



‘Hovenierswerk wordt echt onderschat’

‘Titels en prijzen zijn leuk, maar ik ben een hovenier voor iedereen’

Third but not least is hoveniersbedrijf

GroenXpert van Gerwin van de Pol. Van de Pol komt over als een echte vakman met een passie voor groen. Zijn titel ‘meesterhovenier’ vertelt hetzelfde en diverse prijzen voor zijn projecten ook. ‘Leuk om waardering te krijgen van een vakjury, maar soms schrikt het klanten af. Dan denken ze dat ik erg duur ben, maar wij zijn een hoveniersbedrijf voor iedereen.’

Auteur: Willemijn van Iersel

Onderschat beroep

Terwijl ik door Wijchen rijd, kom ik het visitekaartje van GroenXpert al tegen: een rotonde in Wijchen-centrum. Sinds 2012 is de rotonde ‘geadopteerd’ door meesterhovenier en eigenaar Gerwin van de Pol. Hij richtte zijn hoveniersbedrijf op in 2010 en de adoptie, twee jaar later, was een goede keus, aldus Van de Pol. ‘De rotonde heeft me veel werk opgeleverd. Zeker omdat in die buurt veel nieuwbouw is en mensen uit die wijken die rotonde wel moeten passeren. Wij waren het eerste bedrijf en hadden nog keus uit alle adoptierotondes binnen de gemeente. De keus voor deze was een strategische. Ik krijg vooral veel vragen over de boom, een Kurkeik. Mensen vinden ‘m erg mooi.’ Van de Pol is zijn groencarrière begonnen bij De Tuinen van Appeltern. In bijbaanvorm als weekendhulp in de Tuinen, waarna hij na zijn hoveniersopleiding doorstroomde naar het bijbehorende hoveniersbedrijf. Na achttien jaar werken als hovenier voor een baas, besloot hij in 2010 voor zichzelf te starten. ‘De eerste drie jaar heb ik als zzp’er gewerkt. Tijdens sommige projecten werk je dan samen met andere zelfstandigen of lokale bedrijven. Maar ik

GROENXPERT

 3 fulltimers

 2010

 Aanleg 70%, onderhoud 30%

 Uurtarief: € 39,50 hovenier
€ 29,50 assistent-hovenier

merkte dat anderen de kwaliteitslat niet altijd zo hoog hadden liggen. Dat leverde frustraties op. Dus daarmee ben ik gestopt. Ik leid dan liever mijn eigen personeel op zo’n manier op, dat ze werk afleveren waar ik achter sta. Ik merk dat ik het prettig vind dat we klein zijn. Merk ook aan klanten dat ze dit zo ervaren. We kunnen nu hoge kwaliteit afleveren met een klein groepje. Daarbij doen we bijna alles zelf, waardoor we soms voordeliger kunnen werken dan andere bedrijven. Echte specialiteiten, zoals een compleet zwembad, besteden we uit, maar beregeningsplannen, tuinontwerpen en lichtplannen doen we allemaal zelf. Ik heb wel eens een beregeningsspecialist ingehuurd, maar daar was ik dan toch minder tevreden over. Zij missen toch de kennis over de beplanting. Bij



5 min. leestijd



Hortensia's of Rozen werd dan bijvoorbeeld een sproeier neergezet die de planten vervolgens platspoot. Dus ook beregeningsplannen maken we zelf en leggen ze zelf aan. Zo komt de juiste irrigatie op de juiste plek.'

Concurrentie

Van de Pol schat dat er wel zo'n twintig hoveniersbedrijven actief zijn in de regio Wijchen. Het hoveniersvak is populair en er beginnen veel mensen voor zichzelf. Een ontwikkeling die hij opmerkt, maar waar hij zich allerm minst aan stoort. 'Zo ben ik ooit ook begonnen. Ik gun iedereen zijn plekje in de markt en er is werk genoeg. Er zijn natuurlijk consumenten die alleen gaan voor de allerlaagste uurprijs. Dan

kom je niet uit bij ons. Het heeft me zelfs wel eens werk opgeleverd. Dat een startende hovenier het niet heeft opgeleverd naar wens en wij de klus alsnog kregen.'

Ondanks dat Van de Pol meent dat het hoveniersvak het allermooiste beroep is, wordt dit volgens hem door velen onderschat en wellicht geromantiseerd. 'Ik hoor mensen wel eens zeggen "ik word hovenier, dat lijkt me zo leuk". Dan beseffen ze niet dat ons vak fysiek best wel zwaar kan zijn en er wel degelijk vakkennis en ervaring voor nodig is. We maken lange dagen en werken gewoon door in de regen. Via het uitzendbureau heb ik wel eens mensen gehad die een dagje wilden meelopen om het vak te ervaren. Die kwamen na een dag al niet meer terug; ze hadden het toch onderschat en gaven aan dat het te zwaar was.'

Meesterhovenier met sexappeal

De bedrijfsnaam GroenXpert is ontstaan uit een passie voor groen in de tuin. Van de Pol: 'Groen is heel belangrijk in een tuin. Groen is ook mijn specialiteit. Ik was ook altijd verantwoordelijk voor de beplanting bij mijn vorige werkgever. Heb mezelf daarom GroenXpert genoemd. Ben altijd op zoek naar originele toepassingen van beplanting. Daarbij zijn de juiste verhoudingen tussen groen en grijs heel belangrijk.' Van de Pol bezoekt in zijn vakanties dan ook graag Engelse tuinen om zich te laten inspireren. 'Tuinontwerpen maken we

allemaal zelf. Dat vind ik het allermooiste van ons vak: het uitvoeren van je eigen creatie. Ik ga ook vaak naar de Chelsea Flower Show en combineer dat met een bezoek aan Engelse landhuizen. Tuinontwerp is ook iets wat ik nooit zou uitbesteden, want in het verleden zag ik te veel fouten bij tuinontwerpen van ontwerpers. Dit komt doordat zij de praktijkkennis missen van een hovenier. Zo zag ik bijvoorbeeld wel eens verkeerde inschattingen op het gebied van standplaats en zonligging van beplanting. Plannen die op papier goed staan, maar niet passen bij de praktijk. Als ik naar een nieuwe klant rijd, kijk ik onderweg al welke planten er goed gedijen in de omgeving. Dit zijn factoren die een goede hovenier allemaal kan meenemen in het ontwerp.'

Van de Pol is een van de twee meesterhoveniers in Nederland. Een titel die door de VHG in het leven is geroepen om het hoveniersberoep wat sexappeal te geven, met een procedure waarin je bewijzen aanlevert van je vakbekwaamheid. Deze bewijzen werden streng getoetst door een vakjury. Van de 67 aanmeldingen werden er slechts twee beloond met de titel meesterhovenier. Van de Pol: 'Het was een strenge selectie en bijna alles werd onder de loep genomen in je werk. Maar jammer genoeg heeft de VHG hierna weinig gedaan met de titel of de promotie van het vakmanschap.'

Naast zijn meestertitel heeft Van de Pol enkele nominaties en prijzen in de wacht gesleept bij de VHG-verkiezing Tuin van het Jaar. Van de Pol: 'In 2012 heb ik de prijs Tuin van het Jaar gewonnen in de categorie "middelgrote tuinen". In 2014 en 2015 eindigden we in de top 3. In 2020 doe ik weer mee met de Tuin van het Jaar-verkiezing.' Prijzen die niet altijd meehelpen in de acquisitie van nieuwe klanten, aldus Van de Pol: 'Meestal levert dat leuke gesprekstof op, maar soms werkt het tegen me. Dan komen mensen twijfelend naar me toe en zeggen: ik wil geen "nieuwe tuin van het jaar", maar gewoon een nieuwe oprit. Maar dat kan ook; wij zijn een hoveniersbedrijf voor iedereen.' Wat niet wil zeggen dat Van de Pol iedere klus aanneemt: 'Het belangrijkste bij een tuin is dat deze lang gezond blijft. Een gezonde tuin op de juiste plek realiseren. Als mensen hun tuin willen volbestraten, dan verwijst ik ze door naar een wegenbouwer. Intussen hebben we een klantenkring opgebouwd waarbij we dat soort aanvragen ook niet meer ontvangen. Nieuwe klanten verwerf ik voornamelijk door mond-tot-

'Ik merk dat klanten sneller ja zeggen tegen een offerte en bereid zijn om te wachten'



Bedrijfstuin Rotterdam



**‘Er is geen mooier en
veelzijdiger beroep dan
het hoveniersvak’**

De rotonde met veelbevraagde kurk eik van Groenxpert

mondreclame. Zo weten mensen wat voor werk wij afleveren en krijg je vanzelf een passende klantenkring.’ Van de Pol schat dat hij op dit moment vooral werkzaam is tussen het midden- en hoge segment. ‘De uitdaging ligt vaak toch om binnen het budget van de klant een zo creatief en passend mogelijke tuin te realiseren.’ Het valt Van de Pol op dat klanten vanwege de coronacrisis sneller ja zeggen tegen lopende offertes, ook als ze wat langer moeten wachten. Mijn portefeuille zit tot februari vol. Eerder gaven klanten dan aan dat ze nog even verder wilden kijken, want alles moet zo snel mogelijk gebeuren. Tegenwoordig hoor ik sneller ja en merk ik dat klanten bereid zijn om te wachten. Het blijft schipperen of je meer mensen aanneemt, zodat je mensen sneller van dienst kan zijn, of dat je klanten vraagt om geduldig te zijn.’

Opleiding

Als een echte vakidoot laat Van de Pol zich

ook kritisch uit over de branche, maar wel met uiterste voorzichtigheid. Hij praat liever niet in dooddoeners en kiest zijn woorden zorgvuldig. Het onderwerp ‘opleiding’ passeert hierbij de revue. Van de Pol heeft wel eens leraren vanuit de nabijgelegen Nijmeegse groenopleiding die een dagje meelopen om feeling te houden met de praktijk. ‘Toen bleek dat de gymleraar ook plantenleer gaf. Dat lijkt mij een onwaarschijnlijke combi en het verklaart waarom de plantenkennis van de studenten veelal achterblijft. Het haalt zeker niet de kwaliteit die wij vroeger op het mbo kregen. Dan snap ik wel waarom die aanwas vanuit het groene vmbo naar het groene mbo achterblijft. Zo’n vier jaar geleden werd mij verteld door zo’n meelopende leraar dat slechts 4 procent doorstroomt van vmbo groen naar een middelbare groenopleiding. Dat is natuurlijk zeer weinig. Dit verklaart ook weer waarom de aanwas vanuit de hoveniersopleiding naar de arbeidsmarkt sterk achterblijft

op de vraag. Binnenkort begint er bij ons een nieuwe jongen; deze komt vanuit het uitzendbureau. Ik heb daar continu een vraag uitstaan naar goede krachten. Hij heeft geen hoveniersopleiding gedaan, maar wil graag het vak leren. Daar sta ik voor open, want persoonlijk denk ik dat er geen mooier en veelzijdiger beroep is dan het hoveniersvak.’



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/34180/hovenierswerk-wordt-echt-onderschat