



Saamhorigheid in plaats van concurrentie

Nuchtere noorderlingen kijken over hun eigen schutting en helpen elkaar waar nodig

Een groep hoveniers uit Drenthe en Groningen kijken over hun eigen schutting heen en zien elkaar niet echt als concurrenten. Ze zijn namelijk aangesloten bij de Samenwerkende Hoveniers Noord Nederland (SHNN) en helpen elkaar waar nodig, zodat ze hun klanten optimaal van dienst kunnen zijn. 'Als ondernemer zit je toch op een eilandje. Zo heb je steun aan elkaar.'

Auteur: Sylvia de Witt

Hoveniersbedrijf Martijn Buld uit Ruinerwold, Rozenveld Hoveniers uit Gieten, Hoveniersbedrijf Everts uit Gasselternijveen, Hoveniersbedrijf Pieter Lehnberg uit Emmen, Jan-Geerts Hoveniersbedrijf uit Winschoten en Booiman Tuinen uit Beilen hebben hun krachten gebundeld in de SHNN. Hierdoor staan ze samen sterk en worden alle hovenierswerkzaamheden mogelijk gemaakt die er maar te bedenken zijn. Zo is er een uitwisseling van machines en kennis en wordt personeel aan elkaar uitgeleend als dat nodig is.

Elkaar regelmatig spreken en bellen

Vroeger had de SHNN een pool met arbeidskrachten waaruit je mensen kon inhuren. Er was een website waarop je kon inloggen en vermelden dat je bijvoorbeeld op maandag en dinsdag Piet en Klaas wilde hebben. Booiman: 'Wanneer een van

'Hoe krijgen we jongeren enthousiast om het groene vak in te gaan?'

ons tijdelijk behoefte heeft aan extra personeel, wordt er uitgewisseld. Of iemand heeft een machine die ik niet heb; dan komt hij het werk met die machine bij mij doen. Het is echt een club geworden van hoveniers die elkaar regelmatig spreken en bellen: Hoe los je dit op, hoe ga je hiermee om? Wij willen deze club ook niet veel groter hebben. Wij leggen onze kaarten open. Aan het eind van

het jaar durven wij ook rustig ons jaarrapport op tafel te leggen. Dat werkt fijn en het is ook leerzaam. Als ondernemer zit je toch op een eilandje. Zo heb je steun aan elkaar.'

Natuurlijk komen ze elkaar weleens tegen bij klanten, maar dat houden ze gewoon gescheiden. De klant beoordeelt hun offertes wel. Als die een beter gevoel heeft bij de ene hovenier dan bij de andere, dan zal hij met die ene verdergaan. Zo krijgt ieder bedrijf zijn eigen klanten. 'We zien elkaar niet als concurrent, maar we helpen elkaar. Wij werken hier met een computersysteem dat Hans en Bennie nu ook hebben aangeschaft. Zij komen hier om hierover kennis te halen. Zo ondersteun je elkaar en dat geldt andersom ook. Als ik met iets zit, bel ik Bennie op met de vraag: Hoe los je dit op, welk idee heb jij hierover?'



‘Wij leggen onze kaarten open. Aan het eind van het jaar durven wij ook rustig ons jaarrapport op tafel te leggen’

Steeds meer vooraan in de bouwketen

Met elkaar zouden ze het hovenierschap naar een hoger niveau moeten brengen, vindt Booiman. Ze moeten ervoor zorgen dat er meer leerlingen op de hovenierscholen komen, dat het vak aantrekkelijker wordt. ‘Ik denk dat ons vak wordt ondergewaardeerd. Wij moeten niet alleen kennis hebben van groen, maar ook van verharding, van grond, van afwatering. Ik vind dat wij een heel breed vak hebben, terwijl het beeld over het algemeen is: schoffelen langs de openbare wegen. We zien wel dat ons vak steeds belangrijker wordt. Denk aan de extreme buien van de laatste tijd: hoe lossen we het waterprobleem op, hoe kunnen we het water zo lang mogelijk in de omgeving vasthouden? Ik denk dat wij steeds meer vooraan in de bouwketen komen te staan en gaan meebeslissen over de inrichting. Groen werd altijd als laatste uitbesteed;

het was de sluitpost. Ik denk dat dat anders wordt. Ziekenhuizen worden in een groene omgeving gebouwd, omdat mensen dan sneller genezen. Als verzekeringsmaatschappijen zich daar straks mee gaan bemoeien, komt er meer geld en aandacht voor. Dat is voor ons vak alleen maar goed.’oor. Dat is voor ons vak alleen maar beter.’

Cursussen

Het samenwerkingsverband SHNN heeft de hoveniers veel te bieden. In de winter worden er cursussen of workshops gevolgd. Buld: ‘Zo hebben we deze winter samen de cursus houtverbindingen gedaan, een cursus puur gericht op timmerwerk. Dit komt steeds vaker voor in ons werk, gezien de hoeveelheid terrasoverkappingen die je jaarlijks bouwt. Hierin willen we ons dus nog meer bekwaamen.’

Ook worden er informatieve dagen georganiseerd. Dit voorjaar was de organisatie Innatoss Laboratories uitgenodigd om informatie te geven over de ziekte van Lyme. Medewerkers konden zich laten testen op Lyme. Ze zijn allemaal geprikt en één bleek een lymebesmetting te hebben terwijl

hij er zelf niets van wist. Ook komen de hoveniers bij elkaar om te praten.

Buld: ‘Waar loop je tegenaan, wat leeft er? Je loopt vaak tegen dezelfde dingen aan, dus kun je elkaar maar beter helpen; daar kom je verder mee. De SHNN heeft ons als bedrijf veel gebracht. Door samen te werken, leer je veel van elkaar. We durven elkaar ook op zaken aan te spreken. Dat houdt je scherp. Of wij concurrentie ondervinden van elkaar? Ieder doet waar hij goed in is. Daar past een bepaalde klant bij. Wij kiezen de klant niet, de klant kiest ons.’

Meer over deze hoveniersbedrijven lees je op de volgende pagina’s.



‘Waarom heb je een elektrische auto op de oprit en kunstgras in je voortuin?’



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7694