

‘Klagen is lekker makkelijk, maar wij als vakblad hebben ook de taak om hoveniers bewust te maken van problemen’



De missende link

Steeds minder hoveniers hebben kennis van zaken die er écht toe doen, zoals de bodem. Zoals Nico Wissing in zijn column zegt: een gezonde bodem is de belangrijkste voorwaarde voor een gezonde tuin. Het gevolg van een voedingsarme bodem is beplanting die simpelweg niet wil groeien. Hoe is dit probleem ontstaan en hoe lossen we het op? Volgens sommigen begint de ellende al op school. Zo is planten kennis

Docenten hebben de kennis niet, laat staan dat ze het doorgeven aan de volgende generatie

een ondergeschoven kindje op veel hoveniersopleidingen. Docenten hebben de kennis niet, laat staan dat ze het doorgeven aan de volgende generatie. Daar valt dus veel winst te behalen. Dat blijkt ook uit cijfers van OntwerpAcademie: maar tien procent van de aanmeldingen bij de opleider komt van hoveniers, terwijl de cursus Plantenkennis nu juist de ‘missende link’ is bij veel hoveniers. Gelukkig zijn er altijd uitzonderingen die de regel bevestigen. Zo spreken we in *Regio in Beeld* met Marie José van der Werff ten Bosch, voormalig werkzaam als bioloog en nu als ecologisch hovenier. Ze legt geen tuinen aan die alleen mooi zijn, maar weegt allerlei factoren mee in haar ontwerp. Zo creëert ze een tuin die in balans is met natuur, mens en dier. Ze weet precies wat de bodem nodig heeft en gebruikt stikstofleverende planten omdat deze gelden als natuurlijke bemesters. Een mooi voorbeeld van hoe het ook kan.

Nu is lekker klagen altijd makkelijk, maar wij als vakblad hebben ook de taak om hoveniers bewust te maken van problemen in de sector en ze te laten floreren. Daarom gaat eind september Groenversnellers van start, een coachingtraject waarbij een groep gedreven hoveniers op zoek gaat naar manieren om het bedrijf te laten groeien. Dit vakblad is overal bij om de reis die de deelnemers in zes maanden afleggen, te volgen en stiekem ook om de groei te monitoren. Aan de hand van vijf sessies met presentaties van sponsors én de begeleiding van een coach worden doelen opgesteld op financieel en strategisch vlak. De hoveniers onderzoeken in welke doelgroep hun (beoogde) klanten zich bevinden en hoe ze zich als professional het beste kunnen profileren. Misschien zit er bij een van de hoveniersbedrijven wel zoveel kennis over beplanting, dat ze net als Marie José als ecologisch hovenier gaan werken. En dat is voor veel tuinen alleen maar goed nieuws.

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



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/30811/de-missende-link