



Rien Sterks

Hovenier in het vizier: ‘Toen ik naar school ging, bestonden er nog geen groendaken’

Van boomkwekerij naar daktuinen: Rien Sterks bleef zijn bedrijf opnieuw uitvinden

Vijftig jaar geleden begon Rien Sterks met het aanleggen en onderhouden van particuliere tuinen. Tegenwoordig werkt de oprichter van Rien Sterks Hoveniersbedrijf vanuit het Brabantse Esch aan groene buitenruimtes, binnentuinen en groendaken voor architecten, aannemers en andere zakelijke opdrachtgevers door heel Nederland. In die halve eeuw veranderde het hoveniersvak ingrijpend. Sterks veranderde mee. ‘Je moet met de tijd meegaan.’

Auteur: Frank van de Ven

‘Toen ik zeven jaar oud was, wist ik al dat ik hovenier wilde worden.’ Sterks hoefde nooit lang na te denken over zijn toekomst. Na het volgen van de hoveniersopleiding begon hij in 1976 voor zichzelf. Daarnaast bouwde hij een boomkwekerij op, waar onder meer bodembedekkers voor gemeenten werden gekweekt. ‘Hier in de buurt zat een boomkwekerij. Daar werkte ik in de vakanties. Zo groei je vanzelf in die sector op.’

Zoals veel startende hoveniers begon hij met particuliere tuinen. ‘Als je pas begint, kom je niet meteen bij BAM of Dura Vermeer binnen. Wij werkten veel voor architectenbureaus die ontwerpen voor gemeentehuizen, musea en scholen. Zo zijn wij deze sector ingerold. Van daaruit kwamen we weer in contact met de grote aannemers. We zijn in die branche blijven hangen.’

Zelf uitvinden

Tegenwoordig werkt het team van Rien Sterks Hoveniersbedrijf aan groene buitenruimtes, binnentuinen en groendaken bij utiliteitsgebouwen door heel Nederland. Tot de projecten behoren onder meer de British School in Den Haag, Huis73 in Den Bosch en een daktuin in

Rotterdam.

Groendaken behoren inmiddels tot de vaste werkzaamheden van het bedrijf. ‘Toen ik naar school ging, bestonden er nog geen groendaken. Toen we de opdracht kregen om zo’n dak aan te leggen, zijn we gewoon begonnen. Dat hebben we onszelf aangeleerd.’ De opdrachten voor groendaken lopen op en Sterks verwacht dat deze ontwikkeling de komende jaren door blijft gaan: ‘Rotterdam, Amsterdam, Eindhoven en Utrecht. Gemeenten zitten daar met waterafvoer en ruimtegebrek. Daar moet iets gebeuren. Een groendak is een goede oplossing voor de opvang van water.’

Een ander vak

Niet alleen het bedrijf van Sterks en zijn opdrachten veranderden in de loop der jaren. Ook het hoveniersvak was aan verandering onderhevig. ‘Vroeger werden alle tuinen keurig netjes gemaakt. Kantjes steken, alles strak. Dat is helemaal veranderd.’ Sterks ziet dat opdrachtgevers tegenwoordig andere vragen stellen. ‘Het gaat steeds meer naar inheemse planten. Het wordt allemaal wat ruwer. Ook het onderhoud verandert.’ Vooral in de grote steden ziet hij die ontwikkeling terug.



Open kaart spelen

Na bijna vijftig jaar ondernemen heeft Sterks één regel nooit veranderd. 'Als er ergens een fout wordt gemaakt, moet je dat gewoon erkennen en open kaart spelen.' Hij heeft weinig geduld met bedrijven die eerst uitzoeken wie de fout heeft gemaakt. 'Fout is fout. Wie de fout heeft gemaakt, maakt eigenlijk niks uit. Het is toch gebeurd.' Volgens Sterks draait het daarna maar om één vraag: hoe los je het op? 'Als een tegel verkeerd is gezaagd, dan leg je een nieuwe. Je moet er niet omheen draaien.' Hij kijkt ook nuchter naar de rol van de opdrachtgever. 'Degene die betaalt, bepaalt.' Die manier van werken leverde langdurige relaties op met architectenbureaus en grote aannemers.

'Vroeger was een baas een baas. Dat is niet meer'

Een baas bestaat niet meer

Niet alleen het hoveniersvak veranderde. Ook ondernemen ziet er anders uit dan vijftig jaar geleden. 'Vroeger was een baas een baas. Dat is niet meer.' Sterks merkt dat medewerkers tegenwoordig op een andere manier willen samenwerken. 'Je moet het nu samen doen.' Personeel vinden blijft lastig. 'Dat probleem hebben we allemaal en speelt de afgelopen tien jaar maatschappij breed.' De ondernemer zoekt – net als veel vakgenoten – naar nieuw personeel. Een diploma vindt hij minder belangrijk dan motivatie. 'Interesse hebben in dit vak is het belangrijkste. Als iemand enthousiast is, kun je hem of haar bijna alles leren.' Nieuwe medewerkers krijgen daarom de kans om opleidingen en cursussen te volgen. 'Als iemand bij ons aan de slag wil, scholen we hem of haar bij.'

Nieuwsgierig blijven

De interesse in zijn vak is ook na vijftig jaar nog lang niet weggeëbd bij Sterks. Nieuwe technieken hebben hem altijd geboeid. Volgens Sterks is automatiseren geen luxe meer, maar pure noodzaak: 'Als er morgen een machine komt die kan schoffelen of onkruid wieden, dan kopen wij die. Het zware werk of taken die niemand graag doet, moet je machines laten doen. Toen wij nog een boomkwekerij hadden, waren wij een van de eersten die potten machinaal

wegzetten.' Dat systeem dat Sterks daarvoor bedacht had, bleek succesvol. Sterker nog: het bleef niet onopgemerkt in de sector. 'Later is die uitvinding de hele industrie ingegaan. Of ik daar een patent voor heb aangevraagd? Nee, want daar dacht ik niet aan. Ik was daar niet wijs genoeg voor,' vertelt hij met een lach.

AI is de volgende stap

Ook kunstmatige intelligentie ziet de Brabander als een ontwikkeling waar ondernemers iets mee moeten. Binnen het bedrijf wordt AI gebruikt voor het schrijven van offerteteksten, tekeningen en het uitwerken van plannen. 'Dat scheelt tijd,' zegt Sterks. Je moet AI wel blijven controleren. Als je zegt dat je een blauwe bloem wilt, dan zit daar nog heel veel verschil in. Maar het systeem wordt met de dag beter.' Hij vergelijkt AI met eerdere ontwikkelingen in het vak waar eerst ietwat huiverig tegenaan gekeken werd. 'Schieft het niet meteen af en kijk wat je met nieuwe technologie kunt doen. Je moet met de tijd meegaan.' Ondernemen betekent volgens Sterks ook afscheid nemen van activiteiten die niet meer bij de markt passen. 'Economisch liep de boomkwekerij gewoon terug.' Gemeenten kochten steeds minder bodembedekkers. Tegelijk groeide het hoveniersbedrijf. 'Wij voerden steeds meer hovenierswerkzaamheden uit en besloten daar onze focus op te leggen.'

Loslaten

Ook thuis veranderde er iets. Dagmar Sterks, zijn dochter, stapte zes jaar geleden in het bedrijf. Zij studeerde binnenhuisarchitectuur en keek anders naar de onderneming. 'Mijn dochter gaf niks om de boomkwekerij. Toen hebben we gezegd: we stoppen ermee. Je moet met de tijd meegaan. Zij kijkt anders naar het vak dan ik. Dat was in het begin wennen. Eerst denk je: gaat dat goed? Maar als het goed gaat, moet je het ook laten gebeuren.'

Sterks loopt nog bijna iedere dag door het bedrijf, maar laat het maken van de beslissingen aan zijn dochter over. 'Goede dingen die zij doet, moeten we mooi laten gebeuren.' Soms kiest zij een andere aanpak dan hij vroeger zou hebben gedaan. Dat vindt hij prima: 'Wat geweest is, is geweest. Het is tijd voor de nieuwe generatie.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!