

‘Hoveniers grijpen te snel naar mest bij bodemproblemen’

Hovenier in het Vizier: Soontiëns zoekt alles tot de bodem uit

Jeroen Soontiëns (51) runt met zijn compagnon Martijn van de Loo het bedrijf Soontiëns, dat uit meerdere takken bestaat. Naast Tuincentrum Soontiëns, Soontiëns Hoveniers, Soontiëns Boomverzorging en Soontiëns Stadsnatuur bestiert de ondernemer ook Soontiëns Ecology. Als zelfverklaard ‘bomenfreak’ verveelt hij zich geen moment op kantoor: ‘Het is leuk om snel te schakelen tussen alle afdelingen.’

Auteur: Frank van de Ven

De liefde voor planten en bomen is Soontiëns met de paplepel ingegoten. Zijn opa startte het familiebedrijf in 1956 in Eindhoven. De locatie is onveranderd gebleven, terwijl de dienstverlening veranderde. Grootvader was kweker, waarna Soontiëns' vader zich in 1970 vooral op de hovenierstak richtte. Bij Jeroen Soontiëns komt alles weer samen: het hoveniervak én het kwekersvak: ‘Ik ben eigenwijs en hoorde vaak hoe moeilijk biologisch en duurzaam telen was, dus dat wilde ik zelf ervaren. Zo zette ik vijf jaar geleden de stap om een duurzame kwekerij te starten.’ Die focus op groen komt ook terug in Tuincentrum Soontiëns. ‘Die naam past niet helemaal. We zijn méér een plantencentrum dan tuincentrum, met bomen, vijfhonderd soorten vaste planten en talloze (inheemse) waterplanten. Niet zozeer een ruime keus barbecues en tuinkussens.’

Afwisselend

De vijf bedrijfstakken zijn onderverdeeld in twee bv's. De hovenierstak telt ongeveer 25 fte. De verhouding tussen aanleg en onderhoud is ongeveer 60/40. Er wordt een uurtarief van 60,45 euro ex. gehanteerd. Onder deze bv valt ook een boomverzorgingstak. Hierin werken enkele ETW'ers aan snoeiwerk en het schrijven van boomadviezen. Veelal voor de particulier. Het tuincentrum en alle andere poten vallen onder deze bv. Soontiëns Ecology is een tweede aparte bv en is gespecialiseerd in exoten bestrijding. Soontiëns en zijn compagnon Van de Loo – beide WO-geschoold – kunnen hier hun kennis als respectievelijk bioloog en ecooloog kwijt. De focus bij Soontiëns Ecology ligt op ecologisch advies en uitvoeringsbegeleiding. Een veelvoorkomend vraagstuk is de bestrijding van watercrassula, die dit jaar is toegevoegd aan de EU-lijst van invasieve exoten. Hierin werken ze veel voor overheden



zoals waterschappen maar ook partijen als Staatsbosbeheer.

De Japanse duizendknoop is ook een soort die het ecologische adviesbureau vaak voorbij ziet komen. 'Een kant-en-klare oplossing om deze exoot te bestrijden is er niet. We kunnen de duizendknoop zeker wegstrijken, maar dan heb je het wel over maatwerk. Ik vraag opdrachtgevers in zulke gevallen vaak direct naar hoeveel tijd ze hebben.'

Inhoudelijk gedreven

Soontiëns Ecology is ontstaan vanuit Soontiëns' achtergrond als bioloog. Hij maakt zich dan ook sterk voor kennisdeling. Zo is hij actief in talloze besturen en netwerken, waaronder Oase Netwerk, van waaruit initiatieven als Wilde Weelde, Springzaad en SNTP zijn voortgekomen: 'Onze bedrijfsfilosofie is sterk inhoudelijk gedreven. We zijn lid van zowel Koninklijke VHG als Wilde Weelde. Bij Wilde Weelde voelen we

ons het meest thuis, omdat daar veel gelijkgestemden bij aangesloten zijn. Qua focus op duurzaamheid en ecologie. De ondernemers van Wilde Weelde zijn wel vaker kleine bedrijven, Soontiëns met meerdere bedrijven en ruim 50 fte personeel is daar een vreemde eend in de bijt. Als het om sparren over ondernemerschap gaat, sluit Koninklijke VHG beter bij deze behoeftes aan.'

Geen zeurende mensen

Soontiëns is erg te spreken over de ondernemershelpdesk van Koninklijke VHG. Zo stelt hij daar regelmatig cao vragen voor zijn personeel. 'Ik vind het belangrijk om daar goed mee om te gaan, omdat ik het belang van het personeel hoog heb zitten. Als je niet goed voor je mensen zorgt, gaan ze lopen. Voor jou tien andere werkgevers. We nemen ons personeel en hun wensen heel serieus. Je zult me ook nooit horen zeggen dat mijn mensen zeuren als ze vragen hebben.' Dit blijkt ook uit het feit dat Soontiëns in het verleden twee overnames heeft gedaan. De samensmelting van die verschillende teams vonden Soontiëns en zijn compagnon eenvoudig.

Bemesting als laatste optie

De hovenierstak legt de nadruk op de bodem. 'We voeren geen standaard bodemonderzoek uit, maar varen op onze ervaring en kennis,' legt Soontiëns uit. 'We beginnen altijd met het opheffen van de verdichting door machinaal te spitten. Daarna zetten we bodemverbeteringsproducten in om lucht in de grond te brengen en organisch materiaal toe te voegen, zodat het bodemleven geactiveerd wordt. Onze laatste optie is bemesting. Veel hoveniers grijpen direct naar mest, maar daar kiezen wij alleen voor als er geen andere opties meer zijn. Onze werkwijze is meer doordacht en daarom gebruiken we onder andere producten van Innogreen. Dat bedrijf deelt onze filosofie. We willen mensen meenemen in ons verhaal en uitleggen waarom we bepaalde keuzes maken.'

Uitdagend

Gemeente Eindhoven is ook een van de opdrachtgevers van Soontiëns. Hierbij vervullen ze een adviserende rol en helpen ze bij het vormgeven van ideeën. Zo worden de tuinen van sociale huurwoningen voorzien van groen, dat de medewerkers van Soontiëns in samenwerking met de bewoners plaatsen. Daarnaast introduceerde het bedrijf 'De 40 van 040'. Dit is een lijst van biologisch opgekweekte, inheemse

soorten die eenvoudig en succesvol toepasbaar zijn in het stedelijk gebied van Eindhoven. 'Met die lijst dragen we het belang van inheemse soorten uit. De titel moet je echter niet te serieus nemen. "De 40 van 040" bekt lekker, maar we laten ons niet door dat aantal beperken. Ik gebruik liever tweehonderd verschillende soorten. Als boom- en plantenfanaat kan ik me niet aan die beperkte lijst houden,' vertelt hij met een lach.

Leergeld betalen

Een uitdaging is niet iets wat het team van Soontiëns uit de weg gaat: 'We zijn echte *early adopters*. Zo kochten we bijvoorbeeld dertien jaar geleden als een van de eersten een heetwater-onkruidmachine op een beurs. Helaas waren we té snel. De machine bleek die in de praktijk niet te werken. Ook hebben we ooit de eerste versies van een softwarepakket gekocht die nog vol kinderziektes zat.' Inmiddels werkt het bedrijf naar volle tevredenheid met GroenVision van InfoGroen.

Zwakke plek

Soontiëns kijkt met vertrouwen naar de toekomst. 'Duurzaamheid en een groen gedachtegoed zijn hot. Er liggen genoeg kansen,' klinkt het optimistisch. Het bedrijf groeit stevig door, mede dankzij de twee eerdere overnames van lokale hoveniersbedrijven. En inmiddels staan er regelmatig hoveniers "met hun bedrijf onder de arm" op de stoep. Soontiëns: 'We happen zeker niet te snel toe.' Het lastigste bij een overname vinden de Brabantse ondernemers de integratie van klantportefeuilles. Klanten kiezen bewust voor de duurzame visie van Soontiëns, en die strookt niet altijd met de aanpak van de klanten van een overgenomen partij. Toch blijven overnames een goed middel om vakbekwaam personeel binnen te halen. 'Want de grootste uitdaging voor verdere groei is en blijft het vinden van goed personeel. Steeds vaker komt dat via zijinstroomtrajecten binnen. Mede daarom is de brancheopleiding van de Koninklijke VHG zo belangrijk. Praktijkervaring is onmisbaar, maar zonder de juiste basiskennis houdt je altijd een zwakke plek. Onze filosofie is dan ook: pak de dingen goed en doordacht aan. Praktijk en theorie zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!