



Hoveniersbedrijf met visie op de sector

‘Het draait niet om zakelijkheid, maar om eigenwaarde’

Twee oude schoolvrienden werkten al jaren beiden als eenmanszaak in de hoveniersbranche, toen ze besloten om samen verder te gaan. Sinds 1 oktober 2015 zijn Marco Kortenray en Maurice Smeets eigenaar van Vier Seizoenen Buiten in het Limburgse Echt. De keuze voor deze fusie was eigenlijk best logisch. ‘We hebben allebei verschillende kwaliteiten; die vullen elkaar goed aan.’

Auteur: Fleur Dil

De geschiedenis tussen Kortenray en Smeets gaat lang terug. ‘We kennen elkaar al sinds de lagere school’, vertelt Kortenray. ‘We hebben ook samen de middelbare tuinbouwschool gedaan. In 1995 begon ik met een eigen bedrijf, Maurice in 1997. Hoewel we in die tijd ook al met elkaar samenwerkten, heeft het lang geduurd voordat we besloten onze bedrijven te fuseren.’

Verschillende kwaliteiten

De kracht van hun samenwerking zit volgens de heren in de karakters en capaciteiten die nogal van elkaar verschillen. ‘Onze verschillende kwaliteiten passen op een natuurlijke manier in elkaar’, vindt Kortenray. ‘Maurice is meer een doorpakker, hij begint meteen ergens

aan. Ik heb tijd nodig om dingen te laten landen. Daarom doet Maurice de intake bij klanten en maakt de offertes op. Ik werk vervolgens de offerte af en doe de fine-tuning.’ Het feit dat ze elkaar al zo lang kennen, ervaren ze ook als een voordeel. ‘We zijn als broers voor elkaar, we weten wat we van elkaar kunnen verwachten.’

Ook in ontwerpstyl wijken de heren van elkaar af. Kortenray laat de tekentafel zien waar alle ontwerpen eerst met de hand worden gemaakt. ‘De stijl van Maurice is meer modern; ik ontwerp graag organische tuinen, met rondingen. We zijn nu ook in een transitie naar meer ronde en organische vormen. Je merkt dat dat heel erg opkomt. Ik ben blij dat we daarnaar teruggaan. Een strakke tuin ontwerpen is nog niet

eens zo makkelijk. Veel hoveniers willen strakke tuinen, maar daar moet veel poespas bij. Bovendien moet een tuin altijd passen bij de stijl van het huis en de bewoners; die lijn moet je naar buiten toe doortrekken. Uiteindelijk moet een tuin functioneel zijn, de klant moet de tuin wel kunnen gebruiken en ervan kunnen genieten. Het is geen ansichtkaart.’

De kracht van samenwerken zie je ook in de ontwerpen terug. ‘We doen dit vaak samen. Het fijne is dat we kunnen sparren. Vanochtend nog zat Maurice achter de tekentafel naar een tekening te kijken. Dan is het fijn als je daar even samen naar kunt kijken. Een ander voordeel is dat we de klant nu meerdere schetsen in verschillende stijlen kunnen laten zien.’

Imago

Vanaf de start is het bedrijf gestaag gaan groeien; na zes jaar hebben de hoveniers 7,5 FTE in de buitendienst en één FTE voor de binnendienst, verdeeld over drie medewerkers. ‘Door corona hadden we heel veel aanvragen, maar het aantal kwalitatieve medewerkers bepaalt of je de omzet kunt draaien’, vertelt Kortenray. ‘We willen op de kwaliteit zitten en niet op de kwantiteit, dus we zijn in deze periode dus wel



4 min. leestijd



Initiatieven

Gelukkig zie je allerlei initiatieven ontstaan om het tekort aan personeel aan te vullen. 'Wij zijn lid van de Greencademy', vertelt Kortenray. 'Dit werkt volgens de oude principes van het gilde met het leerling-meestersysteem. De leerlingen zijn aan het werk in het groen. Daarnaast leren ze in hun eigen tijd online de theorie. Vooral voor zij-instromers is dat interessant.'

Naast hun betrokkenheid bij de Greencademy zijn de heren ook binnen de schoolopleiding Yuverta actief. 'Ik vond de school in mijn tijd niet aansluiten bij de praktijk', meent Kortenray. 'We zitten in de klankbordwerkgroep van Yuverta om te zien of die aansluiting er nu wel

'Uiteindelijk moet een tuin functioneel zijn. Het is geen ansichtkaart'

iets gestegen in omzet, maar niet noemenswaardig. De stijging is vooral toe te wijzen aan het gebruik van duurere materialen.

Het vinden van geschoold personeel is al langer een veelgehoorde zorg binnen de hovenierssector. De heren hebben wel een idee hoe dit tekort kan zijn ontstaan. 'Als hoveniersbranche hebben we het marketingtechnisch niet goed aangepakt', vindt Smeets. 'Jongeren denken dat het vak bestaat uit schoffelen, maar het is veel meer dan dat. Kijk naar ons; wij zijn voor 85% bezig met aanleg, de andere 15% is onderhoud. Er zijn zeker bedrijven die alleen maar onderhoud doen, maar het hoeft dus niet.'

Het imago van het hoveniersvak is toe aan een opknabbeurt. De sleutel daartoe ligt echter niet alleen bij de sector. Ook ouders spelen een belangrijke rol bij de studiekeuze van hun kinderen. 'Ouders willen dat ze doorleren en stimuleren het hoveniersvak/ambachtvak vaak helemaal niet. Wij vinden dat de sector deze trend te laat heeft gesignaleerd. Ik heb het dan over ons, de bedrijven, maar ook scholen en brancheorganisaties. Nu moeten er echt de schouders onder.'

is. Ik vind dat het een stuk beter is geworden, er is meer contact tussen school en werkvloer. Er zijn ook meer initiatieven om leerling en bedrijf te laten samenwerken.'

No risk, no glory

Als vanzelf komen we te spreken over het ondernemerschap. Kortenray heeft het ondernemersbloed niet van huis uit meegekregen. 'Mijn vader was stratenmaker', vertelt hij. 'Dus deze drijfveer om voor mezelf te werken kwam echt uit mezelf. Ik wilde vooral mijn eigen ding kunnen doen, dus ben ik direct na het behalen van mijn diploma voor mezelf gaan werken. Ik heb nooit voor een baas gewerkt.' Op de vraag of hij dat niet spannend vond, reageert hij laconiek. 'No risk, no glory. Als het niet gaat, ga je wat anders doen. Je moet risico's durven te nemen en je niet teveel angst laten aanpraten. Dat is wat Maurice en ik gemeen hebben met elkaar. We kijken naar de dingen die wel kunnen.'

Als ondernemers hebben de heren een hele ontwikkeling doorgemaakt. 'Als je jong bent, ben je nog niet zo bezig met geld verdienen. Dan ben je blij als je een opdracht hebt', vertelt Smeets. 'Maar als je onder die prijs begint, dan kom je er niet meer van af. En je verpest er de

markt mee. Sinds we zijn gefuseerd, hebben we een ander verdienmodel bedacht. We werken ook niet meer tot tien uur 's avonds of in het weekend. Waarom zou je 80 uur in de week moeten werken om een fatsoenlijk inkomen te verdienen? Nu we dit niet meer doen, merken we dat klanten ook gewoon overdag beschikbaar zijn. Het kan gelukkig dus wel.'

Hovenier als ondernemer

Smeets en Kortenray hebben een heldere visie op de wijze waarop hoveniers over het algemeen zakendoen. 'Over de vraag waarom een ondernemer doet wat hij doet kun je een kerstboom optuigen, maar uiteindelijk gaat het erom dat je je geld verdient', stelt Kortenray nuchter vast. 'Het maken van tuinen heeft een bepaalde waarde. Wij zien dat die waarde in onze sector nog teveel wordt bepaald door de klant. Als die klant die waarde er niet voor over heeft dan is dat jammer. Als klanten zeggen dat het te duur is, wil dat niet zeggen dat jij te duur bent, maar dat ze het er niet voor over hebben. Dat is iets heel anders.' Ter illustratie hebben de heren hun intakeformulier hieraan aangepast. Smeets: 'Eigenlijk willen we op voorhand maar twee dingen van ze weten: hoe groot is de tuin en wat is het budget.'

De heren spreken veel hoveniers over dit onderwerp. 'Laatst spraken we een hovenier, een serieuze ondernemer met een grote klantenkring', vertelt Smeets. 'Ik zei tegen hem: jij begint pas te tellen als je bij de klant door de tuin hebt rondgelopen. Dat gaf hij toe. Ik rekende hem voor hoeveel omzet hij heeft laten liggen door diverse kosten niet door te rekenen aan de klant. Dat kwam per jaar neer op een klein jaarsalaris.' Dit voorbeeld is exemplarisch voor hoe het er in de sector aan toe gaat. 'Dit is echt iets wat in de sector moet veranderen. Wij willen dit doorgeven aan onze collega's.'

Het gaat er niet zozeer om dat hoveniers zakelijker moeten worden, concluderen de heren. 'Nee, het gaat om eigenwaarde. Over het algemeen worden hoveniers ondergewaardeerd en als je al jaren in het vak zit, ga je dat ook zo voelen. Mensen beseffen eigenlijk niet wat een hovenier allemaal moet kunnen. Deze omslag in het denken, daar willen wij graag aan bijdragen.'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!