

Zzp-hoveniers zijn mensen die de zekerheid van een vaste baan hebben opgegeven om hun droom om eigen baas te zijn na te jagen



Zelfstandige zonder poen

Interessante discussie op de sociale kanalen en website van De Hovenier. Met daarin stevige vragen: 'Zijn zzp-hoveniers wel echte hoveniers?' en 'Kunnen al die duizenden relatief jonge hoveniersbedrijven wel de kost verdienen en tegelijk kwalitatief hoogstaand werk leveren?' Ook hiervoor geldt: de vraag stellen is haar beantwoorden. Het antwoord moet natuurlijk veel genuanceerder zijn dan de vraag. Behalve dan het antwoord op de eerste vraag, want zzp-hoveniers zijn wel degelijk echte hoveniers. Wat kleiner en misschien wat minder gespecialiseerd, maar zeker niet per se minder. Op de website van De Hovenier maakte iemand de terechte opmerking: 'Zzp-hoveniers zijn mensen die de zekerheid van een vaste baan hebben opgegeven om hun droom om eigen baas te zijn na te jagen.' Alleen al voor dat lef moet je respect hebben, want het kan natuurlijk ook misgaan.

Op het moment groeien de hoveniersbomen nog tot in de hemel, maar er komt weer een tijd dat het minder wordt en het werk minder makkelijk is op te halen

Op het moment groeien de hoveniersbomen nog tot in de hemel, maar er komt weer een tijd dat het minder wordt en het werk wat minder makkelijk is op te halen. Momenteel lijken ongeveer alle hoveniersbedrijven aardig de kost te kunnen verdienen. Zelfs bedrijven – want die zijn er natuurlijk ook – die maar amper het predicaat hoveniersbedrijf

verdienen. Het is dus onvermijdelijk dat er cowboys op de markt komen die snel een graantje mee willen pikken. Ik hoor dat met name de serieuze zzp'ers last van dit soort bedrijven hebben. De grotere bedrijven zitten sowieso in een andere prijsrange en zullen de hete adem van knutselaars die veel beloven en weinig doen niet zo snel voelen.

Een beetje rondvragen leert dat de meeste hoveniers hun klanten verwerven op dezelfde manier als twintig jaar geleden. Natuurlijk, internet is belangrijk en makkelijk als je een pallet tegels op het tuinpad gedeponeerd wilt hebben. Maar als er vakmanschap nodig is, vertrouwen we terecht vaker op de mening van een buurman dan op een online referentie waarvan iedereen vermoedt dat die uit de koker van een robot komt. Een uitzondering daarop zijn de bijzondere klussen. Een voorbeeld daarvan is het kappen van grote bomen onder moeilijke omstandigheden of het leggen van dure tegels. Alle klussen die met één Google-zoekopdracht te vinden zijn, gaan steeds vaker naar hoveniers die geloven en investeren in online aanwezigheid. Is de consument echter op zoek naar breder vakmanschap, dan lijkt ouderwetse mond-tot-mondreclame het te winnen.

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



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/33731/zelfstandige-zonder-poen