

Scheurgras is niet verdwenen en neutronenkorrels ook niet. Alleen heet het anders en komt het nu neer op een gebrek aan vakmanschap en passie voor het vak



Scheurgras

Er is een oorlog gaande, daarbuiten, meldde een hovenier mij een paar dagen geleden. 'En de hoveniers staan gelukkig op winst', zo mocht ik zijn betoog afmaken. 'Ik zie dat al mijn collega's', zo vervolgt deze hovenier, 'tot over hun oren in het werk zitten en het bijna niet afkrijgen. Voor de hoveniers in kwestie is dat natuurlijk fantastisch, maar voor de sector als geheel heeft dit ook wel een gevaar in zich. Het wordt allemaal soms te makkelijk. Je ziet dat zelfs prutsers en broddelaars zonder enige kennis van het vak een hoveniersbedrijf beginnen en – jammer, maar helaas – heel veel werk op hun bordje krijgen. Ken je dat oude filmpje van Koot en Bie nog (*'Ik zie het al, scheurgras'*), waarin beide heren in de rol van Jacobse en Van Es als hoveniers op klantbezoek gaan? Google het anders maar eens. De oplossing voor dat 'scheurgras' is even simpel als frauduleus: 'neutronenkorrels', in combinatie met een dikke rekening. Nou, geloof mij maar: scheurgras is niet verdwenen en neutronenkorrels ook niet. Alleen heet het tegenwoordig anders en komt het meestal neer op een gebrek aan vakmanschap en passie voor het vak bij de zwakke broeders van de hovenierswereld. Ik kom regelmatig op klussen die door mijn collega's zijn uitgevoerd. Dan heb ik weleens last van plaatsvervangende schaamte en vind ik het jammer dat de titel hovenier niet beschermd is.'

Het wordt allemaal erg makkelijk. Ook prutsers en broddelaars krijgen veel werk op hun bordje

De vraag is natuurlijk: wat kan de sector daartegen doen? Dat is lastig, vooral ook omdat een deel van deze problemen direct terug te voeren is op de consument. 'Als iets te mooi of te goedkoop is om waar te zijn, is het dat vaak ook. De factuur van een goede hovenier hoeft niet per

se laag te zijn. Als vakman mag je wat verdienen – nee, moet je wat verdienen om jouw vakmanschap op peil te houden en te zorgen dat je mee kunt in de markt.' Hoveniers zitten wat dat betreft nogal gauw in de slachtofferrol. Dat begint al als een hovenier een gratis ontwerp maakt voor een tuin. Iedereen weet het: 'gratis' leidt altijd tot verspillen. En als de eerste hovenier een gratis ontwerp maakt, kan ik net zo goed nog een tweede hovenier vragen, denkt de klant. Dat is altijd makkelijk. Laat ik op deze pagina niet te negatief zijn. Het is natuurlijk ronduit fantastisch dat groen weer zo in the spotlights staat. Ik weet niet of u het succes van de actie van Intratuin: 'Een plant voor een tegel' heeft meegerekend, maar dat is slechts een van de zaken die bewijzen dat groen meer in de aandacht staat. Jammer genoeg zijn al die klanten niet meteen ook klanten voor de Nederlandse hoveniers, maar als we met zijn allen beloven geen scheurgras meer te leveren, kan dat alleen maar een kwestie van tijd zijn. Je ziet nu al een duidelijke trend dat de moderne, vaak hoog opgeleide consument met zijn handen eigenlijk niks meer kan. Een handvol bloemenzaadjes in de grond proppen lukt nog net, maar als er serieus met de handen gewapperd moet worden, wordt er een vakman bij gehaald.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/29266/de-makita-accu---bewezen-techniek