



'De kracht zit in het brede pakket aan diensten'

Twee generaties aan het roer van groenbedrijf Ter Riele

Binnenlopen bij Ter Riele in het Gelderse Klarenbeek voelt een beetje als thuiskomen. De bungalow waarin het bedrijf huist, een keurig aangelegde tuin en dito kabbelende vijver voor de deur stralen een huiselijke gemoedelijkheid uit.

Auteur: Kelly Kuenen

Ooit huide op deze plek een varkensbedrijf, waar één overgebleven varkensstal, nu in gebruik als werkplaats, nog van getuigt. 'Drie van de oude stallen zijn gesloopt. Dit najaar starten we met de bouw van een grote hal', vertelt eigenaar Tonnie

ter Riele bij binnenkomst. Het team van Ter Riele heeft zich goed voorbereid op de komst van Stad+Groen. Aan tafel schuiven naast de eigenaar ook diens zoon Wouter ter Riele en medewerker Sam Buitenbuis aan.

Familiebedrijf

Dat gemoedelijke klinkt ook door als de mannen vertellen over het ontstaan van het bedrijf, de activiteiten en de bedrijfscultuur. Net als veel groenbedrijven is Ter Riele BV een echt familiebe-



7 min. leestijd

drijf. Naast Tonnie en zijn vrouw Jozé werken ook zonen Wouter en Eelco mee. Het begon allemaal in 1987, toen Tonnie en Jozé ter Riele een hoveniersbedrijf startten en Tonnie later bij het groeien van het aantal opdrachten zijn parttimebaan bij de gemeente Voorst opzegde. Tonnie: 'Begin jaren 90 steeg de vraag naar bedrijven die grotere onderhoudsprojecten konden realiseren en passeerden steeds meer groenvoorzieningsprojecten de revue. Het aannemen van een medewerker – afkomstig van een collega-bedrijf – was het startsein voor de groei van het bedrijf. Zo'n tien jaar na de oprichting werd officieel een aparte groenvoorzieningstak opgericht.'

Op 6 hectare wordt *Taxus baccata* gekweekt, voor hoveniers, groenvoorzieners en particulieren

ACHTERGROND

Boomverzorging en kwekerij

Sam (bedrijfsbureau en advies): 'Boomverzorging deden we al langer, onder de noemer van groenvoorziening, in particuliere tuinen en voor provincies, waarvoor we bomen langs wegen snoeden. Hierbij werden steeds grotere boomverzorgingsprojecten gerealiseerd. Zo'n vijftien jaar geleden paktten we deze tak op grotere schaal op en sindsdien werken we ook voor veel gemeenten en andere overheidsinstellingen. Voorheen huurden we ETW'ers in; nu hebben we een groep specialisten in eigen dienst.'

Ter Riele is een ietwat vreemde eend in de bijt. Dat groenvoorzieners ook een tak voor boomverzorging of hovenierswerk hebben, is niet vreemd. Iets zeldzamer is dat dit bedrijf ondanks zijn bescheiden omvang ook nog kleinschalige civiele werken doet (denk onder meer aan de aanleg van beschoeiing, parkeerterreinen en pleinen) en een kwekerijtak heeft, ooit ontstaan als vulling voor de magere wintermaanden van het hoveniersbedrijf. Op 6 hectare wordt *Taxus baccata* in maten van 100 tot 250 centimeter gekweekt. Die wordt aangeplant in de eigen groenprojecten en geleverd aan groothandel, collega-bedrijven en particulieren.

Je kunt wel stellen dat er in een betrekkelijk korte periode van dertig jaar een aardige groei is doorgegaan. Inmiddels zijn er zo'n zestig mensen in vaste dienst en wordt er inclusief losse krachten gewerkt met 100 à 120 man. In de groenvoorzie-

'We willen niet stilstaan, maar het moet wel overzichtelijk blijven'



Tonnie en Jozé ter Riele

ningstak werken er ruim 70, in de boomverzorging 20. Met name de laatste jaren vertoonden flinke groei, aldus Tonnie. 'In een paar jaar hebben we een groei van 25 procent doorgemaakt. Het werk voor particulieren, overheden, bedrijven en instellingen trekt na de crisis weer aan.'

Openbaar groen

Met die toename van klussen is het elk jaar weer een uitdaging om aan de gewenste kwaliteitsniveaus te voldoen, met name in de zomermaanden. Naast aanleg verzorgt het bedrijf ook onderhoud van groen, en het onkruid groeit deze zomer als kool. In deze periode rijdt de nieuwste aanwinst, een Multihog CX55-werktuigdrager met Heatweed Sensor 2.0, zestien uur per dag rond voor onkruidbestrijding op verhardingen. Dat gebeurt met vaste medewerkers die in ploegendiensten werken. Deze inzet wordt aangevuld met branders, hete lucht en borstels van merken als Hoaf en Weedcontrol, die al voor het ingaan van het verbod op chemie ingezet werden voor opdrachtgevers als Vitens en de gemeenten Lochem en Zutphen.

Op niveau houden

In de aanloop naar een verbod in 2016 ontstond

ook de wens om nog een machine aan te schaffen, waarbij de keus viel op de Multihog in combinatie met een Heatweed-opbouw. 'Dat de heatwaterunit zo veel uren draait, is om de investering rendabel te laten zijn, maar ook omdat de onkruiddruk enorm is. Bij de meeste van onze opdrachtgevers werken wij op beeldniveau, veelal niveau B. Dan moet je al goed je best doen. Deze zomer groeit het onkruid enorm hard; veel gemeenten doen

**'Bij de meeste van onze
opdrachtgevers geldt
beeldniveau B. Dan moet je
al goed je best doen'**

een beroep op groenvoorzieningsbedrijven om het beheerareaal op het gewenste niveau te houden. Wij zien bij veel opdrachtgevers een tendens om kortdurende onkruidbestrijdingscontracten in de markt te zetten, terwijl langdurige contracten voor alle partijen interessanter zouden zijn.'

Heet water

Als we aankomen op een nabijgelegen landgoed waarvoor het bedrijf de aanleg verzorgde en het onderhoud uitvoert, demonstreert vaste bestuurder Gert-Jan de heatwaterunit. Het landgoed fungeert voor de gelegenheid als decor. Meestal wordt de machine ingezet op verharding en in mindere mate, zoals hier, op halfverharding, maar de werking van de sensor-gestuurde Heatweed is ook op de kiezels goed te zien. Voor de aanschaf van de machine werden pilots gedraaid met meerdere werktuigdragers en aanbouwen. Het bedrijf is goed te spreken over de compactheid en wendbaarheid van deze combinatie, maar ook over de duurzaamheid. Dit met het oog op de behaalde trede 5 van de CO2-prestatieladder, twee jaar geleden. De Multihog heeft een laag brandstofgebruik en de Heatweed gebruikt door zijn sensorgestuurde waterafgifte minder water en indirect minder



Tuinonderhoud



brandstof.

Normaliter wordt de machine niet ingezet op deze locatie, maar het bedrijf ziet dat er wel steeds meer vraag is naar dergelijke machines op particulier terrein. Wouter ter Riele: 'De Multihog-Heatweed-combinatie zetten we bijvoorbeeld ook steeds vaker in op parkeer- en bedrijfsterreinen in gemeentes waar we het onderhoud verzorgen.' Dat het bedrijf meerdere takken heeft, vinden de heren sowieso een kracht van het bedrijf. Expertise en materieel uit de ene tak kan ingezet worden in de andere. Wouter ter Riele: 'Met ons uitgebreide machinepark hebben we een voordeel in wat we kunnen bieden. Maar ook qua beschikbaarheid van de machines hebben we een voorsprong, vooral in de hovenierstak. Mensen willen steeds vaker dat we morgen komen opdruiven als ze vandaag bellen.'

Aanbestedingen

In de regio waar het bedrijf opereert, Gelderland,

Flevoland en Overijssel, met af en toe een 'uitschietter' daarbuiten, krijgt het bij aanbestedingen van groenaanleg en -onderhoud vaak te maken met grote landelijke spelers, die speciaal mensen in dienst hebben voor het schrijven van bestekteksten.

Iedere aanbesteding is weer een uitdaging, waarbij het EMVI-aspect regelmatig een grote rol vervult, vertellen de mannen. De ene keer ligt de focus op duurzaamheid, de andere keer op PSO; dat is continu schakelen. Een van de manieren waarop het bedrijf zijn marktpositie versterkt, is door het voeren van certificeringen, onder meer voor de PSO-prestatieladder niveau 3, Erbo (erkenningregeling bosaannemers) en Groenkeur. Volgens Tonnie zijn deze onmisbaar om uitgenodigd te worden voor aanbestedingen, maar zorgen ze tevens voor duidelijkheid en structuur binnen de organisatie. 'We zijn ook zeer actief op de onderhandse markt, waarbij we relatief veel projecten aannemen.

Hierbij spelen eerdere ervaringen een grote rol. Maar ook openbare contracten worden binnengehaald. We zitten nu in het tweede jaar van een achtjarig contract met Liander, dat we mede gewonnen hebben met een plan op een openbare inschrijving. Gedurende acht jaar mogen we het terreinonderhoud doen rond zo'n 12.000 elektriciteitskastjes in de regio. Het kán dus wel, als kleinere speler zo'n aanbesteding winnen.'

Groei

Echt groot groeien is overigens geen direct streven. Tonnie: 'We willen niet stilstaan, maar het moet wel overzichtelijk blijven. Dat compacte heeft ook zijn voordelen. Zo hadden we een goede kracht, die naar een collega-bedrijf ging omdat hij bij ons niet door kon groeien. Inmiddels is hij terug en geeft hij aan juist dat compacte van ons bedrijf toch wel fijn te vinden.' Bovendien, zo vinden de mannen, moet je met veel takken binnen het bedrijf wel kunnen garanderen dat je de juiste mensen kunt inzetten.



Sam Buitenhuis en Wouter ter Riele (r)

En het aantrekken van vakbekwaam personeel is lastig, vooral als het om jonge krachten gaat. Het is iets waar meer bedrijven tegenaan lopen, mede doordat steeds minder jongeren kiezen voor een baan in het groen. Ter Riele ziet kansen in het vroeg binden van jongeren. Sam Buitenhuis: 'Tijdens de crisis hadden we een relatief grote groep leerlingen. Daar plukken we nu de vruchten van. Door mensen op te leiden, houd je ze langer vast, merken we. Zo zijn praktisch alle hoveniers die als leerling hier begonnen zijn, nog steeds bij ons aan het werk.'

Leerbedrijf

Ter Riele heeft vrijwel doorlopend leerlingen en werkt met medewerkers met een Wajong en wsw-indicatie. Ooit was hun aandeel 30 procent, maar door de snelle groei van het bedrijf is dat nu 20 procent. Wouter: 'Juist omdat we handelen als een familiebedrijf, voelen medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt zich hier thuis. Ik denk

dat ze in een grotere organisatie sneller het overzicht kwijtraken en daardoor minder goed aarden. Niet alleen wordt de inzet van deze mensen als eis opgenomen in aanbestedingen, wij vinden het ook leuk om mensen op te leiden en te begeleiden. Zo begon er hier ooit een jongen die moeite had om dingen te onthouden; we moesten alles tot wel vijf keer toe uitleggen. Inmiddels gaat hij zelfstandig op pad. Het is mooi om te zien dat je dit soort resultaten kunt bereiken.'

Vooral in de groenvoorzieningstak is het aandeel wsw- en Wajong-medewerkers groot, omdat daar veel handelingen moeten worden verricht die regelmatig en in dezelfde vorm terugkomen. 'Het helpt onze wsw- en Wajong-medewerkers als er structuur is en ze zich op één ding kunnen richten. Sommigen maaien al vijf à zes jaar hetzelfde project, vinden dat leuk om te doen en gedijen daar erg goed bij.'

ACHTERGROND

'We hebben een achtjarig contract met Liander gewonnen met een plan dat we zelf geschreven hebben. Het kán dus wel, als kleinere speler'

De toekomst

Wouter Ter Riele (30) is op dit moment nog bedrijfsleider van de hovenierstak, maar richt zich ook steeds meer op de groenvoorziening en zal uiteindelijk samen met broer Eelco ter Riele de taken als bedrijfsleider van Tonnie overnemen. Zoon Eelco (26), die in deeltijd een studie bedrijfs-economie volgt, zal tevens de verantwoordelijkheid voor de financiële administratie van moeder Jozé overnemen.

Echt een andere stijl van leidinggeven denkt Wouter niet te hebben. 'Mijn vader is heel goed in het signaleren van kansen; daarmee is het bedrijf groot geworden. Ik denk dat ik dit ook in me heb. Vergeet niet dat mijn broer en ik al geruime tijd in het bedrijf werken. Dingen waarvan wij dachten dat het beter of anders kon, zijn besproken en eventueel gewijzigd. Zo wordt veel werk op kantoor nu digitaal gedaan. Het is niet zo dat het er ineens heel anders aan toe gaat als wij het bedrijf overnemen.'

In zekere zin zit het bedrijf al enige tijd in een transitie naar overname, zij het een geleidelijke. Tonnie (58) lijkt voorlopig niet van plan het stokje definitief over te dragen. 'Ik probeer het wat rustiger aan te doen, maar tot nu toe wil dat niet echt lukken.' Als de redacteur van Stad+Groen tegen half vijf aanstalten maakt om het pand te verlaten, maakt hij zich op om weer aan de slag te gaan. Want nee, met werkweken die in de zomer oplopen tot zo'n zestig uur zit deze werkdag er nog niet op, vertellen de heren. 'Eerst nog een paar verloren uren inhalen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6933