



Hoe houd je energie om te ondernemen?

Laatste bijeenkomst Groenversneller

De laatste bijeenkomst van Groenversneller vond plaats bij het Laanboomhuis van Tree Centre Opheusden, op uitnodiging van Niels Mauritz van Mabo Boomkwekerijen. De hoveniers bogen zich vooral over de vraag hoe je energie overhoudt om te ondernemen, zonder je te verliezen in de waan van de dag.

Auteur: Willemijn van Iersel

We starten de bijeenkomst met een rondleiding over de boomkwekerij van Mauritz, die gespecialiseerd is in vormbomen. De kwekerij bestaat uit 20 hectare volle grond en 2 à 3 hectare containerveld. Het aandeel containerveld groeit. Enerzijds omdat de zware klei van de Betuwe niet geschikt is voor alle bomen, maar vooral om jaarrond een compleet sortiment beschikbaar te hebben voor de klant. Opplant op het containerveld met behulp van zakken met trekkoord is daarbij favoriet. De belangrijkste afzetmarkt van het bedrijf bestaat uit hoveniers, die worden beleverd via cash-and-carry's. Mauritz begeleidt de aanwezige hoveniers over de kwekerij en vertelt over zijn ambities: 'Niet zozeer groeien in areaal, maar groeien op het gebied van efficiency en teeltinnovatie.'

Efficiency en innovatie

Mauritz laat de aanwezige hoveniers het gloednieuwe slimme beregeningshuisje zien en vertelt hoe het handwerk voor de vormbomen toch zoveel mogelijk gestandaardiseerd wordt. Mauritz doorloopt op dit moment ook een coachingstraject van zustervakblad Boom in Business. De gesprekken tussen de kweker

en de hoveniers over de uitdagingen van het ondernemerschap worden open gevoerd.

Ondernemen is energie

Groenversneller gaat van start rondom de vraag: hoe houd je energie over om te ondernemen? John Lambers van Groenmaat Hoveniers vertelt dat hij zichzelf om de vijf weken één hele week uitroostert. 'Zo houd je ruimte voor onverwachte gebeurtenissen en spoedgevallen tussendoor. Dat geeft rust.' Mark Rottier van Hoveniersbedrijf Minderhout: 'Ik maak een lijstje van zaken die belangrijk voor me zijn. Dit helpt me om te blijven focussen en het energieniveau hoog te houden. Ik heb laatst ook een gps-inmeetstok van MarXact gekocht. Je kunt alles blijven uitstellen, maar er is altijd wel wat. Daarbij zit ik sinds vorig jaar, synchroon aan Groenversneller, iedere maand een halve dag met een adviseur om de tafel. Zo wil ik structuur creëren in mijn bedrijf. Ik wil dat alles zoveel mogelijk kan doordraaien zonder mij en niet alles zelf blijven doen.'

Vijf keer 'waarom?'

Bedrijfscoach Pieter Peelen geeft een ezels-



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

Gemiddelde vierkantemeterprijs

Begin maart gaf Jelle Westra van TuinKeur een workshop over rendement in Hardenberg. Westra liet hier zien dat er een bepaalde wetmatigheid zit in iedere bedrijfsvoering. Met wat reken- en cijferwerk kun je relatief eenvoudig uitrekenen wat jouw gemiddelde vierkantemeterprijs is. Westra: 'Als je dat goed doet en daar wat afstand van neemt, zie je wat jouw rendement is. Als dit te laag is, kun je je prijzen aanpassen. Die methode is statistisch bewezen en op ieder bedrijf van toepassing.' Westra waarschuwt: 'Let op, ik zeg dus niet dat voor ieder hoveniersbedrijf in Nederland dezelfde vierkantemeterprijs geldt. Die zal voor ieder bedrijf anders zijn. Maar als je die prijs weet, zegt dat wel iets over jouw manier van werken en rendement.' In het najaar toert TuinKeur weer door het land met deze workshop. De methode wordt dan uitgelegd en toegelicht.

bruggetje: wanneer je voor een uitdaging staat, vraag jezelf dan minimaal vijf keer 'waarom?' Hij geeft als voorbeeld: het te druk hebben. 'Waarom heb je het te druk? Omdat bijna al je offertes doorgaan. Waarom gaan al je offertes door? Dan kom je al direct bij een pijnpunt: ben je niet gewoonweg te goedkoop? Verhoog je offertes eens met 10 à 15 procent.' Onder de aanwezige ondernemers barst een discussie



Niels Mauritz van Mabo Boomkwekerijen

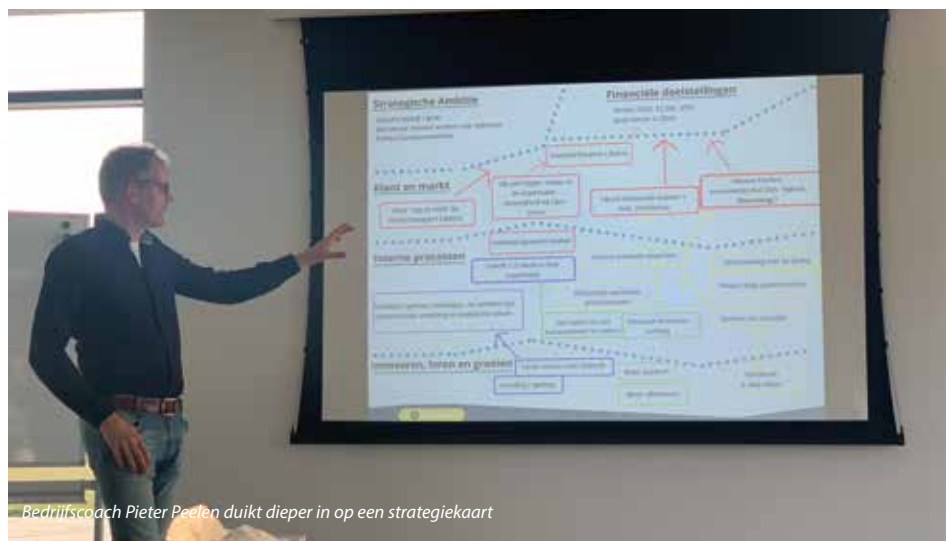
los. Patrick Baas van Baas Tuinen: 'Dat voelt voor mij niet goed. Ik wil een eerlijke prijs vragen; ik sta er niet achter om daar blind een percentage bovenop te gooien. Ik werk in een kleine gemeenschap en wil rekenen met normale tarieven, in goede en slechte tijden.' Tabita Blok van De Tuinen van Blok, Lambers en Rottier brengen hiertegen in dat je als professional mag vragen wat je waard bent. In de hoveniers-

sector wordt geld verdienen soms vies gevonden, maar het is hoognodig om een gezond bedrijf te houden. Robert van Rhee van Van Rhee Tuinen vertelt dat hij is begonnen met het ontwikkelen van een standaard vierkantemeterprijs voor een tuin. Van Rhee: 'Zo maak je minder blind offertes en kun je je klanten beter selecteren.'

Nocciolo

Voor het inhoudelijke deel van Groenversneller stonden Rob Hazekamp en Robbert Hazekamp van familiebedrijf Nocciolo klaar om een korte introductie te geven over hun perzikstenen. Zo'n 18 jaar geleden gebruikte Rob perzikstenen voor zijn eigen oprit. Hij was zo enthousiast over het product dat hij in 2014, op zijn 60e, Nocciolo startte, een bedrijf in natuurlijke bodembedekking. Rob Hazekamp: 'Het materiaal is vergelijkbaar met hardhout, zwaarder dan water, waait en spoelt niet weg en slakken houden er niet van. Het is ideaal voor wandelpaden en opritten, maar ook voor daktuinen, want het product is veel lichter dan grind.' De heren geven aan dat hun natuurlijke bodembedekkers ogenschijnlijk meer kosten. Robbert Hazekamp: 'Maar doordat je een dunner laagdikte nodig hebt en een levensduur van 30+ jaar heeft heb je na 5 tot 7 jaar je investering alweer terugverdiend. Schorsen en snipper moeten worden bijgevuld met de tijd. Bovendien zijn onze producten een reststroom en licht van gewicht. Grind en steen moeten worden gewonnen op een niet duurzame manier met zwaar belast transport. Als je die tegenover elkaar zet op milieuaspect doen wij het heel goed. Wij kunnen meer vierkante meter vervoeren doordat ons product een derde van het gewicht van grind heeft. Daarbij fungeert de hardhoutachtige kernen als CO₂ opslag met een 1,6 kg CO₂ per kilo perziksteen.' Een van de aanwezige hoveniers vraagt naar de brandveiligheid van de pitten. Rob Hazekamp: 'Het product is goedgekeurd als brandveilige dakbedekking door de brandweer en de verzekering bij Huis ter Duin, waar het is toegepast op het dak.'

'Iedere zes weken één week uitroosteren geeft rust in de planning'



Bedrijfscoach Pieter Peelen duikt dieper in op een strategiekaart

Laanboomhuis

Het Laanboomhuis op het Agro Business Centre langs de A15 bij Opheusden werd vorig jaar geopend. Inmiddels wordt het door de leden van Tree Centre Opheusden (TCO), het platform van 160 laanboomkwekers, gebruikt voor verschillende doeleinden, zoals ook de afsluitende Groenversneller-bijeenkomst.