



Kees van Ginkel

Mocking vergroot team naar achttien hoveniers na overname

Overname binnen Dutch Quality Gardens: Mocking neemt Van Ginkel over

Kees van Ginkel en zijn vrouw Helen runden samen hoveniersbedrijf Van Ginkel Tuinspecialisten in De Bilt. Toen Helen ziek werd, besloot Kees het bedrijf elders onder te brengen. Mocking Hoveniers in Cothen was een logische en vertrouwde keuze.

Auteur: Marion de Graaff

Eind december 2024 kreeg Rob Mocking de vraag van Kees van Ginkel of hij zijn bedrijf wilde overnemen. Van Ginkel en Mocking kenden elkaar goed. Hun bedrijven lagen bij elkaar in de buurt en ze waren allebei aangesloten bij Dutch Quality Gardens. 'Als er vergaderingen, studiedagen of andere bijeenkomsten van DQG waren, dan reden we daar samen naartoe,' zegt Mocking. Hij vervolgt: 'Leden van Dutch Quality Gardens zijn op alle vlakken goed bekend met elkaar. Zowel op sociaal gebied – we zijn heel goede en gezellige collega's – maar zeker ook delen we geregeld vragen en antwoorden over onze bedrijfsvoeringen met elkaar.'

Overeenkomsten en verschillen

'Kees en ik hebben uitgebreid over de overname gesproken, de cijfers bekeken en allerlei andere zaken doorgenomen,' vertelt Mocking. 'Het is een heel proces, maar het vertrouwen was er en dat gold zowel voor Kees als voor mij. We wisten wat we aan elkaar hadden en hoe we werkten. We leenden wel eens personeel aan elkaar uit, hadden dezelfde bedrijfsstructuur, delen een gezamenlijke visie en natuurlijk de passie voor ons vak. Ook het lidmaatschap van branchevereniging VHG, het werken met InfoGroen, die ons overigens ondersteunde met het in elkaar schuiven van de administratie, zijn overeenkomsten.'

Voor Kees en Helen was het heel belangrijk dat hun medewerkers in een vertrouwde omgeving terecht zouden komen. 'Dat is heel goed gelukt en geeft mij een goed gevoel,' zegt Van Ginkel. Of er ook verschillen waren? 'Zeker wel,' zegt Mocking. 'Bij Van Ginkel factureerden ze op uurbasis en daarom hielden ze minutieus bij hoelang ze bij een klant aan het werk waren. De verhouding aanleg en onderhoud was zo'n beetje 20/80. Bij Mocking zijn we meer van

de dagen en halve dagen en is de verdeling aanleg en onderhoud 50/50. We werken ook wat meer met contracten en op basis van abonnementen. Ik denk dat we in de loop van de tijd gaan kijken of we de klanten van Van Ginkel daarvoor kunnen interesseren. Maar alles op z'n tijd, hoor. We doen het rustig aan; het reguliere werk gaat immers ook door.'

Kop koffie

Mocking groeide door de overname van twaalf naar achttien medewerkers. 'We beginnen de dag hier altijd samen met een kop koffie,' zegt hij. 'Dat betekent voor de jongens uit De Bilt soms dat ze hierheen rijden, koffie drinken en daarna teruggaan naar De Bilt om daar bij een klant aan het werk te gaan. Niet super praktisch misschien, maar wel heel belangrijk om elkaar te leren kennen. Dat verloopt vooralsnog soepel. We zijn allemaal buitenmensen die klaarstaan voor onze klanten. We zitten op dezelfde golflengte. Het is ook wel verfrissend, moet ik zeggen. We wisselen bijvoorbeeld ook dingen uit: hoe doen jullie dit, heb je hier of daar nog tips voor, et cetera. De kunst is om open te staan voor elkaar.'

'We zitten op dezelfde golflengte'

De agenda's van beide bedrijven waren in de eerste maanden van 2025 volgeboekt. Vandaar dat de mannen van Van Ginkel en de Mocking-mannen in die periode ieder hun eigen opdrachtgevers bedienden. 'Nu komt er langzamerhand ruimte om andere combi-

naties te maken en daar zijn we ook wel aan toe,' zegt Mocking. 'We zijn aan elkaar gewend en het werk loopt goed door. Kees blijft als zzp'er betrokken. Dat geeft hem de ruimte om voor ons werken, maar ook om zelf nog tuinontwerpen te maken. We gaan zien hoe dat vorm krijgt; hopelijk ontstaat er straks een win-winsituatie. Het is belangrijk dat hij de tijd heeft om de zakelijke kant te regelen en te verwerken wat er is gebeurd.'

Krappe arbeidsmarkt

Mocking is nu nog erg druk met regelingen: 'Vooral de planning vergt meer aandacht nu we met een groter team zijn. Het is de bedoeling om iemand structureel wat meer tijd op kantoor te hebben.'

Hij weet ook dat overnames in de sector een hot item zijn. 'Aan de ene kant zijn er hoveniers van een zekere leeftijd die geen opvolger hebben en hun bedrijf ergens willen onderbrengen,' zegt hij. 'Aan de andere kant hebben we te maken met een krappe arbeidsmarkt. Dat betekent dat veel hoveniers op zoek zijn naar geschoold personeel. Een overname is dus ook een manier om er medewerkers bij te krijgen. In ons geval vond de overname plaats om een droevige reden, helaas. Ik had nooit de ambitie om te groeien, maar toch heb ik hier nu achttien volwaardige beroepskrachten rondlopen. Dat geeft mij binnenkort de gelegenheid om zelf weer tuinontwerpen en offertes te kunnen maken. Ik realiseer me wel degelijk dat dat een luxe positie is. Ik ben nieuwsgierig naar wat de toekomst ons gaat brengen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!