



TuinKeur
hét keurmerk
voor hoveniers!

[Meer info](#)



Jelle Westra

Bedrijfsresultaat heeft direct te maken met kwaliteit en andersom

Een mooie reactie onlangs via LinkedIn: 'Ik dacht dat Tuinkeur zich bezighield met kwaliteit en niet met het verbeteren van het bedrijfsresultaat.'

Tja, dat is zeker waar. De reactie daarop van Jelle Westra, directeur van Tuinkeur: 'Als we topkwaliteit willen leveren als ondernemers maar we vragen niet de juiste vergoeding, dan gaat dat ten koste van onze kwaliteit. Met een goed rendement kun je te allen tijde kwaliteit leveren. Er is dan immers geld voor goed personeel, goede machines enzovoort.' Hieronder Westra's uitleg.

Auteur: Jelle Westra

Daarom zijn we als Tuinkeur niet alleen bezig consumenten enthousiast te maken en te kiezen voor een Tuinkeur-hovenier. We houden ons ook voortdurend bezig met de groei en ontwikkeling van onze ondernemende leden. Een groot deel van hen is lid omdat ze verder willen groeien. Niet in omzet, maar als ondernemer – persoonlijke groei – en omdat ze hun onderneming willen uitbouwen tot een gezond en rendabel bedrijf. Het betekent veel voor onze leden dat ze voortdurend kunnen sparren over hun rol als ondernemer binnen hun eigen bedrijf.

Tarieven en inzet

De recente staking bij KLM maakt het weer eens duidelijk. Het personeel waar het om draait, krijgt slecht betaald. De topman van hetzelfde bedrijf moet door onze overheid worden gemaand geen bonus van ettelijke miljoenen te incasseren.

Over onze branche en onze hoveniers valt veel positiefs te zeggen. Er worden mooie tuinen gemaakt, de openbare ruimte wordt steeds groener en we zorgen voor een positief leefklimaat. Groen is niet weg te denken als het

om ons welzijn gaat. Daarom blijft het bijzonder dat de waardering en beloning voor onze sleutelrol achterblijven. Dat een factuur van de garage tot veel minder klagen en ophef leidt dan die van een hovenier. Dat consumenten de aanschaf van de dure nieuwe badkamer of keuken eerder overwegen en dat geld makkelijker uitgeven dan aan een mooie tuin. Dat een van onze hovenier als commentaar krijgt: 'Je durft wel veel geld te vragen voor een tuinman.' De tuin is de sluitpost van de begroting; dat is een feit. Als we ons nu eens concentreren op de feiten die we kunnen veranderen, zou dat niet



3 min. leestijd

ACTUEEL



Marco Booi van Booij Hoveniers
te Baambrugge



Marten Aapkes
van Aapkes Hoveniers



Team Kuiper Roden

Marco Booi van Booij Hoveniers te Baambrugge

'We zijn al een aantal jaren aangesloten bij Tuinkeur. Toen ik eens een workshop van Tuinkeur bezocht, liet Jelle aan de hand van een aantal cijfers zien wat er gemiddeld aan uren werd gefactureerd in de branche. Dat was nogal confronterend, weet ik nog. Ik wilde met ons bedrijf een stap voorwaarts maken, maar wist niet precies hoe. Harder werken was in ieder geval niet de oplossing... Inmiddels zijn we alweer wat jaren verder. Dat we destijds hulp hebben ingeroepen, heeft ons heel wat gebracht. En het brengt ons nog steeds veel. Ik noem Tuinkeur altijd "de huisarts": als je ergens mee zit, neem je contact op. De lijnen zijn kort en het team weet van wanten.'

Marten Aapkes van Aapkes Hoveniers te Winschoten

'Het valt niet mee om tijdig in te zien dat je als ondernemer hulp nodig hebt om verder te komen. Je meent vaak dat je het allemaal wel weet en dat je het goed doet. De no-nonsensementaliteit van Tuinkeur past bij mij en ons bedrijf. We hebben mooie stappen gezet. Als iemand je een spiegel voorhoudt en vervolgens met tips en handvatten komt, wil je wel aan de slag. Het is wel doorzetten. Afleren is nu eenmaal een stuk lastiger dan aanleren, maar we komen er wel. Openstaan voor verbeteringen en kritische feedback zijn belangrijke onderdelen van groeien als ondernemer. En eerlijk gezegd geeft het ook een kick om zo te werken!'

Hoveniersbedrijf Kuiper te Roden

'Door de jaren heen hebben we een mooi bedrijf opgebouwd. Maar het gevoel dat er meer mogelijk moest zijn, was voor ons aanleiding om eens met Tuinkeur te bellen. Slim werken in plaats van hard werken, dat sprak ons wel aan. We zijn inmiddels ruim twee jaar verder en we zien de resultaten van die andere aanpak. Hierdoor krijg je als ondernemer vanzelf de motivatie om door te zetten. Veranderen is doorzetten. En doorzetten is iets waar we als ondernemers goed in zijn.'

Focus op de vraag: welke omzet halen we binnen en tegen welke voorwaarden?

een grote stap voorwaarts zijn? In plaats van klagen over personeelstekort of duur materiaal onze aandacht richten op de interne organisatie, en dan vooral op onze verdien capaciteit. Dat zijn feiten die we kunnen aanpakken en veranderen.

Tijdens het sparren met onze klanten gaat het veel over geld. Te vaak over kosten, want die

kunnen we niet of nauwelijks beïnvloeden. De omzetkant veel leuker; hier kun je iets aan doen. Richt je aandacht op de brutowinst in plaats van de kosten. Focus op de vraag: welke omzet halen we binnen en tegen welke voorwaarden? Onze ondernemers zijn doeners. We moeten dus samen aan de slag om de rentabiliteit van je bedrijf aan te pakken; dat is een proces naar een gezonde toekomst.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!