



Van ecologische fruitteelt naar ecologisch hovenier

‘Goedkoop zijn kan niet de specialiteit van zoveel hoveniersbedrijven zijn’

Marijn van Lieshout is met zijn hoveniersbedrijf Van Lieshout Natuurgaarden actief rondom Nijmegen. Van Lieshout beschikt niet over een hoveniersdiploma, maar de opleiding biologisch-dynamische landbouw aan Warmonderhof bleek een ideale basis voor het hoveniersbestaan te zijn, zeker omdat Van Lieshout de focus binnen zijn bedrijf op een gezonde bodem en ecologische balans legt. ‘De basis is eigenlijk hetzelfde in een particuliere tuin.’

Auteur: Willemijn van Iersel

Van Lieshout is werkzaam als zelfstandig hovenier. Hij is het vak ingestroomd, omdat het lastig bleek om geld te verdienen in de biologisch-dynamische fruitteelt. Als je kleinschalig kweekt, is het moeilijk om daarvan rond te komen. Als je op grootschalige wijze fruit gaat kweken zijn hiervoor grote investeringen nodig. Dit zag van Lieshout niet zitten. ‘Daarnaast is de landbouw ook direct een keuze voor een bepaald leven. Als boer ben je redelijk geïsoleerd, dat past niet bij me’, aldus van Lieshout. De opleiding biologisch-dynamische landbouw aan Warmonderhof bleek echter ook een ideale opstap voor zijn hoveniersbedrijf. Binnen de opleiding kon van Lieshout kiezen tussen de verschillende takken van het agrarische leven. Hij koos fruitteelt, omdat de vaste planten en bomen hem toen al trokken.

Van tuinman naar hovenier

Hij is in 2014 begonnen als tuinman en toen actief geworden in het onderhoud. Langzaam heeft hij zich het hoveniersvak eigen gemaakt. Wat van Lieshout de afgelopen twee jaar vooral heeft ontdekt, is zijn eigen specialiteit. Van Lieshout ziet dat de meest voorkomende specialiteit in de hoveniersbranche goedkoop zijn lijkt te zijn. Goedkoop zijn kan volgens hem wel een specialiteit zijn, maar niet die van iedereen. ‘Het is belangrijk om als hovenier je eigen specialiteit te hebben. Wat maakt jouw werk speciaal? In plaats van altijd maar te denken hoe kan dit zo goedkoop mogelijk? Goedkoop zijn is namelijk helemaal niet het belangrijkste. Klanten hebben veel meer aan een specialist die hen oprecht advies kan geven. Het heeft wel eventjes geduurd om erachter te komen dat je niet iedereen kan helpen. Het voelde eerst altijd heel onwennig om



3 min. leestijd



nee te zeggen, maar inmiddels zie ik dat als een goed advies waarmee iedereen beter uit is. Als zo'n klant op zoek is naar de allergeedkoopste, dan zijn we ook geen match.'

Specialiteit

'Mijn specialiteit is dat ik zo persoonlijk mogelijk te werk ga. Ik werk vanuit de behoeftes van de klant. Die behoeftes kunnen te maken hebben met de vormen en kleur in een tuin, maar ook bewegingen. Je wilt je fiets bijvoorbeeld op een bepaalde manier uit het schuurtje naar de poort vervoeren. Tijdens die bewegingen zorg ik dan altijd voor vloeiende paden. We zijn geen robots en lopen nooit vierkant over paadjes. Dat is heel tegennatuurlijk. Om die reden ontstaan die olifantenpaadjes. In mijn ontwerpen zijn alle lijnen met elkaar in verbinding. Zo krijg je rust en één geheel.' Van Lieshout schat dat hij inmiddels zo'n 4 á 5 ontwerpen per jaar maakt. Hieruit volgt dan bijna automatisch de aanlegklus. Zo'n 70% van het werk van de hovenier

bestaat inmiddels uit aanleg, 20% uit onderhoud en zo'n 10% uit ontwerp en advies. Een ander moment waaruit de persoonlijke aanpak van Van Lieshout blijkt, is tijdens het aanleggen. 'Ik check dan regelmatig bij de klant of het goed voelt. Je kunt een border natuurlijk heel mooi hebben ingetekend, maar als ik het uitzet in de tuin kan het anders voelen. Ook de deur van een overkapping kan in realiteit soms toch beter anders geplaatst worden. Dus ik check regelmatig of de behoeftes nog hetzelfde zijn.'

Niet praten over kosten

Wat van Lieshout door de jaren heen ook heeft geleerd is om tijdens het eerste gesprek niet over het kostenplaatje te praten. 'Eerder gaven mensen me nog wel eens een wensenlijstje mee en dan gaf ik een kostenindicatie. Maar ik merkte dat mensen zich daar dan veel te veel aan vasthielden. Ik draai nu altijd de vraag om: Wat is het budget? De meeste mensen geven

geen budget aan en dan krijg ik vrij spel voor mijn ontwerpen. Daarna kunnen we altijd versoberen.' Hij wijst een ontwerp aan waarbij de totale kosten tot over de 80.000 euro waren opgelopen als de tekening was gevolgd. Hier werd uiteindelijk gekozen om flink te versoberen. Zo werd de vijver een wadi en grote delen van de verharding werd halfverharding. 'Na het ontwerp maak ik pas een offerte. De ontwerp-prijs geef ik wel direct. Ik heb geleerd dat je daarin beter transparant kan zijn. Die ligt bij mij tussen de 1000 en 1400 euro. Alle ontwerpklussen komen binnen via de website. Blijkbaar ben ik goed te vinden. Ik denk weleens "ik haal die website uit te lucht", zoveel mails krijg ik,' zegt Van Lieshout gekserend.

Idealistisch, niet activistisch

Die basis ligt voor van Lieshout in het zoveel mogelijk meewerken mét de natuur. Door zijn groene biodynamische achtergrond staat ecologie voorop. Vormbomen, vormsnoeien en vierkante vormen zijn dan ook geen favoriet. Dan werk je tégen de natuur. Hoewel Van Lieshout hierin duidelijk een wat andere aanpak heeft, wil hij hierover niet teveel zeggen. Hij is wel idealistisch maar niet activistisch. 'Ik heb het in zo'n interview dan liever over de praktische zaken die ik heb geleerd, niet zozeer over wat hoveniers op dat gebied beter kunnen doen.' Het enige wat hij wil loslaten is: 'Als ik groen aanleg, ga ik daarin wel ver en diep. Ik houd me bezig met bodemkwaliteit en de plantenkennis en hoe alles samenkomt. Ik kon me vroeger ook ergeren als we tijdens een aanlegklus aan het werk waren en ik iedereen over de toekomstige borders zag lopen. Inmiddels heb ik dit los kunnen laten. Tijdens de aanleg gaan er dingen kapot en daarna keert de rust weer terug. Het zou mooi zijn als hoveniers minder met grote machines gaan werken en meer met de planten.'

'Ik werk vanuit de behoeftes van de klant. Die behoeftes kunnen te maken hebben met de vormen en kleur in een tuin, maar ook bewegingen'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!