

Uniek voor de sector: een elektrische roterende verreiker. Weijtmans:
"Wat niet standaard te koop is, laten we zelf bouwen"



Weijtmans: 'Ik zeg al jaren: schoenmaker, blijf bij je leest'

Boomrooierij Weijtmans blijft relevant door vakmanschap, consistentie en de juiste keuzes

In een tijd waarin bedrijven steeds groter en allrounder willen worden en projecten almaar complexer worden ingericht, bewijst Boomrooierij Weijtmans dat juist focus en specialisatie de sleutel kunnen zijn tot langdurige relevantie. 'Iedereen wil tegenwoordig alles doen, van lantaarnpalen plaatsen tot complete buitenruimtes onderhouden, maar boomrooien is een vak, geen sluitpost in een aanbesteding waar je ook nog even wat bomen meeneemt omdat het op papier handig uitkomt,' aldus eigenaar Kees Weijtmans.

Auteur: Karlijn Raats



Weijtmans: 'Wij hebben in de vorige crisis juist opgeschaald en zijn verdubbeld in mensen en materieel, omdat we bleven geloven in ons vak'

Bomen rooien lijkt misschien gewoon een onderdeel van groter werk, maar in werkelijkheid is het een echt specialisme. Je hebt er specialistische kennis, zwaar materieel en ervaring in complexe omgevingen voor nodig, waardoor maar weinig bedrijven het echt veilig kunnen. Tegelijk stoppen opdrachtgevers dit werk via geïntegreerde aanbestedingen steeds vaker in grote totaalcontracten, waardoor het lijkt alsof het 'er gewoon bij hoort', terwijl het vak zelf juist heel specialistisch blijft.

Het ontstaan van het specialisme

De basis voor die nichepositie werd al decennia geleden gelegd, toen het werkveld langzaam verschoof van traditionele bosbouw naar specialistische stedelijke boomzorg. Weijtmans vertelt: 'Mijn opa kocht in 1959 zijn eerste nieuwe tractor en toen zaten we nog midden in de bosbouw, maar in de jaren zestig zag je al dat

het werk steeds meer richting de stad ging en dat vroeg gewoon om een andere manier van denken.'

Hoewel de markt sindsdien ingrijpend is veranderd, blijft de overtuiging om relevant te blijven door specialisatie overeind. Weijtmans vervolgt: 'Vroeger werkte je één-op-één met klanten, bouwde je relaties op en draaide alles om kwaliteit, terwijl je nu te maken hebt met EMVI-aanbestedingen waar alles van gevel tot gevel in één pakket zit en dat schuurt gewoon met hoe wij naar ons vak kijken.' Juist die ontwikkeling maakt het volgens Weijtmans lastig om als specialist zichtbaar en onderscheidend te blijven in een nichemarkt. 'Dan moet je ineens ook grasmaaien, straatkolken plaatsen en bomen planten, terwijl ik denk: 'Dit is niet mijn vak en daarin wil ik ook andere bedrijven niet in hun vaarwater zitten.'

Samenwerken om scherp te blijven

Toch betekent relevant blijven in een niche-markt niet dat je alles alleen moet doen, integendeel: samenwerking blijkt juist een krachtig middel om focus te behouden. 'Mijn vader zag al vroeg dat je jezelf moest onderscheiden en dat je beter met elkaar kon samenwerken dan elkaar kapot concurreren, en hij was gewoon een betere vakman dan de gemiddelde boomrooier, dus dan ga je vanzelf nadenken over hoe je dat verder uitbouwt. Naast met partijen als Vebego en Van Wijlen werken we met Idverde, De Jong Zuurmond en Boom-Element, omdat je dan samen een project kunt draaien zonder dat je je eigen specialisme hoeft los te laten,' legt Weijtmans uit. 'Je moet alleen wel samenwerken met partijen die hetzelfde DNA hebben, want als dat niet klopt, ga je vanzelf concessies doen en dan ben je je eigen kracht kwijt.'

Vooruitdenken als overlevingsstrategie

Het meer dan honderdjarige bestaan van het bedrijf laat zien dat relevant blijven in een nichemarkt vraagt om vooruitdenken en durven handelen. Weijtmans heeft met investeren tegen de stroom in altijd laten zien uit bijzonder hout gesneden te zijn. Zelf vindt hij zijn type ondernemerschap vanzelfsprekend. 'Als er minder werk is, moet je niet op de rem trappen, maar juist investeren in mensen en materieel, want anders ben je te laat als de markt weer

'Toen er nog boomchirurgen aan het werk waren, hadden wij al zeven ETW-gecertificeerde mensen'



Stigas-038: De elektrische mobiele kraan draait makkelijk een volle productiedag zonder opladen

aantrekt. Die mentaliteit heeft het bedrijf vaker geholpen om zich te onderscheiden en zijn nichepositie te versterken. 'Wij hebben in de vorige crisis juist opgeschaald en zijn verdubbeld in mensen en materieel, omdat we bleven geloven in ons vak en niet meedingen in de angst van de markt.'

Volgens Weijtmans zit de echte kracht van relevant blijven in een nichemarkt ook in het blijven ontwikkelen van vakmanschap. 'Toen boomchirurgen nog aan het werk waren met cement en lapmiddelen, hadden wij al zeven ETW-gecertificeerde mensen rondlopen en liepen we gewoon jaren voor op de rest.' Innovatie speelt daarbij een belangrijke rol, maar altijd in dienst van het specialisme en niet andersom. 'Met telescoopkranen en nieuwe machines kun je beter en veiliger werken, maar het moet je vak versterken en niet vervangen, want uiteindelijk blijft het mensenwerk.'

Hoewel het bedrijf zich bewust in een niche begeeft, is de schaal waarop wordt gewerkt

allesbehalve klein. 'We rooien zo'n 40.000 bomen per jaar en dat kun je alleen volhouden als je processen strak zijn ingericht en je precies weet waar je goed in bent en kansen ziet zonder je kern los te laten, want anders groei je scheef of raak je juist je positie kwijt.'

Duurzaamheid als kans

De rol van duurzaamheid in het versterken van een nichepositie ziet Weijtmans als kans - getuige de volle investering in elektrificering -, maar ook als complex. 'Ik hoop dat hout een veel grotere rol gaat spelen als grondstof en niet alleen als transitiebrandstof, maar eerlijk is eerlijk: veel zit nog op labschaal en dat gaat soms te langzaam.' Die kritische houding helpt het bedrijf om niet blind achter trends aan te lopen en zo zijn nichepositie te beschermen. 'Ik volg waterstof ook, maar het is nu gewoon onbetaalbaar, dus je moet niet doen alsof dat morgen de oplossing is voor alles.'

Toekomst

De toekomst van relevant blijven door

Boomrooierij Weijtmans ligt volgens Weijtmans dan ook niet in verbreden, maar in verdiepen. 'Er blijft altijd werk voor echte vakmensen, maar je moet wel durven kiezen en je niet laten verleiden om alles maar te doen omdat het toevallig gevraagd wordt. Relevant blijven in een nichemarkt is dus geen kwestie van omvang, maar van consistentie, vakmanschap en duidelijke keuzes. Je hoeft niet de grootste te zijn om het verschil te maken, als je maar elke dag bewijst dat je precies weet waar je wel en vooral waar je niet van bent.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!