParker-systeem in 2017, de oprichting van TreeBuilders in 2018 en de verschillende handelsmissies, waaronder zelfs een paar met het koninklijk paar.' Toch ging het ondernemen voor Van Oss niet altijd vanzelf. 'De lastigste momenten zaten hem niet in het product of de markt, maar in mensen. Dat blijft het moeilijkst,' zegt hij. 'Iedereen werkt hard, heeft passie, maar soms past het niet. Ik heb moeten leren loslaten, maar ben altijd wel mezelf gebleven, want dat is voor mij als ondernemer belangrijker dan winst. Ik wil mezelf elke ochtend recht in de spiegel kunnen aankijken.' Wat hem het meest heeft geraakt in zijn carrière? 'De mensen met wie ik het mocht doen. De mensen die bevangen raken door het groen. Die het snappen en die erin zitten om iets toe te voegen. Dat is het mooiste.'

(Internationale) groei

Met de komst van Elco van Uden als managing director in 2023 is GreenMax in een nieuwe groeifase beland. 'De structuur van een middelgroot bedrijf vraagt iets anders dan die van een scale-up,' zegt Van Uden. 'We hebben een groeiplan neergelegd, doelen gesteld en onze organisatie daarop ingericht. Concreet betekent dat: investeringen in CRM-systemen, data-analyse, productontwikkeling en certificering.' Maar ook in mensen. Van Uden vervolgt: 'We hebben een hr-adviseur en een businesscontroller aangesteld, juist om vanuit zowel gevoel als data-inzicht te kunnen sturen. Daarnaast is er een duidelijke internationale strategie. GreenMax is inmiddels actief in meer dan 35 landen. Van Oss vult aan: 'Elk jaar kiezen we bewust twee of drie nieuwe landen om verder uit te rollen. Overal zie je dezelfde problemen: wortelopdruk, verdichting, gebrek aan groei ruimte. Nederland is al dertig jaar bezig, maar in veel andere landen is dit pas het begin.'

'Pionieren staat bij ons na dertig jaar nog steeds centraal,' zegt Van Uden. 'Niet omdat wij nog niet zo lang bezig zijn, maar omdat we

in veel landen nu pas beginnen met wat we hier dertig jaar geleden zijn gaan doen. Dat pioniersgevoel zijn we dus nooit kwijtgeraakt en is sterk verweven in ons DNA.' In die zin is het jubileum geen eindpunt, maar staan we nog maar aan het begin. Van Oss bevestigt dat gevoel. 'We zijn actief in ruim 35 landen, maar in verschillende daarvan staan we echt nog aan het begin. Daar is men pas net begonnen met nadenken over groeiplaatsinrichting of het voorkomen van wortelopdruk. De kennis die wij hier in Nederland in drie decennia hebben opgebouwd, zetten we nu wereldwijd in.'

Nederland wordt volgens Van Oss in veel landen gezien als innovatief op het gebied van stedelijk groen. Van Uden: 'Onze strategie richt zich dan ook op gecontroleerde internationale groei, waarbij we jaarlijks aan twee tot drie nieuwe landen meer actief aandacht geven. Dat doen we altijd met inleving in de lokale context en in samenwerking met lokale vertegenwoordigers. Want zij weten wat er speelt en kennen de markt, en wij brengen onze ervaring mee.'

Bedrijfscultuur

Wat GreenMax onderscheidt, is niet alleen het productaanbod, maar vooral de cultuur. Van Oss: 'We werken vanuit plezier, niet vanuit winstbejag. Niet dat winst maken niet hoeft, want als je winst maakt, heb je ook geld om te innoveren en impact te maken. Zonder winst sta je stil. Maar echt ondernemen is jezelf blijven, ervoor zorgen dat je iets nuttigs toevoegt en anderen daarin meeneemt.' Van Uden ziet hoe deze cultuur ook de nieuwe generatie aanspreekt: 'Groeï is bij ons geen doel op zich. Maar het geeft wel ruimte aan talent, want het zorgt ervoor dat mensen zich kunnen blijven ontwikkelen. Stilstand is geen optie als je goede mensen wilt aantrekken en behouden.' Daarom investeert GreenMax ook in interne ontwikkeltrajecten en coachingsoftware, met vier evaluatiemomenten per jaar. 'Zo houden we de organisatie wendbaar en kunnen we de mensen in onze organisatie laten uitblinken op de vlakken waarin zij het beste zijn.'

Circulariteit

Circulariteit is voor GreenMax de dagelijkse praktijk. Van Uden: 'Al onze producten zijn gemaakt van circulaire materialen, waarbij hergebruik centraal staat. Vanuit onze R&D zijn we continu op zoek naar nieuwe materialen en ontwikkelingen en testen we deze uitvoerig. Waar nodig, doen we dit samen met universiteiten en andere instituten, zoals Münster of TU Delft. Duurzaamheid en de meest rendabele oplossingen om bomen op gezonde wijze te ondersteunen en oud te laten worden, staan daarbij centraal. Dit toetsen we door gebruik te maken van software en in-house kennis voor het opstellen van onafhankelijke *life cycle analyses*'.

Missie en toekomst

Voor GreenMax is de missie na dertig jaar onveranderd: bomen gezond laten groeien, waar dan ook en in zo veel mogelijk landen en op een leuke manier. Van Uden komt terug op hun meerwaarde als kennispartner, met het oog op de vergrijzing in de sector en kennisuitstroom: 'Het mooiste is nog steeds: we werken aan iets wat er echt toe doet. We willen partner zijn voor gemeenten, ontwerpers, aannemers, dealers en hoveniers. En tegelijkertijd de brug slaan naar een nieuwe generatie groendenkers. Daar zit de kracht van ons; we bieden integrale, deskundige oplossingen die altijd zijn gericht op de lange termijn.'

In veel opzichten staat GreenMax er na dertig jaar sterker voor dan ooit. Met een breed productportfolio, internationale erkenning, een stevige organisatiestructuur en een jonge generatie die klaarstaat om het bedrijf de komende decennia verder te laten bloeien. Maar juist daardoor zien Van Oss en Van Uden bedrijfsgroei niet als een doel op zich, maar als een kans om impact te maken. Van Oss: 'Wat ik ons team altijd meegeef, is dat je alleen iets kunt opbouwen als je ergens in gelooft. Wij zijn begonnen met wortelgeleiding toen niemand daarvan had gehoord. Nu is het veelal een standaard onderdeel van stedelijk ontwerp. Maar er is nog zoveel te winnen. In Nederland, waar de meesten gelukkig al goed bezig zijn, valt nog wat te winnen, maar zeker in het buitenland.'

'Stilstand is geen optie als je goede mensen wilt aantrekken en behouden'

