



Verdiene hoveniers te weinig door het vele bestratingswerk?

Nieuwe lichting Groenversnellers van start met masterclass duurzaam ondernemen

Onlangs ging bij de Tuinen van Appeltern een nieuwe lichting hoveniers van start met Groenversneller. Groenversneller is een traject waarbij hoveniers met elkaar én met coach Pieter Peelen hun bedrijf naar een hoger plan gaan tillen. Tijdens de kick-off werden de deelnemers getraakteerd op een masterclass duurzaam ondernemen door Nico Wissing. Wissing is hovenier, tuinarchitect en initiatiefnemer van NL Greenlabel. Wissing vertelde over zijn jarenlange ervaringen in het hoveniersvak en deelde zijn visie op duurzaam ondernemen.

Auteur: Willemijn van Iersel

Tijdens het voorstelronde van de twaalf deelnemende hoveniers werd al snel duidelijk wat de gemene deler is binnen de groep: een goede hovenier is niet direct een goede ondernemer. Allen zijn ze met succes en plezier bezig in de groene sector. Maar hoe zorg je ervoor dat je daarin óók een succesvolle ondernemer wordt? Hoe ga je om met de vraagstukken rondom personeel en personeelsbehoud, financiën, promotie en klantenbinding?

Open

Wat opviel, was de openheid die direct heerste in de groep. Coach Peelen schetste eerder al dat het traject alleen succesvol is als er open wordt gecommuniceerd, een boodschap die aankwam. Er werden onzekerheden en uitdagingen gedeeld waar de ondernemers mee worstelen. Zo vertelde Rick Veeken van hoveniersbedrijf Rick Veeken dat hij het liefst in de tuin staat. 'Ik heb inmiddels zes man in dienst. Ik merkte dat ik bijna de hele tijd op kantoor zat, maar ik ben geen hovenier geworden vanwege het kantoorwerk.' Riley Roovers van RR Tuin en Design uit Etten-Leur liet weten zin te

hebben in het traject: 'Ik ben benieuwd hoe ver we kunnen komen, samen.'

Duurzaam ondernemen

Nico Wissing wil het netheidscomplex bij hoveniers doorbreken. Hij schetste de uitdagingen waar de wereld voor staat: ont-

Hoe word je naast een goede hovenier óók een succesvolle ondernemer?



4 min. leestijd

Groenversneller

Onder leiding van Pieter Peelen en Rens van Eijk van No Nonsancy gaan de hoveniers de komende maanden aan de slag met de thema's mens, strategie, proces, klant en financiën. De bijeenkomsten zullen plaatsvinden bij de sponsors Makita, Barenbrug, ADEZZ en Infogroen. Interesse? Dit jaar zit Groenversneller vol, maar volgend jaar start er een nieuw traject. Neem daarvoor vrijblijvend contact op met Charlotte van Iersel via 0610052782 of e-mail.

bossing, klimaatverandering en droogte. Hij meent dat hierbij een belangrijke rol is weggelegd voor de hovenierssector. Aan de hand van enkele stellingen probeerde hij de deelnemers te activeren en te prikkelen.

Zo vroeg hij zich hardop af wie bepaalt hoe een tuin eruit komt te zien, de hovenier of de klant, De deelnemende hoveniers menen dat klant en hovenier samen het eindresultaat bepalen. Wissing vindt van niet: 'Ik ben de hovenier en



Rick Veenen: 'Ik ben geen hovenier geworden om op kantoor te zitten.'



Riley Roovers: 'Ik ben benieuwd hoe ver we kunnen komen, samen.'



Aart Moree van Tim Kok Hoveniersbedrijf (l) en Tiemo Vierboom van Vierboom Hovenier

'Particulieren geven sneller 5000 euro uit aan een nieuw terras dan aan een nieuwe bloemborder'

de specialist; ik bepaal uiteindelijk hoe een tuin eruit komt te zien.'

De volgende stelling van Wissing: over het algemeen bestraten hoveniers te veel. De zaal knikt instemmend. Wissing vervolgt: 'En waar verdien je als hovenier meer geld aan, steen of groen?' Wissing antwoordt direct: 'Groen!'

Gemiddeld pak je op straatwerk zo'n 10 procent en op beplanting 40 procent.' Hovenier en kweker Willem Homan is het er deels mee eens: 'Er zitten betere marges op groen, maar ik merk bij particulieren dat zij sneller 5000 euro uitgeven aan de bestrating van het nieuwe terras dan aan de invulling van de borders.' Wissing heeft hiervoor een tip: 'Neem je klant eens mee naar een echt goede boomkweker en zoek daar samen een mooie boom uit. Als ze de boom zien en er verliefd op worden, gaat het niet meer om geld. Dat is ook zo bij uitzoeken van een bank op de woonboulevard. Dus neem je klanten mee op pad en enthousiasmeer ze voor mooie bomen en beplanting. Zo kun je je ook onderscheiden, en voor een hovenier die zich onderscheidt betalen klanten graag.'

Wissing gooit nog wat stellingen de zaal in. De stelling waarover iedereen hetzelfde denkt, is:

in de hoveniersbranche wordt veel geld verdiend. Wissing ontkracht de stelling direct: 'Er wordt weinig geld verdiend en het is vooral hard werken in onze sector. Als je de hovenierssector gaat benchmarken, dus vergelijken met vergelijkbare sectoren, dan doen we het heel erg slecht. Een uurtarief van 35 euro is veel en veel te laag. Je moet minimaal 55 euro vragen; anders hou je je bedrijfsfinanciën niet gezond.' Hij vraagt zich daarbij hardop af: 'Hoe komt dat nou? Zou dat komen doordat we teveel bestraten?'



'Voor een onderscheidende hovenier betalen klanten graag meer'