



Voor iedereen een plek en rol binnen het sociaal ondernemerschap bij Vincent Willems Hoveniers

'We passen ons werk aan onze mensen aan, niet andersom'

In een loods aan de achterkant van een groot bedrijfspand huist Vincent Willems Hoveniers, gerund door Frank Tjisse Klasen en Tom Hendriks. Sinds een paar jaar hoort daar ook AnderGroen bij. Centraal bij beide bedrijven staat dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een volwaardige plek krijgen binnen het groene vak.

Auteur: Manon Botterblom

Toen oprichter Vincent Willems alweer meer dan tien jaar geleden naar het zonnige Frankrijk vertrok, namen Tjisse Klasen en Hendriks de schop en hark van hem over. Die schop hebben ze nu nog steeds in handen en hebben het bedrijf net voor het uitbreken van corona uitgebreid met zusterbedrijf AnderGroen. In totaal zijn er bij de twee bedrijven veertien mensen in dienst, waarvan de helft een vorm van een arbeidsbeperking heeft. Voor Tjisse Klasen en Hendriks is iedereen een volwaardig werknemer voor wie een plek en een rol wordt gevonden.

Repeteerend werk

Het accent van het werk ligt bij het bedrijf op onderhoud, de overige tien procent zit in aanleg bij bestaande klanten. Repeterend werk, zoals Tjisse Klasen en Hendriks het noe-

men. 'Dat onderhoud kunnen we met onze medewerkers goed verzetten,' geeft Hendriks aan. 'We werken met korte intervallen: de jongens komen om de drie, vier weken bij onze opdrachtgevers in de tuin. Dat geeft structuur en vertrouwen voor beide partijen. Daarnaast sturen we eigenlijk onze medewerkers samen met een reguliere medewerker op pad.' Die aanpak werpt zijn vruchten af; een aantal van de medewerkers heeft zich zo ontwikkeld dat het werk eigen wordt en ze bij sommige klanten zelfs zelfstandig op pad gaan. 'Het is een mooie wisselwerking voor de klant én voor de jongens,' concludeert Tjisse Klasen. 'Ze voelen zich daardoor zeker. En als iemand zeker is van zichzelf, dan laat dat zich ook zien in het werk.' De naam AnderGroen is bewust gekozen: een andere kijk op groen werk. 'Op de website staat het: waarom niet zo? We willen laten zien



dat het ook anders kan. Maar tot nu toe is het verhaal voor de buitenwereld onderbelicht gebleven.' Drukte en dagelijkse hectiek zijn volgens Tjisse Klasen en Hendriks de belangrijkste oorzaken. 'Een begin is wel gemaakt. We hebben nu een koppeling gemaakt tussen de websites van Vincent Willems en AnderGroen. En hopelijk ziet bijvoorbeeld de gemeente Nijmegen en andere grote opdrachtgevers welke toegevoegde waarde wij kunnen hebben,' vertelt Hendriks. 'Het begint langzaam wat zichtbaarder te worden.'

'Door iemand een passende opdracht te geven, kunnen we diegene in zijn kracht laten komen'

Tjisse Klasen en Hendriks geloven sterk in hun aanpak, maar melden ook: 'niet iedere hovenier is geschikt om met deze doelgroep te werken. Je moet geduld hebben, mensenkennis en de wil om het samen te doen. Ook sollicitanten krijgen dat direct te horen. We zeggen het meteen: dit is hoe wij werken. Als dat niet bij je past, dan houdt het op.'

Snuffelstage

De manier van werken van Vincent Willems Hoveniers en AnderGroen mag zeker niet als dagbesteding gezien worden. Er moet gewoon gewerkt worden en het bedrijf moet geld verdienen.

Het idee om zo te werken is bijna toevallig ontstaan: een kennis vraagt om een snuffelstage voor zijn zoon, die lastig aan het werk komt. Waar de ondernemers eerst wat ronduit sceptisch waren, liet het bedrijf de snuffelstage toch doorgaan. En zo werden ze positief verrast. Tjisse Klasen meldt dat het gebrek aan nieuw hovenierstalent een tweede doorslaggevende factor is. 'Toen ik 35 jaar geleden op het Helicon zat, was de vijver om in te vissen vele malen groter. Nu heb je te maken met een paar handjesvol jonge hoveniers. De vijver is leeg, dus het is een noodzaak om op een andere manier aan personeel te komen.'

Inmiddels worden de ondernemers nu vaak benaderd door werkbedrijven of ze nog arbeidsplekken vrij hebben. 'Dan kijken we eerst naar onze bezetting, of de verhoudingen wel kloppen. Als we niet voldoende begeleiding kunnen geven, zeggen we eerlijk dat we aan onze taks zitten.'

'Door te praten leer je wat voor soort werk iemand goed ligt of juist wat minder goed ligt,' legt Tjisse Klasen uit. 'Zo hebben we een keer een collega laten bladruimen bij een industrieterrein. Hij wilde elk blaadje geruimd hebben terwijl meer dan de helft van het blad nog aan de boom hing. Een andere klant vindt die ultraprecieze aanpak geweldig, die wil zijn gazon langs een lijntje gemaaid hebben. Zo proberen we iedereen in zijn kracht te laten komen.'

Een belangrijk onderdeel van de evaluatie vindt aan het einde van de werkdag plaats. Als ons interview bijna klaar is, wijst Tjisse Klasen ons erop dat zijn medewerkers ieder moment binnen zullen druppelen. 'Voor ons is het wel heel

belangrijk om aan het begin én het eind van de dag iedereen te zien en te horen. Die waarde-ring vinden wij belangrijk.'

De kracht van nabijheid

Het team werkt vrijwel uitsluitend in de regio Nijmegen. 'Rijtijd is verloren tijd,' zegt Tjisse Klasen. 'Tien busjes die elk twee uur per dag onderweg zijn, dat tikt aan.' De centrale ligging van het bedrijf zorgt ervoor dat medewerkers snel op locatie zijn. Dat is ook richting klanten transparant: geen vage kostenposten, maar duidelijke afspraken om zo discussies te voorkomen. 'Van de klant krijgen we eigenlijk nooit te horen hoe duur de planten zijn of dat ze zoveel moeten betalen voor de meststoffen. Wat we wel vaak horen is dat we zeven uur schrijven maar pas kwart voor acht in de tuin waren. Daarom moeten we ervoor zorgen dat er relatief weinig tijd zit tussen het moment dat ze hier weggrijden. We tellen verder namelijk geen voorrijkosten.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

