



‘Wij willen niet de goedkoopste hovenier zijn’

De Rooy Hoveniers kiest bewust voor kwaliteit en creativiteit boven aanbestedingen

Sinds de oprichting in 1940 volgde het familiebedrijf De Rooy Hoveniers een vertrouwde koers: gemeentelijke opdrachten, groenprojecten uit ruilverkaveling, werken op volume. Tot de derde generatie het roer omgooide. Günther en Ben de Rooy stapten uit het aanbestedingscircuit, zochten opdrachtgevers die voor kwaliteit gaan en legden de lat voor zichzelf steeds hoger. ‘Mensen moeten voor ons kiezen vanwege onze creativiteit. Niet omdat we goedkoper zijn.’

Auteur: Fleur Dil

Als tieners werkten de twee neven Ben en Günther de Rooy al mee in het bedrijf. Maar voor Günther was dat geen liefde op het eerste gezicht. ‘Ik vond het werk in het grootgroen best eentonig.’ De omslag kwam toen hij tijdens een stage met het ontwerpen van tuinen in aanraking kwam. Groen ging ineens over creativiteit. Die passie bepaalt sindsdien de koers. ‘We willen onze klanten verrassen, daarin zoeken we het hoogst haalbare,’ zegt Günther. ‘Dat is niet altijd de makkelijkste weg, maar het is wel ons *unique selling point*.’

Passie voor profit

Die overtuiging is sindsdien de kurk waarop

De Rooy Hoveniers drijft. Sinds de overname in 2009 richten de neven zich bewust op opdrachtgevers die kiezen voor creativiteit en kwaliteit. In datzelfde jaar sloten zij zich aan bij Tophoveniers, een netwerk dat die koers onderstreept. ‘Als mensen het zelf al hebben bedacht, beginnen we er niet aan,’ zegt Günther. ‘Particulieren en zakelijke opdrachtgevers zoals zorginstellingen behoren tot hun klanten, maar altijd gebaseerd op een persoonlijke relatie.’

Het openbaar aanbestedingscircuit laten ze grotendeels links liggen. ‘Vroeger werd een opdracht je nog weleens gegund. Die relatie in de openbare ruimte is er bijna niet meer,’ legt

Ben uit. ‘Alles is dichtgetimmerd met bestekken en wet- en regelgeving. Prijs is belangrijker dan uitvoering.’

Vallen en opstaan in het zicht van prijzen

Die focus op kwaliteit heeft zijn vruchten afgeworpen. De Rooy Hoveniers sleepte de afgelopen jaren meerdere vakprijzen in de wacht. Een bewuste strategie, ook al is het niet altijd comfortabel. ‘Je moet met de billen bloot. En dat is soms best spannend,’ zegt Günther. ‘Maar daar kun je alleen maar van leren.’

Intussen veranderde ook de interne organisatie ingrijpend. Een managementlaag verdween,



daarvoor in de plaats kwamen zelfsturende teams. 'Die laag erboven gaf alleen maar ruis en onvrede,' zegt Ben. 'We voeren nu zelf de gesprekken met de onderhouds- en aanlegploegen, evalueren met hen samen de klussen en kijken naar wat goed ging en wat beter zou kunnen.' Het vraagt ook iets van de medewerkers zelf. 'Ze hebben nu meer vrijheid, maar het is niet voor iedereen even makkelijk om daarmee om te gaan. Toch geloven wij dat dit voor ons de juiste manier is.'

Structuur en houvast door Koninklijke VHG

In die zoektocht naar structuur en houvast is Koninklijke VHG een belangrijke schakel. 'In het begin waren we er wat sceptisch over,' zegt Ben eerlijk. 'Maar dat beeld is volledig veranderd.' De brancheorganisatie hielp onder meer bij het actualiseren van contracten en het koppelen van loontabellen. 'Voor sommige specifieke aanvraagstukken kun je beter bij Koninklijke VHG zijn. Zij kijken branchebreed.'

Maar veranderingen doorvoeren gaat niet altijd zonder wrijving. Toen het bedrijf overstapte op nieuwe urenmodellen, stuitte dat op weerstand. 'Niet iedereen kun je overtuigen van je goede bedoelingen,' zegt Ben. Het is een van de lastige kanten van het ondernemerschap, vindt hij.

Momenteel lopen er meerdere trajecten met de brancheorganisatie, waaronder het Ontwikkelkompas voor werving en behoud van personeel. Voor overige vragen is er altijd één aanspreekpunt: Richard Maaskant. Met een vracht aan kennis en altijd bereikbaar.

Personeelsvraagstuk aanpakken op meerdere fronten

Zoals vrijwel elk bedrijf in de groensector worstelt De Rooy Hoveniers met het vinden van personeel. Maar Günther nuanceert het beeld. 'Het gaat niet om ongeschoolde mensen. Het probleem zit bij het geschoolde personeel. Zonder dit personeelstekort zouden we zo 30 procent kunnen groeien.' De oplossing zoekt het bedrijf op meerdere fronten tegelijk. Goede faciliteiten, nieuwe bussen, een nette kantine, flexibiliteit rond verlof. De lat voor goede arbeidsomstandigheden ligt hoog.

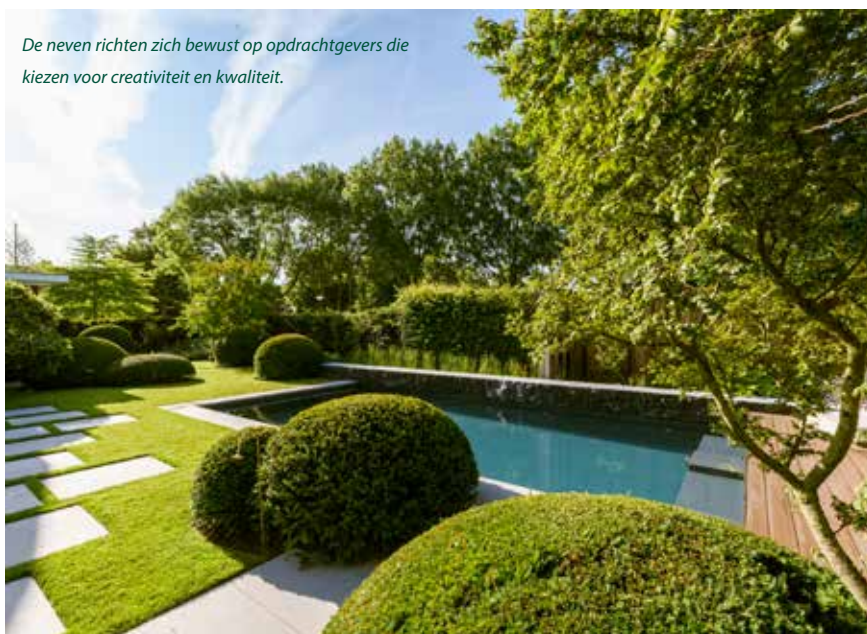
Een andere aanpak is een langetermijninvestering in onderwijs. Ben en Günther zitten in de commissie "Groene" Hotspots van Koninklijke VHG, een samenwerkingsverband tussen mbo-scholen en groenbedrijven. 'Het is echt een investering,' zegt Ben. Via een stuurgroep werken bedrijven en scholen samen aan een gedeelde onderwijslijn, met concrete wensen, eisen en thema's. 'We bouwen bruggen en maken afspraken over wat we van elkaar verwachten en waar de knelpunten zitten.'

Tuin van het Jaar

Het resultaat van al hun inspanningen mag er zijn. Günther: 'We hebben het goed gedaan, denk ik. Als ik kijk naar ons bedrijfspand en de tuin eromheen, daar ben ik nog steeds trots op.' Het pand, inmiddels achttien jaar oud, ademt een sfeer die je niet verwacht bij een hoveniersbedrijf. De tuin rondom maakt het plaatje compleet. 'Als mensen hier binnenlopen, hebben ze meteen een goede indruk,' vindt Ben. 'Hier ben ik op mijn plek. Maar uiteindelijk gaat het om wat we maken, de tuinen die we afleveren.'

De Rooy Hoveniers sleepte de afgelopen jaren meerdere vakprijzen in de wacht

De neven richten zich bewust op opdrachtgevers die kiezen voor creativiteit en kwaliteit.



Voor de branchevereniging heeft Ben nog een hartenwens: de verkiezing Tuin van het Jaar moet terug. Dit evenement heeft inmiddels al enkele jaren niet meer plaatsgevonden. Doodzonde, vindt Günther: 'Er zijn andere verkiezingen, maar die van Koninklijke VHG was de enige echte. Dat stelde echt wat voor. Het laat het mooie van het vak zien. Versimpel het, maak het toegankelijker.'

Want een vak dat zichzelf niet toont, verkoopt zichzelf niet. En mooi werk verdient een podium. Ben: 'Presenteren is verkopen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!