



Eigengereid en eigenwijs bouwt Bouwens verder aan Dutch Quality Gardens 't Höfke

‘Waar blijven de vrouwen in deze sector?’

Margo Bouwens (53) staat sinds 1990 aan het roer van haar Dutch Quality Gardens Hoveniersbedrijf 't Höfke. Bouwens is naar eigen zeggen eigenwijs, maar heeft een open houding. De ondernemster gelooft sterk in samenwerken en samen bouwen op een positieve manier.

Auteur: Willemijn van Iersel

Voor een zonnige zomereditie van de rubriek Hovenier in het Vizier reizen we af naar het Noord-Brabantse Overloon. Op slechts een half uurtje rijden van het hoofdkantoor van vakblad De Hovenier is Margo Bouwens hier al zo'n 32 jaar gevestigd met haar hoveniersbedrijf 't Höfke. Even was er sprake van dat Bouwens als jongste boerendochter van zeven het agrarische bedrijf van haar ouders zou overnemen, maar uiteindelijk belandde ze toch op een groenopleiding in Heerlen. Mede dankzij een gedreven leraar laaide daar haar passie voor groen op. De liefde voor dieren kan ze privé kwijt bij haar drie bordercollies en goed gevulde dierenweitje.

Van zelfstandige naar werkgever

Dutch Quality Gardens 't Höfke heeft nu acht man personeel buiten rondlopen, van wie twee parttimers, maar Bouwens werkte lang als zzp-hovenier. 'Rond mijn 40e ging ik ging nadenken over de toekomst. Ik besloot toen dat ik niet meer alles zelf wilde doen en koos voor personeel! De afgelopen 15 jaar heeft Bouwens naar eigen zeggen haar best gedaan om een club goede mensen bij elkaar te krijgen. Dat ging altijd probleemloos, maar nu heeft ze, zoals velen, een openstaande vacature voor een onderhoudshovenier die ze lastig vervuld krijgt. 't Höfke heeft zich de afgelopen jaren ontwikkeld tot een hoveniersbedrijf met de focus op grotere projecten. Bouwens: 'Onze werkzaamheden zijn aan het verschuiven; we doen

nu meer grotere projecten, grote vrijstaande huizen met flinke tuinen. In achtertuinen met schuttingen komen we vrijwel niet meer.'

Particulieren, maar ook bedrijven

Bouwens schat dat er in een straal van 20 kilometer rond haar bedrijf twee of drie andere hoveniersbedrijven zijn met dezelfde omvang of groter. 'Verder rijden er hier veel eenpitters rond. Onze focus ligt op de aanleg, voornamelijk voor de particuliere markt.' De verdeling van het werk schat ze op 75 procent aanleg en 25 procent onderhoud. Maar ook bedrijven weten het Noord-Brabantse hoveniersbedrijf te vinden. Zo heeft Bouwens een goede klant aan het grote Landalpark in de buurt. 'Het is een fijne klant. Ze letten wel erg op de prijs, want anders daalt het rendement van de huisjes teveel. Maar naast het vaste onderhoud mogen we nu ook een deel van de renovatie van de receptie op ons nemen.'

'Gelukkig was ik eigenwijs genoeg om mij bij deze club aan te sluiten'

Eigenwijs

Zoals de bedrijfsnaam al aanduidt, is Bouwens aangesloten bij het collectief Dutch Quality Gardens. Bouwens: 'Een jaar of zes, of misschien wel acht jaar geleden heb ik me aangesloten bij Appeltern; toen heette die club nog Dutch Quality Gardens. Vier jaar geleden hebben wij ons met een groep van zo'n twaalf bedrijven afgesplitst van Appeltern.' Dit collectief heet nog steeds Dutch Quality Gardens (DQG); de huidige club hoveniers bij Appeltern heet Appeltern Tuinexperts. 'We zijn nu op onszelf. Gelukkig was ik eigenwijs genoeg om mij daarbij aan te sluiten!' lacht Bouwens. Bouwens koos actief voor DQG omdat ze gelooft in samenwerking. En wat ook meehelpt, is dat het volgens haar 'een hele leuke club' is. Dutch Quality Gardens in de huidige vorm bestaat nu zo'n drie jaar en in die tijd is de coöperatie bezig met professionaliseren. Zo kent DQG sinds dit jaar een verenigingsmanager en worden er ken-

niscarroussels gehouden. Hiervoor wordt DQG in tweeën gesplitst en wordt er rond een bepaald thema kennis uitgewisseld. Bouwens geeft een voorbeeld: 'Zo hadden we vorige keer het onderwerp werkprocessen. Iedereen nam een aantal offertes mee, waar dieper op ingegaan werd. In deze club heb ik meer geleerd dan in de jaren daarvoor bij Appeltern. Ik wil trouwens niets afdoen aan Appeltern Tuinexperts; dat is een mooie club waarbij ik nog steeds ben aangesloten. Maar bij DQG vertrouwen we elkaar totaal en speelt iedereen open kaart. Juist doordat we allemaal met de billen bloot gaan, kunnen we groeien. Ieder bedrijf heeft sterke, maar ook minder sterke kanten. Wij zijn een gemengde club; zo leren we van elkaar.'

Clubs zorgen voor klanten

Bouwens gelooft in samenwerken en verbinden. Daarom is ze met haar bedrijf niet alleen aangesloten bij DQG, maar ook bij Koninklijke VHG en Appeltern Tuinexperts, wat haar tegelijkertijd interessante klanten oplevert. 'Ik merk dat ik dankzij mijn lidmaatschappen vaker wordt uitgenodigd. Klanten zien DQG als een soort keurmerk; dat schept vertrouwen. Als ik uitleg dat het niet om een keurmerk, maar om een coöperatie gaat, blijft de reactie positief. Mensen waarderen het als je je ergens bij aansluit. Daarbij leg ik klanten uit dat ik altijd kan terugvallen op mijn netwerk. Datzelfde geldt voor het lidmaatschap van VHG: klanten weten dat je gehouden bent aan de voorwaarden van een branchevereniging; dat schept vertrouwen.' Bouwens geeft een recent voorbeeld. Een stel uit Hoofddorp had een bungalow gekocht in het Limburgse dorp Blitterswijk. 'Die mensen kwamen bij mij omdat ik lid ben van VHG, Dutch Quality Gardens en Appeltern Tuinexperts; dat wisten ze me haarfijn uit te leggen in het eerste gesprek! En dit gebeurt vaker: klanten die grondig onderzoek doen en vervolgens bewust voor mijn bedrijf kiezen.'

Dutch Quality Gardens

DQG is een hechte club hoveniers. Het lijkt misschien op franchise, maar zo wil Bouwens het niet bestempelen. 'Wij zijn een coöperatie. We willen vooruit en dat willen we samen. Automatiseren, communicatie stroomlijnen, centrale marketing – allemaal zaken waardoor het ondernemen makkelijker moet gaan. Op dit moment zijn we bezig met een document waarin staat hoe we over DQG communiceren met de buitenwereld.' Dit document is er niet voor niets, want DQG heeft de ambitie om te

groeien in ledenaantal. Bouwens: 'We hoeven geen 100 aangesloten hoveniersbedrijven, maar een mooie club van 20 à 30 bedrijven zien we zeker zitten.'

Samenwerking lijkt bij Bouwens in het DNA te zitten. Naast de al genoemde organisaties is ze als commitmentbedrijf aangesloten bij Yuverta Nijmegen. 'Ik vond dat er dingen verbeterd konden worden in het onderwijs. Roepstoeteren vanaf de zijlijn, daar hou ik niet van. Dan kun je beter zelf actie ondernemen en iets doen aan de situatie. Ik zie dat de commitmentbedrijven constructief bijdragen aan beter onderwijs. Iedereen bemoeit zich er op een prettige en positieve manier mee.'

'Roepstoeteren vanaf de zijlijn, daar hou ik niet van'

Vrouwen

Met twee vrouwen aan tafel komt al gauw het onderwerp vrouwen in de groene sector voorbij. Bouwens: 'Negen van de tien keer zit ik als enige vrouw in een mannenclub aan tafel. Daar moeten de heren soms even aan wennen, maar dat maakt me niet uit. Ik heb mijn vak en doe mijn werk omdat ik het leuk vindt. Als vrouw in dit vak ben je een uitzondering en krijg je altijd opmerkingen. Daar moet je tegen opgewassen zijn, maar dat ben ik wel. Ik vind het jammer dat zo weinig andere vrouwen dit mooie vak weten te vinden. Waar blijven ze? Laat die dixie, dat hesje en die schoffel maar. We zijn geen tuinmannen, we zijn hoveniers. We moeten laten zien dat het een mooi beroep is voor mannen én vrouwen.'

