



‘Bedrijfseconomisch gezien is corona het beste wat een hoveniersbedrijf kan overkomen’

Bij De Groene Vingers in Arnhem hebben ze het druk, heel erg druk. De coronacrisis zorgt daar soms voor een crisis in de planning. Want met flinke wachtrijen moet er goed vooruit worden gepland. ‘Gelukkig zijn mensen wel bereid om wat langer te wachten op een nieuwe tuin,’ aldus Erik Bolt, eigenaar van hoveniersbedrijf De Groene Vingers.

Auteur: Willemijn van Iersel

In deze tweede editie van Hovenier in het Vizier strijken we ditmaal neer in Arnhem. Het eerste bezoek leidt ons naar hoveniersbedrijf De Groene Vingers. Dit bedrijf bestaat al zo’n 25 jaar. Erik Bolt is de oprichter; na twee jaar trad zijn huidige vennoot Hans Willem toe tot de onderneming. Met Bolt neem ik plaats in de gloednieuwe kantine, die helaas vanwege corona direct al te klein was om er met het voltallige personeel te lunchen en de dag te beginnen. Bolt brandt direct los met een pittige uitspraak: ‘Bedrijfseconomisch gezien is corona het beste wat een hoveniersbedrijf kan overkomen. Wij hebben het enorm druk. In maart was het even spannend; toen heeft één klant afgemeld vanwege corona. Daar staat tegenover dat we er – zonder overdrijven – 60 tot 80

klanten bij gekregen hebben. Onze planning zit voor de komende zes maanden al vol. Dit hebben we nog nooit eerder meegemaakt.’ Bolt vervolgt: ‘Ik hoor deze geluiden ook van collega’s. Niemand die ik ken, is er bedrijfstechnisch op achteruitgegaan vanwege corona. Ik merk ook dat we geen concurrenten van elkaar meer zijn; we zijn allemaal collega’s geworden. Bedrijven in de buurt gunnen ons weleens een klus en wij doen dat andersom ook. Dat is mooi om te zien.’

Uitdagende planning

Een overvolle agenda brengt ook uitdagingen met zich mee. Het vraagt om een strakke planning en administratie. ‘Het is niet alleen maar feest. Normaal heb je bij het opstellen van een



6 min. leestijd



‘Ik verwijs ze netjes door; hopelijk komen ze ooit bij me terug voor een groene tuin’

offerte de situatie ter plekke nog wel helder in je geheugen. Je weet hoe het achterom was en of er plaats was voor een container. Nu moet ik vaak vruchteloos in mijn geheugen graven. Ik ben dus begonnen met meer en beter documenteren, minder ad hoc werken en gewoon meer plannen. Ik werkte al vrij planmatig en structureel, maar er is nog ruimte voor verbetering.’

‘Operatie Steenslag’

‘Dankzij deze drukte kunnen we ook kritischer zijn op het werk dat we aannemen. Bijvoorbeeld als iemand zijn tuin volledig dicht wil bestraten; dat doen wij niet meer. Ik verwijs de tuineigenaar dan netjes door naar een goede stratenmaker. Wij werken mee aan Operatie Steenbreek, niet aan Operatie Steenslag. Voor bestaande klanten die kampen met gezondheidsproblemen maak ik nog wel een uitzondering. Verder probeer ik klanten, als ik een opening voel, te overtuigen van meer groen in de tuin. Maar ik voer geen activistische discussies. Ik verwijs ze netjes door; hopelijk komen ze ooit bij me terug voor een groene tuin of verwijzen ze kennissen en vrienden naar mij door.’

Geen groene vingers

Bij De Groene Vingers beschikt niet iedereen over de spreekwoordelijke groene vingers. Zo werken er diverse vaklui met een achtergrond in de bouw. Dat is deels een bewuste keuze en deels uit noodzaak. Bolt: ‘Vakbekwame hoveniers zijn lastig te vinden. Verder ben je er niet

met alleen maar hoveniers, als je meerdere disciplines goed wilt doen in je bedrijf. Zo kan een stratenmaker toch altijd beter, netter en sneller bestraten dan een hovenier. Alle hardware rondom het groen is minstens zo belangrijk in tuinen, dus heb ik ook graag enkele jongens rondlopen met een bouwachtergrond. Een hovenier moet alles kunnen, maar je kunt nooit alles goed. Dus zo delen wij het werk op. Ik heb hier ook een jongen rondlopen die zijn eigen huis heeft gebouwd. Dat is een heel waardevolle kracht. Als hij uitvalt, hebben we een ernstig probleem.’

Dit brengt ons op het volgende punt: personeelsbehoud. De Groene Vingers kent weinig personeelsverloop. Hoe doen ze dat? Bolt: ‘Blijve mensen produceren meer. Wij proberen iedereen blij te houden. Zo betalen we ons personeel meer dan het cao-loon. We proberen mensen veel eigen verantwoordelijkheid te geven in het werk. Ook mag iedereen één cursus per jaar uitzoeken, op voorwaarde dat die verband houdt met het werk. Daarnaast organiseren we iedere vrijdag een vrijdagmiddagborrel en zitten we niet vast aan de 40-urige werkweek; veel van onze werknemers hebben een papadag. Verder gaan we volgend jaar met zijn allen op vakantie. We kennen weinig verloop, dus volgens mij is iedereen wel blij bij ons.’

‘Het fenomeen papadag hebben wij een jaar of vijf, zes jaar geleden geïntroduceerd in ons bedrijf. Toen werd daar soms nog gek op gereageerd, maar je ziet het steeds vaker. Ons

DE GROENE VINGERS

1995



10 vaste werknemers,
gemiddeld 4 zzp'ers



80% aanleg 20% onderhoud



€ 46,50 excl. btw voor onderhoud,
€ 50,00 excl. btw voor aanleg





personeel is blij met deze optie. Inmiddels is de luxe van vier dagen per week werken voor mij en mijn compagnon verdwenen; onze papadag is komen te vervallen. Maar ik geloof nog altijd in een goede balans. Ik heb bijvoorbeeld zeven jaar geleden mijn kantoor naar de loods verhuisd. Zo werd ik gehouden aan 40 uur per week werken en kon ik niet 's avonds stiekem nog zaken afronden. Een disbalans tussen werk en privé heeft me al een huwelijk gekost. Nu ben ik er 's avonds voor mijn gezin en ook de weekenden zijn voor ons heilig. Dan werken we niet.'

Hoveniersopleiding groeit niet mee

In ieder gesprek dat dit vakblad heeft met hoveniersbedrijven, komt altijd de hoveniersopleiding ter sprake. De algemene mening lijkt te zijn dat studenten de opleiding verlaten met te weinig plantenkennis. Bolt kijkt er een tikje anders tegenaan: 'Vaak is juist plantenkennis het enige wat goed genoeg is ontwikkeld op de opleiding. Vroeger kwam dat van pas; toen

was een hovenier een tuinman. Maar het vak is veranderd en de opleiding is niet meegegroeid met de ontwikkeling van ons vak. Zo is de balans tussen groen en grijs te veel omgeslagen naar groen. Onze nieuwste kracht komt vers van de opleiding. Hij heeft een enorm goede plantenkennis, hij weet precies welke soort iets is en hoe je het moet snoeien. Maar hij heeft weinig kennis over en ervaring met de aanleg van tuinen. Hij moet nu één jaar lang met de aanleg meelopen, waarbij hij geen plant zal aanraken. Zo worden zijn kwaliteiten op andere vlakken getraind. Ik vind de hoveniersopleiding behoorlijk theoretisch voor een praktijkopleiding.'

Hoveniersbedrijven versus garagehouders

Wanneer ik vraag welk uurtarief De Groene Vingers hanteert, raak ik een gevoelige snaar. Bolt: 'Wij rekenen 46,50 euro per uur voor onderhoud en 50 euro per uur voor aanleg, exclusief btw. We zijn niet de goedkoopste, maar ik vind dat we nog steeds te weinig reke-

'In onze eerste sessie van het bedrijfscoachings-traject werd ons verteld dat we zo'n beetje alles verkeerd deden in het ondernemen'

nen. De autogaragebranche is vergelijkbaar met de hoveniersbranche, zowel qua opleidingsniveau als investeringsniveau. Al heeft een gemiddeld hoveniersbedrijf meer machines dan een autogarage. Niemand kijkt raar op wanneer een garage 75 euro per uur rekent, maar in onze branche zie je genoeg bedrijven tarieven rekenen van onder de 40 euro. We zijn als branche veel en veel te goedkoop. Ik moet eigenlijk 60 euro per uur vragen, maar dan ga ik klanten verliezen. Onze klanten selecteren niet op uurtarief, maar ik kan niet te ver boven de marktprijzen gaan zitten. Verder denk ik dat wij door onze tarieven weinig onderhoudsklanten hebben, slechts 20 procent. Dat is omdat er zoveel hoveniers rondlopen die het veel te goedkoop doen. Als je alles doorberekent, inclusief pensioenopbouw et cetera, is 40 euro per uur gewoon veel te weinig. Ik ben ook niet roomser dan de paus. Ik heb vroeger ook te weinig uren geschreven, ontwerp en beplantingsplannen er gratis bij gegeven. Maar dit doen wij allemaal niet meer. Voor alles wordt inmiddels netjes betaald.

‘Ik ben tot dit inzicht gekomen door een bedrijfscoachingstraject van Jelle Westra via Tuinkeur. Wij dachten namelijk dat we het best aardig voor elkaar hadden in ons bedrijf.

‘Niemand kijkt raar op wanneer een garage 75 euro per uur rekent. Maar een hoveniersbedrijf dat meer dan 50 euro per uur rekent, wordt gezien als duur’

We zeiden tegen elkaar: we verdienen lekker, we hebben het druk, alles gaat goed. Maar al in ons eerste sessie vertelde hij ons dat we zo’n beetje alles verkeerd deden in het ondernemen, en dat dan vier uur lang. Toen het gesprek was afgelopen, zei ik tegen mijn vennoot: Ik hoef hem nooit meer te zien. Zo confronterend was het. Toen het allemaal wat gezakt was, zijn we toch doorgegaan met het traject. Dit heeft ons veel gebracht. Zo hebben we goed gekeken naar rendabele uren. Alle uren moet je kunnen toeschrijven aan klanten. Verder hebben we tijdens het traject geleerd hoe je jezelf kunt verkopen voor een hoger

tarief. Een bedrijfscoachingstraject zou ik echt iedereen aanraden. Je leert er ontzettend veel van. Ik zou ook iedereen willen oproepen om te gaan rekenen met een marktconforme prijs. Wij hoveniers werken echt veel te goedkoop. We moeten alles kunnen, maar werken tegelijkertijd bijna voor niks.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

