

De Hovenier

HÉT VAKBLAD VOOR ALLE HOVENIERS

MODESTE HERWIG

Gelooft in de bundeling van krachten voor een unieke tuin

Insecten in de tuin
Een last of een lust?

Aardoom Hoveniers
225 jaar oud en nog steeds in de familie

Mooiste rotonde van Nederland
Meld je aan!

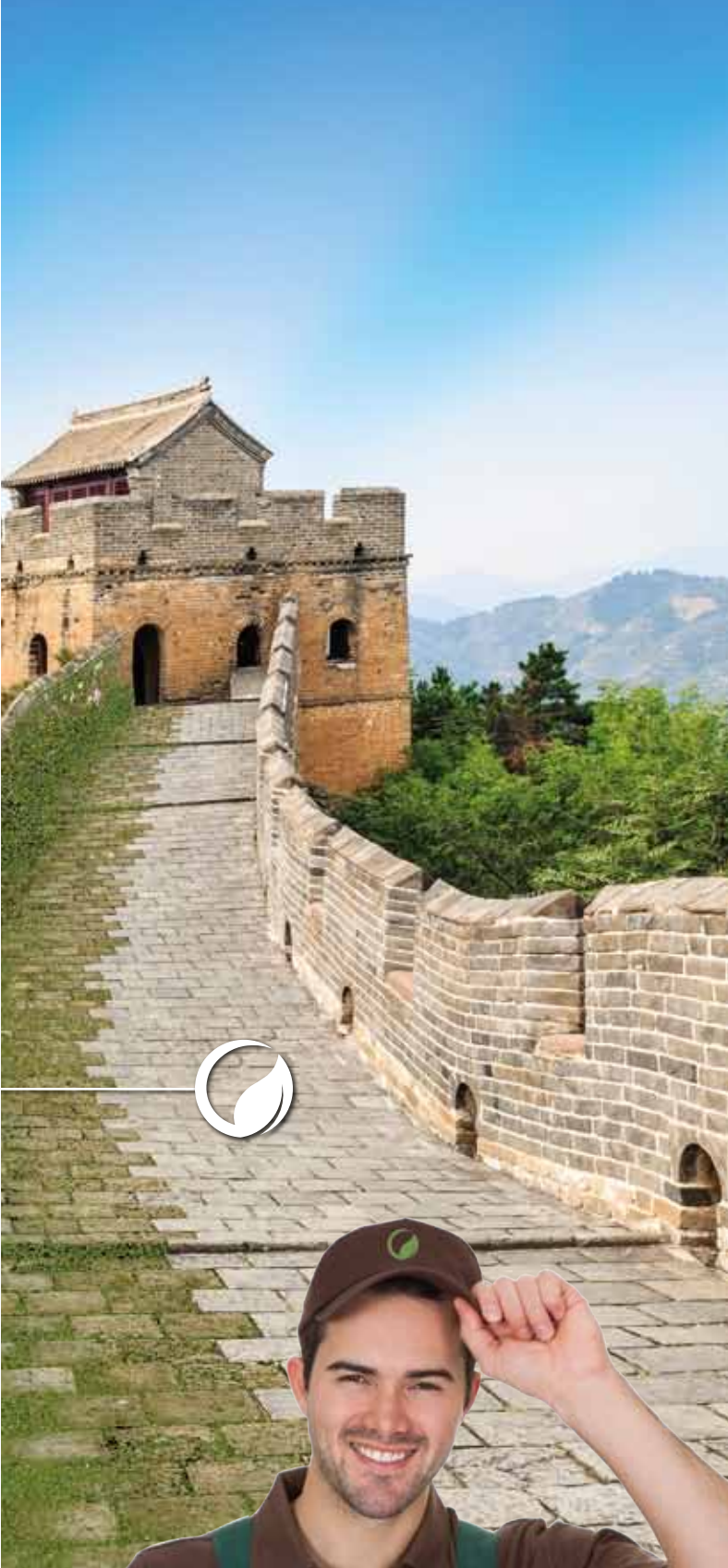
Voorkom onkruid

Kies voor onderhoudsvrije
voegen van Normeco



De wonderen zijn de wereld nog niet uit...

Normeco levert gebruiksvriendelijke oplossingen voor een langdurig onderhoudsvrije tuin en bestrating. Dat doet wonderen! Ervaar hoe gemakkelijk het werkt dankzij de unieke structuur van de voegmortel en het duidelijke verwerkingsadvies. Mocht je het prettig vinden dan begeleidt Normeco ook op locatie. Normeco heeft meer dan 20 jaar ervaring met voegen en is de juiste partner in het voorkomen van onkruid. Daarnaast kunt u profiteren van scherpe inkooprijzen. Neem contact met ons op, dan komen wij graag bij u langs!



AQUA XP FIJN

- Voegen vanaf 1,5 mm
- Verwerkbaar op natte stenen
- Belastbaar tot 3500 kg
- Geschikt voor alle soorten tegels en bestrating



POWERCLEAN

- Voeg - verwijder machine
- Verwijdert zandvoegen
 - Zonder water
 - Snel en schoon



FUGENSAND

- Geschikt voor alle soorten bestrating
- Duurzaamheidslabel A+
- 100% ecologisch
- Vanaf 1 mm



HOVENIERSKIT EASY

- IJzersterke verlijming
- Blijvend elastisch
- Speciaal voor natuursteen



STROPELLETS

- De ecologische bodembedekker
- Tegen mos- en onkruidgroei
 - Werkzaam 12-18 maanden
 - Ecologisch en duurzaam



VOEGMAATJE

- Voor tegels met aaneengesloten voeg
- Werkt snel en eenvoudig
 - Voor een nog beter eindresultaat
 - RVS schijven van 1 t/m 6 mm breed

Terras & Trends

Tuininspiratie



GENIETEN VAN JE EIGEN TUIN!

Buiter Beton is al bijna 40 jaar een grote leverancier van tuinmaterialen zoals sierbestrating, tuintegels, tuinhout, buitenverlichting en nog veel meer. Ondanks vestigingen in Balkbrug, Naarden en Hengelo, hebben wij nog altijd de mentaliteit van de kruidenier op de hoek: korte lijnen en een persoonlijke aanpak! Ons merk Terras & Trends staat voor tuininspiratie. Door ons concept te omarmen, plukt u als hovenier hier ook de vruchten van. Bovendien zijn wij vanaf dit jaar ook exclusief partner van De Tuinen van Appeltern.

Wilt u meer weten over het Terras & Trends concept of wilt u in contact komen met Buiter Beton? Wij komen graag langs of verwelkomen u in ons 5000m² grote sierbestratingspark in Balkbrug.

De voordelen van Buiter Beton:

- ✓ Een eigen inspiratiemerk met private label lijn
- ✓ Een sierbestratingspark van ruim 5000m²
- ✓ Meerdere vestigingen door Nederland
- ✓ Korte lijnen en een persoonlijke aanpak
- ✓ Uw eigen gepersonaliseerde catalogus

Hoogeveenseweg 27
7707 CG Balkbrug
Tel: 0523 - 657 000
info@terrasentrends.nl

www.terrasentrends.nl

Tuintegels

Sierbestrating

Siersteen & Siergrind

Tuinhout

Buitenverlichting

Bekijk de
Terras & Trends
catalogus op onze website!
Met ruim **500 pagina's**
aan tuininspiratie
www.terrasentrends.nl




**Uw leverancier in
Sierbestrating en Tuininrichting!**



Bloembakken & Potterie

Muur & stapelementen

BUITER  **BETON**



Een schone
dieselbrandstof.
Ontwikkeld voor u
en uw machine.

ASPEN D

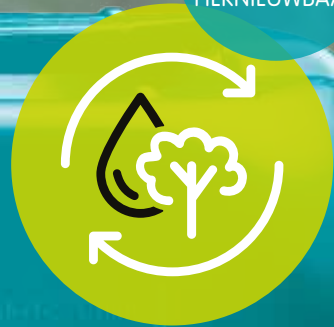
Beter voor mens, machine en milieu.

Aspen D vermindert gezondheidsrisico's, heeft een optimale, lang houdbare formule voor uw kleinere dieselmachine en is voor 90% gemaakt van hernieuwbare grondstoffen. Het is tijd om voor een slimme en duurzame dieselbrandstof te kiezen, zodat u klaar bent voor de toekomst.

- Minder schadelijk voor uw gezondheid
- Gegarandeerd een betrouwbare werking van uw machine
- 50-80% reductie van broeikasgassen

Verkrijgbaar bij uw verkooppunt
www.aspend.nl

90%
HERNIEUWBAAR



BIJ ONS IS HET GRAS GROENER

Kies voor het merk met meer dan 180 jaar ervaring
voor de beste opties en betrouwbaarheid



R



JOHN DEERE

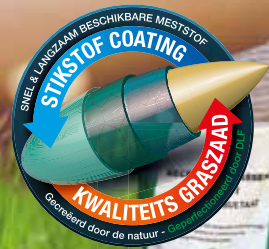
NOTHING RUNS LIKE A DEERE



TOP GREEN

TopGazon ProNitro®

Inzaai-/doorzaaimengsel met stikstofcoating zodat u snel een dichte grasmatt heeft.



- Snellere opkomst
- Minder onkruiden
- Mooi groen gazon

GRASZADEN VOOR PROFESSIONEEL GEBRUIK

Verkrijgbaar bij:

AGROWIN



mertens

wpa - Robertus
zeker & vast



18 'We krijgen steeds meer de klanten die we graag willen'

Het is een foto die tot de verbeelding spreekt: Gerrit Aardoom, in werktenue op de fiets, met voorop een mand met planten. Twee generaties later zit kleinzoon Dionysios Sofronas aan het roer van het bedrijf, dat dit jaar zijn 225-jarig bestaan viert. Sofronas kan daarmee bouwen op de lange hoveniersgeschiedenis, maar is ook niet bang om een frisse wind te laten waaien.

COLOFON

Vakblad De Hovenier -een uitgave van NWST NeWSTories bv- wordt acht keer per jaar in een gemiddelde oplage van 4500 exemplaren verspreid onder hoveniers, toeleveringsbedrijven voor de groene sector en individuele abonnees.

Redactie & commercie

NWST NeWSTories bv

Fransestraat 41

6524 HT Nijmegen

T 024-3602454

F 024-3602464

I www.vakbladdehovenier.nl

M info@nwst.nl

Hoofdredacteur: Hein van Iersel (hein@nwst.nl)

Operationeelmanager: Peter Jansen (peter@nwst.nl)

Redacteuren: Kelly Kuenen (kelly@nwst.nl)

Guus van Rijswijk (guus@nwst.nl)

Linde Kruese (linde@nwst.nl)

Nino Stuivenberg

Vormgeving: Marie Cecile Oosterhout
en Tessa Benders (StudioBont)

Advertenties: Alberto Palsgraaf
(alberto@nwst.nl)

Rik Groenewegen
(rik@nwst.nl)

Sales support: Lieke van der Weijde
(lieke@nwst.nl)

Abonnementen

Een abonnement op Vakblad De Hovenier is gratis voor geregistreerde hoveniersbedrijven. Voor andere bedrijven bedragen de abonnementskosten € 77,- per jaar. De abonnementsperiode loopt van 1 januari tot en met 31 december van ieder jaar en uw abonnement zal jaarlijks automatisch worden verlengd, tenzij uw schriftelijke wederopzegging uiterlijk 31 oktober voorafgaand aan de nieuwe abonnementsperiode in bij de uitgever in bezit is.

Alle auteursrechten en databankrechten ten aanzien van (de inhoud van) deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze berusten bij Vakblad De Hovenier c.q. de betreffende auteur. Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van de uitgever worden veeelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, scan, foto-kopie, elektronisch of op welke wijze dan ook. Vakblad De Hovenier wordt tevens elektronisch opge-slagen en geëxploiteerd. Alle auteurs van tekstbijdragen in de vorm van artikelen of ingezonden brieven en/of makers van beeldmateriaal worden geacht daarvan op de hoogte te zijn en daarmee in te stemmen e.e.a. overeenkomstig de publicatie- en/of inkoopvoorwaarden. Deze zijn bij de redactie ter inzage of op te vragen.



Voegen zonder zwoegen

Een mooi terras met minder onderhoud: daaraan draagt Normeco graag zijn steentje bij met zijn assortiment. Dit Brabantse bedrijf is importeur van voeg- en hulpmiddelen die eigenlijk iedere hovenier zou moeten hebben. Eigenaar Jack Weijers is een voegkenner als geen ander. Dit najaar brengt hij een zelf ontwikkeld revolutionair voegmiddel op de markt.



Tuinbestrating blijft groeiende markt

Al enkele jaren neemt de bestrating van tuinen toe ten koste van het groen. Particuliere tuinen worden steeds vaker onderhoudsarm gemaakt door bestrating en omheining. De afzetmarkt van tegelfabrikanten, leveranciers en hoveniers is dus aanzienlijk, in de wetenschap dat ongeveer 70 procent van de Nederlandse huizen eengezinswoningen met tuin zijn. En de markt blijft groeien!

Modeste Herwig gelooft in de bundeling van krachten voor een unieke tuin

Modeste Herwig heeft vele talenten. Mensen informeren en leren over planten en ander groen is wat haar activiteiten verbindt. Journalist Suzanne de Boer bezocht Modeste, vroeg haar naar de optimale beleving van groen en ontdekte hoe je daarbij als groenexperts kunt samenwerken.

26



68

'Een eigen bedrijf beginnen: passie is leuk, maar weet waar je aan begint!'

Zijn bedrijfsnaam, The Count Gardening, bevat niet alleen zijn achternaam in het Engels, maar is ook afkomstig uit een Engels gedicht: *Count your garden by the flowers*. Hovenier Chris de Graaff treedt op originele wijze naar buiten. Zelfs de manier waarop hij hovenier werd, is niet alledaags. Aan vakblad De Hovenier vertelt hij hoe hij het roer omgooide in zijn bedrijf in Hendrik-Ido-Ambacht.

EN VERDER

- 14 Kort nieuws
- 30 Insecten in de tuin - een last of een lust?
- 34 Jouw rotonde is de mooiste van Nederland, toch?
- 38 Een overzicht van bijzondere producten
- 49 De keuze voor een zaagblad is afhankelijk van het beoogde gebruik
- 62 Ziekte van Lyme toegelicht
- 75 Mooie projecten in de *spotlights*
- 80 Loonkosten terughalen als de oorzaak van ongeschiktheid bij iemand anders ligt
- 82 Groensector profiteert van sociale aanpak mvo
- 88 Hoofdredactioneel

VOLG ONS

 twitter.com/vakbladhovenier

 facebook.com/dehovenier

Platform biedt nieuw maatwerkconcept voor meststoffen

Gazonmestwinkel is een platform waar voorjaars-, zomer- en najaarsgazonmest op maat kan worden besteld, afgestemd op het aantal benodigde vierkante meters. Het idee is dat je zo nooit te veel of te weinig strooit, maar precies afgemeten en in een samenstelling specifiek voor de tijd van het jaar. Dit zorgt dan weer voor een actieve groei en de ontwikkeling van nieuw gras in het voorjaar, en in de zomer voor een continue groei, donkergroen gras en een dichte structuur. In het najaar resulteert deze methode in een rustige groei, sterk en weerbaar gras en bescherming tegen vorst, en in de winter is er herstel. Gazonmestwinkel.nl doet dit met het product 'Forevergreen Pro'. Op het platform is het ook mogelijk een zogenaamd 'mestplan' af te sluiten. Op die manier krijgt de klant op het juiste moment van het jaar de juiste hoeveelheid gazonmest thuisbezorgd. Het nieuwe maatwerkconcept is geschikt voor de professional en de consument.

Nieuwe zero-turn-maaier van Husqvarna

Husqvarna presenteert een professionele maaier voor groenbeheerders en hoveniers: de zero-turn-maaier Z560X. De zitmaaier kan om zijn as draaien zonder vooruit of achteruit te rijden, zodat de gebruiker nauwkeurig rond bomen of andere obstakels kan manoeuvreren. De maaier kenmerkt zich volgens Husqvarna door de onderstaande punten. Met een maaidek van 152 cm kan de Z560X snel grote oppervlakken maaien. Mede door de nieuwe transmissie (Hydrogear ZT5400) kan een maximumsnelheid van 20 km/u worden behaald. Met de dubbele benzinetanks (totaal 45



liter) en de hogere werksnelheid neemt de maai-capaciteit sterk toe in vergelijking met eerdere modellen. De robuuste materialen garanderen volgens Husqvarna duurzaamheid en een lange levensduur, ook bij intensief gebruik. Maai-resten worden zijwaarts uitgeworpen en verzameld in een opvangbak of gemulcht. De nieuwe geïntegreerde handrem wordt snel en eenvoudig ingeschakeld door het bedieningsmechanisme opzij te duwen. Een verbeterde accu maakt meer startcycli en betere koude starts mogelijk. De kantelbeveiliging kan dankzij een vergrendelingspin eenvoudig en zonder gereedschap worden ingeklapt. De hoogte-instelling van het maaidek is eveneens aangepast; voor vereenvoudigd en praktisch gebruik is de indicator nu verticaal geplaatst. De gekleurde digitale brandstofmeter geeft de resterende werktijd aan. Als laatste is het onderhoud van de Z560X vereenvoudigd. Het onderstel biedt gebruikers goede en snelle toegang tot belangrijke componenten, doordat de bevestigingsklemmen zonder gereedschap losgemaakt kunnen worden. De zekeringenkast met duidelijke labels zorgt voor een snelle beoordeling van de status van de zekeringen.

Piet Oudolf ontvangt oeuverprijs

Op 3 juni ontving de beroemde tuin- en landschapontwerper Piet Oudolf de Singer Prijs 2018, een oeuverprijs die om de twee jaar wordt uitgereikt, in de door hemzelf ontworpen tuin van museum Singer Laren. Die tuin werd tegelijk officieel geopend en maakte deel uit van de prijs. Er vindt tevens een overzichtstentoonstelling plaats van het werk van Piet Oudolf, plus de zomertentoonstelling Geschilderde tuinen (met werken van onder anderen Claude Monet, Pyke Koch, Charley Toorop en Emil Nolde), die 5 juni opende voor het publiek. Op de tentoonstelling Piet Oudolf, Singer Prijs 2018 kunnen bezoekers foto's bezichtigen van ontwerpen en ontwerp-tekeningen van Oudolf in binnen- en buitenland. De prijs werd Piet Oudolf toegekend door de Stichting Vrienden van Singer Laren. Zij zeggen Piet Oudolf te beschouwen als kunstenaar en als schilder, die de aarde als doek gebruikt en zijn composities inkleurt met bloeiende vaste planten, struiken en bomen. 'De planten vormen zijn palet. In Oudolfs tuinen speelt de cyclus van de plant een belangrijke rol. Zo verandert het beeld van zijn prachtige plantcombinaties het hele jaar door', aldus de stichting.

Intratuin haalt Japanse duizendknoop uit assortiment na tweet

In mei kwam Stefan Hageman bij Intratuin tot zijn verbazing een aanbieding van Japanse duizendknoopstengels tegen. 'Of ik me meer zorgen moet maken over de hoge prijs, of dat dit überhaupt verkocht wordt weet ik nog niet', twitterde hij daarover. Hagemans tweet over de invasieve exoot, die bij Intratuin verkocht wordt als 'polygonum-stok', maakte nogal wat los op Twitter. Veel mensen vroegen zich net als Hageman af of de plant wel verkocht mag worden. De NVWA laat in een reactie op Twitter weten dat er officieel geen regels zijn met betrekking tot de verkoop van Japanse duizendknoop, maar adviseert maatregelen te nemen om te voorkomen dat deze planten in de natuur terechtkomen of zich verder verspreiden. Als de stengels die bij Intratuin worden verkocht via het gft-afval verspreid worden, kan de plant zich elders vestigen. En aantal dagen later kwam Intratuin met een reactie, meldt het AD. In de vestiging in Koudekerke zijn de stengels uit het assortiment gehaald, meldt een woordvoerder. Omdat de inkoop van deze plant niet centraal gaat, is niet precies duidelijk in hoeveel vestigingen de plant te koop is. De landelijke organisatie heeft alle vestigingen verzocht om de onderdelen van de duizendknoop zo snel mogelijk te verwijderen.



Nieuwe productie-locatie Acterra

Terra Viva laat weten dat het een nieuwe productielocatie heeft geopend in Sint-Gillis-Waas, nabij Antwerpen. Door de nieuwe locatie wordt onder meer efficiënter leveren in Limburg en Brabant mogelijk. Onder het merk Acterra biedt Terra Viva plantsubstraten aan voor onder meer hoveniers;

denk aan bodemverbeteraars, groene voegvullingen en berijdbaar gazon. Samen met distributeur Van Berkel Groep biedt het bedrijf een totaalassortiment aan voor de professionele hovenier: de Terra Viva-substraten, maar ook drie verschillende soorten boomschors en drie verschillende lavafracties. Vanaf de nieuwe locatie is het mogelijk om producten af te halen, in aanvulling op de locaties Deinzee en Maaseik. Bart Geerts: 'Vanaf die locatie rijden we ook met onze eigen vrachtwagens. Door de ligging kunnen we tevens het water als aanvoerkanal gebruiken. De nieuwe locatie maakt het ook mogelijk om last minute leveringen te doen. Dit kan handig zijn, bijvoorbeeld als er een specifieke hoeveelheid substraat nodig is voor een plein dat maar kort open mag liggen.' De nieuwe locatie is te vinden aan de Kluizenhof 1 in Sint-Gillis-Waas.

Nieuwe lichte accucombimotor

Het Combisysteem-assortiment van Stihl krijgt er een nieuwe accumotor bij, de Stihl KMA 130 R. De motor werkt met de 36 V lithium-ionaccu's van het Stihl Pro-accusysteem. De motor weegt 3,2 kg en wordt geleverd met ophangoog en draagriem. De accucombimotor is compatibel met twaalf verschillende gereedschappen van het Combisysteem, die af te wisselen zijn. Zo maak je van een bosmaaier een heggenschaar, bladblazer of hoogsnoeier. Door de stille motor is het, behalve bij bladblazen, niet nodig om gehoorbescherming te dragen.



Samenwerking voor groener Nederland

Per 1 juni zijn veertien partijen een nieuw initiatief gestart: Natuurpro. Het is een samenwerkingsverband tussen verschillende organisaties die actief zijn in de groenvoorziening, landschapsarchitectuur, natuurontwikkeling en ecologie. 'Met

Natuurpro geven we antwoord op maatschappelijke vraagstukken met betrekking tot natuur', aldus Wim van Ginkel, één van de initiatiefnemers. Natuurpro werkt aan een groener Nederland waarbij als concreet doel wordt gesteld dat de leefomgeving en de natuur hand in hand moeten gaan. Natuurpro wil dit bereiken door samen te werken met een netwerk van natuurprofessionals. Natuurpro wil staan voor samenwerken en kennis delen om Nederland groener te maken en biodiversiteit te stimuleren. Door het bundelen van kennis willen de bedrijven samen multidisciplinaire projecten oppakken. Er liggen volgens het initiatief grote maatschappelijke vraagstukken als het gaat om de huidige leefomgeving. Zo noemt men het veranderende klimaat dat voor wateroverlast zorgt, maar ook het urban heat island-effect en de slechte luchtkwaliteit. Door meer natuur toe te passen in de directe leefomgeving, kunnen deze problemen voor een deel worden opgelost, aldus Natuurpro. op www.vhg.org.nl/de-tuin-van-het-jaar-2019.

Gratis bloemenzaad voor inwoners gemeente Zundert

De coöperatieve vereniging Treeport Zundert heeft een actie gehouden waarbij 300 zakjes bloemzaad werden uitgedeeld aan bewoners, meldt BN DeStem. Inwoners van de vijf kernen van Zundert ontvingen de zakjes in het kader van biodiversiteit.

De Treeport-leden besloten de zaden uit te delen naar aanleiding van een andere actie. Twintig boomkwekers zaaien dit jaar in en om Zundert zo'n zes hectare in. Nadat bleek dat er teveel zaad was ingekocht, werd het overgebleven zaad uitgedeeld aan de bewoners om in hun eigen tuin bloemen te kunnen planten. Driehonderd zakjes werden via lokale ondernemers gevuld met tien gram zaad per zakje en verdeeld. De kwekerijen hopen bewoners te enthousiasmeren voor het bijdragen aan biodiversiteit door bloemen te planten. Daarnaast maken alle bloemen de omgeving in Zundert een beetje mooier.

Nieuwe hoogtes stalen kantopsluiting

Greenmax verkoopt al jaren verzinkt stalen en cortenstalen kantopsluiting in de hoogtes 100, 150 en 290 millimeter. Daar zijn nu twee hoogtes aan toegevoegd: 200 en 390 millimeter. De kantopslui-

ting is beschikbaar met diktes van 2 en 3 millimeter en in verschillende uitvoeringen: recht, gezet (met een rand van 90 graden) en geplet (met een rand die tegen de plaat aan gevouwen is). Met kantopsluiting kunnen gazon, borders en bestrating van elkaar gescheiden worden. Het product is ook geschikt om hoogteverschillen op te vangen.

Makita introduceert nieuwe accukruiwagen

Makita introduceert een nieuwe accukruiwagen: de DCU180. De kruiwagen is onder meer geschikt voor gebruik door hoveniers. Volgens Makita is de kruiwagen dankzij het grove bandenprofiel op zowat elke ondergrond te manoeuvreren. Hij werkt op dezelfde professionele 18 V lithium-ionaccu als ruim 100 andere Makita-producten, en versleept een vracht van maximaal 130 kg. Een volle 5 Ah-accu heeft een continue gebruiksduur van 50 minuten. De kruiwagen kan worden voorzien van een rek of een bak van 90 liter. Deze zijn los verkrijgbaar. De stille elektromotor zorgt ervoor dat de kruiwagen ook in een afgesloten ruimte gebruikt kan worden. De kruiwagen heeft twee schijnwerpers voor zicht in het donker. Daarnaast geeft hij automatische waarschuwingssignalen bij achteruitrijden.



De Enk renoveert buitenruimte in Hilversum

De buitenruimte van kantorenpark Olympia in Hilversum was aan vernieuwing toe. De Enk Groen & Golf heeft de realisatie van deze opdracht middels aanbesteding aangenomen. Smitsrinsma heeft het bestek en de tekeningen verzorgd. Kantorenpark Olympia huisvest toonaangevende bedrijven. Zowel de verharding als de beplanting van de buitenruimte was aan vervanging toe; de



DE NIEUWE
MS14-GHS DE
MEEST COMPACTE
FRONTMAAIER
MET OPVANG

- Geïntegreerde grote blower van 33 cm
- Licht in gewicht
- Robuust gebouwd
- Vervaardigd van hoogwaardige componenten
- Leverbaar in 2 modellen met 14 of 18 pk motor met 107 cm maaidek

Vraag een
vrijblijvende
demonstratie
aan via uw
dichtstbijzijnde
dealer



Lankhaar Techniek

Telefoon (0416) 35 57 70 • Fax (0416) 35 57 79
info@lankhaartechniek.nl • www.lankhaartechniek.nl

VOS

Al 75 jaar natuurlijk goed.

Natuurlijk goed

UW LEVERANCIER VOOR:

- Gras- en bloemzaden
- Meststoffen, bodemverbeters en plantversterkers
- Organische producten
- Substraten
- Vijver- en watertechniek
- (Biologische) gewasbeschermingsmiddelen
- Hand-, elektrische en gemotoriseerde gereedschappen en machines
- Husqvarna en Bigmow robot-maaiers
- Bedrijfskleding en PBM

- Al 75 jaar uw betrouwbare (kennis)partner
- Uitgebreide webshop
- Grootste assortiment A-merken
- Snelle levering uit 5.000 m² eigen voorraad



Wij leveren alle materialen voor een
gezonde groei van uw bomen, planten én gras!

Hoofdstraat 35 | Sprang-Capelle | 0416 - 311 326 | www.voscapelle.nl



Waterkracht

Onkruidbestrijding zonder chemie

WeedMaster productlijn van Waterkracht



Weed Under Control

Eigen productontwikkeling | Familiebedrijf | Complete productlijn

www.waterkracht.nl

rijbaan was beschadigd en het groen verwilderd. Voor De Enk begon de renovatie dus met het opruimen van het terrein. Bij het aanleggen van het 'grijze' gedeelte is meteen rekening gehouden met de verkeersveiligheid. De parkeerplaatsen zijn opnieuw ingedeeld en er is een verlichte fietsstalling met laadvoorzieningen geplaatst. Het geheel is afgewerkt met nieuwe verlichting en de laadpalen kregen een andere plek. Ook is er veel aandacht voor groen. Cortenstalen plantenbakken en prairiebeplanting staan hierbij centraal. Gebruikers van het gebouw kunnen de nieuwe groene omgeving optimaal ervaren. Er zijn robuuste zitelementen van eikenhout geplaatst en er staan picknickbanken rond de foodtruck op het terrein. Het project sluit naadloos aan op de visie van De Enk: 'Wij vinden het belangrijk dat de ruimte rondom gebouwen groener wordt en dat mensen meer naar buiten gaan,' zegt werkvoorbereider Rick Roekevisch.

Binnentuin Hof van Cartesius Utrecht bijna klaar

Half april zijn in het Hof van Cartesius te Utrecht de paden aangelegd voor de binnentuin. Het Hof van Cartesius is een groene werkomgeving voor duurzame ondernemers met een groene binnentuin. Met het aanleggen van de paden is de binnentuin bijna klaar. Het Hof van Cartesius biedt groene werkplekken midden in Utrecht en is een proeftuin voor circulair bouwen en ondernemen.

Het bestaat telkens uit drie paviljoens rondom een groene semi-openbare binnentuin. Hierdoor ervaar je de rust van werken in de natuur, maar werk je wel midden in Utrecht. Uitgangspunten bij de bouw waren 'duurzaam' en 'circulair'; zo ook bij de aanleg van de paden in de binnentuin. Er is gekozen voor Cityscapes-tegels van studio Wae met een fugensand-voegsel van Normeco. Fugensand-voegen zijn ecologisch, waterdoorlatend en geven onkruid geen kans. Het heeft dan ook een A+-label van NLgreenlabel en is gecertificeerd door het eco-Instituut. De tegels, geïnspireerd op werk van M.C. Escher, zijn voor 65% van gerecyclede grondstoffen geproduceerd. Twee maal een groene keus voor een duurzame circulaire binnentuin.

Nieuw lid hoveniersnetwerk Dutch Quality Gardens

Eshuis Hoveniers neemt vanaf dit tuinseizoen deel aan het hoveniersnetwerk Dutch Quality Gardens. Het tuinvoorlichtingspark De Tuinen van Appeltern probeert zoveel mogelijk tuinbezitters gelukkig te maken in hun tuin. Dat doen ze door in Appeltern voorbeeldtuinen te laten zien, maar ook door iedereen goede informatie en de juiste handleiding mee te geven bij het ontwerp en de aanleg van een tuin. De organisatie verwijst daarbij naar dienstverleners die ze selecteert op basis van criteria op het gebied van kwaliteit, betrouwbaarheid en creativiteit. Eshuis Hoveniers voldoet aan die criteria en kan daardoor vanaf dit tuinseizoen

deel uitmaken van het hoveniersnetwerk. Jacco Wisman van Eshuis Hoveniers: 'Het is een prachtige erkenning voor onze manier van werken. En de samenwerking met De Tuinen van Appeltern past bij onze ambitie om Nederland groener en mooier te maken.' Bij het netwerk Dutch Quality Gardens zijn 41 hoveniers aangesloten.

Hoek Hoveniers bestaat 75 jaar

Familiebedrijf Hoek Hoveniers viert dit jaar een jubileum. Op 7 april is het namelijk exact 75 jaar geleden dat Piet Hoek startte als zelfstandig tuinman in Voorhout. Na Piet Hoek vormde de tweede generatie Hoek (Hennie en Peter) het fundament voor het huidige bedrijf. Sinds 1997 zet de derde generatie Hoek (André, Fred en Tom) het bedrijf voort. Zij vieren nu met trots het jubileum van het groenbedrijf onder de noemer '75 jaar opmerkelijk groen'. Op 7 april kondigde André Hoek de viering van het jubileumjaar aan in een video. Een jubileum moet natuurlijk gevierd worden. Tot en met maart 2019 organiseert Hoek daarom een jaar lang activiteiten voor medewerkers, opdrachtgevers, partnerbedrijven en branchegenoten. Zo verzorgde Hoek op dinsdag 12 juni samen met CROW een praktijkmiddag beeldkwaliteit in Leiden. In de loop van het jaar volgen er nog diverse minisymposia over andere onderwerpen.





'We krijgen steeds meer de klanten die we graag willen'

Aardoom Hoveniers: 225 jaar oud en nog steeds in de familie

Het is een foto die tot de verbeelding spreekt: Gerrit Aardoom, in werktenue op de fiets, met voorop een mand met planten (zie pag. 20). Twee generaties later zit kleinzoon Dionysios Sofronas aan het roer van het bedrijf, dat dit jaar zijn 225-jarig bestaan viert. Sofronas kan daarmee bouwen op de lange hoveniersgeschiedenis, maar is ook niet bang om een frisse wind te laten waaien.

Auteur: Kelly Kuenen



Aardoom Hoveniers is gevestigd in het centrum van Ridderkerk. Op het terrein dat dienstdoet als opslag en werkterrein huist tevens een kantoor-tje; een omgebouwde groep containers, waar Dionysios Sofronas ook klanten ontvangt. Niks geen opgepoetste omgeving met netjes aangeharkte tuintjes, maar een paar grote plantenbakken en verder vooral een rauwe omgeving waar gewerkt wordt. 'Ik vind het leuk om mensen hier te ontvangen, dat zij zien hoe het er hier aan toe gaat', vertelt de ondernemer.

Zijn exotische naam dankt Sofronas aan zijn Griekse vader. Het huwelijk met zijn Nederlandse moeder hield geen stand en zijn moeder hertrouwde met Huibert Aardoom, door Sofronas liefkozend 'tweede vader' genoemd. Sofronas' twee broers sloegen een andere richting in; hijzelf had al van jongs af aan interesse in 'beestjes en natuur', en daarmee lag het voor de hand dat hij een groene opleiding ging volgen.

Na een vierjarige kaderopleiding was de vraag of hij zou doorstuderen of het bedrijf in zou gaan. Sofronas: 'Mijn vader had geen eigen kinderen en er was geen bedrijfsopvolger. Daarnaast was een frisse wind in het bedrijf nodig. Ik zag het als een uitdaging, maar ook wel als een plicht om het bedrijf in te gaan.' Eerst liep hij nog een buitenlandstage in Israël, gevolgd door militaire dienst, en werkte hij nog een jaar bij een andere hovenier – bewust in een andere regio. Daarna rolde hij het bedrijf in, al was hij voor die tijd al actief in de avonduren en op zaterdag en vergezelde hij zijn vader bij bezoeken aan beurzen en branchebijeenkomsten.

In 1993 trad hij in dienst, eerst als meewerkend hovenier en vanaf 1998 in de rol van eigenaar en directeur. Anno 2018 is het bedrijf vijftien man groot, met veertien man op locatie en één persoon die op kantoor zaken als de bedrijfsadministratie op zich neemt. Sofronas heeft naar eigen zeggen '100 petten' op, maar echt met de handen in de aarde staat hij niet meer. Naast het adviseren van de klant, omschrijft hij zijn taken als gericht op ontwikkeling, acquisitie en 'het gezicht van het bedrijf zijn'. 'Bij dat laatste kun je denken aan netwerken en het verzorgen van lezingen.' De dagelijkse leiding op locatie heeft hij overgedragen aan bedrijfsleider Dave, die tevens zaken als planning en acquisitie voor zijn rekening neemt.

Aansluiting op de markt

Het valt op dat het bedrijf een moderne, in het oog springende website heeft. Daarvoor wordt een externe partij in de arm genomen, vertelt Sofronas.

Het brengt het gesprek op de koers die is ingezet, met de crisis als drijvende kracht. 'Zo rond 2010 begonnen wij de crisis te merken', vertelt Sofronas. 'Er was überhaupt minder werk, maar rond 2014, 2015 be kroop me ook het gevoel dat we geen goede aansluiting meer hadden op de markt. We hebben toen contact gezocht met een bedrijf dat zich specialiseert in organisatieadvies en hen uitgenodigd mee te kijken met de markt, die op dat moment snel veranderde.' Dat had deels betrekking op het in de markt zetten van het bedrijf, oftewel marketing. 'Iets waarvan je al snel denkt: dat kan ik ook. Maar je onderschat het. Als hovenier weet je veel over je product en hoe goed dat is, maar dat betekent nog niet dat je het kunt overbrengen op anderen. Jezelf verplaatsen in anderen is echt een vak apart.'

Het was wel even schrikken, want Aardoom Hoveniers werd geadviseerd de huisstijl overhoop te halen. 'Iets waar ik aan moest wennen, maar waar ze me wel van wisten te overtuigen', vertelt Sofronas daarover. Het lijkt een goede stap te zijn geweest. Inmiddels komt een behoorlijk aantal aanvragen binnen via de website. 'Natuurlijk krijgen we ook opdrachten via mond-tot-mondreclame, maar daar red je het niet mee. Zeker bij noodzakelijke groei, zoals na de crisis het geval was, moet je andere wegen vinden. Dat is ons sinds de nieuwe website goed gelukt. We krijgen ook steeds meer klanten die we zelf het liefste hebben. Als je de focus legt op de markt die je wilt bedienen, krijg je ook een betere match met de mensen die je als klant wilt. Blijkbaar was eerder niet duidelijk waar we voor staan.'

Duurzame tuinen

De meeste klussen vinden plaats in particuliere tuinen, tuinen bij bedrijven, instellingen en appartementencomplexen, een kleiner deel in de openbare ruimte. De verhouding aanleg-onderhoud is ongeveer 50/50, idem voor de verhouding particuliere en zakelijke markt. Het bedrijf focust zich op het middensegment. 'We maken een goed, eerlijk product. Kwaliteit, daar hangt een kostenplaatje aan. We zijn niet de goedkoopste. Maar we richten ons ook niet op het topsegment. We kunnen exclusieve tuinen maken, maar dan wel met nuchterheid en zeker niet over de top.'

Dat is echter niet de markt waar Sofronas op doelt, de markt die hij wil bedienen. Die heeft namelijk te maken met het soort tuinen dat het bedrijf aanlegt: met een sterke nadruk op duurzaamheid. Nu is duurzaamheid inmiddels een aardig containerbegrip geworden, maar de Ridderkerkse hovenier weet het wel degelijk te specificeren. 'Ik

heb nagedacht over de vraag wat een hovenier nu is. Ja, we maken tuinen voor een klant. Maar als die tegen mij zegt: ik heb mooie tegels gezien, haal het groen er maar uit, dan krab ik mezelf toch echt achter de oren.'

'Als hovenier weet je veel over je product, maar dat betekent nog niet dat je het kunt overbrengen op anderen'

Hoveniers zijn dé ambassadeurs voor de groene buitenruimte, vindt Sofronas, maar de afgelopen twintig à dertig jaar heeft de gemiddelde hovenier heel andere producten afgeleverd – waarbij hij tevens de hand in eigen boezem steekt door aan te geven daar deels aan meegewerkt te hebben. 'Dertig jaar geleden was duurzaamheid nog "geitenwollensokkenpraat"; nu is dat niet meer het geval. Alleen wordt er nog vooral over gepraat. Nu is het zaak om er bewuste keuzes in te maken.' Zo schakelde het bedrijf zes à zeven jaar geleden over op alternatieve methoden van onkruid beheersen. 'Al lang voordat er sprake was van restricties in chemie, zag ik die ontwikkeling aankomen en vond ik het zaak stappen te maken om erop voorbereid te zijn: door alternatieve bestrijdingsmethoden, maar ook door de tuin anders in te richten – een bewust groene tuin en dat ook uitstralen.' Inmiddels krijgt het bedrijf veel ontwerp aanvragen voor groene tuinen binnen, maar dat heeft zijn langste tijd wel gehad. 'Dat is ook een nadeel als je ergens vroeg mee bent. Tegen de tijd dat je de moed begint te verliezen, begint het te lopen. Je moet er vertrouwen in houden dat je je koers moet aanhouden.' Dat klinkt gemakkelijk, vasthouden aan je ideaal, maar de praktijk is weerbarstig. 'Ik stel mezelf telkens de vraag: waar sta ik voor als hovenier, wat wil bereiken? En als dat niet mogelijk is, wil ik er dan wel mee doorgaan? De keerzijde van de medaille is dat je de schoorsteen rokende moet houden; je hebt ook een verantwoordelijkheid ten opzichte van je medewerkers. Het een sluit het



Gerrit Aardoom en Huibert Hendrik Aardoom.

andere gelukkig niet uit; het is een kwestie van de balans vinden.'

Het is vooral Sofronas die de ontwerpen voor zijn rekening neemt. Daarin legt hij de nadruk op groen en houdt hij de hoeveelheid verhard materiaal graag beperkt. Maar onder een duurzame groene tuin verstaat hij niet enkel een tuin met veel planten. Het zit ook in de materiaalkeuze, de productiemethode en hergebruik. 'Ik vind het belangrijk uit te dragen dat de leefomgeving geen luxe aankleding is. Wij zijn onderdeel van de natuur. Als we onze leefomgeving te veel aanpassen, zagen we aan de poten van ons bestaansrecht. We onttrekken onszelf aan het ecosysteem; dat kan niet anders dan tot problemen leiden. We zijn te veel bezig met een maakbare wereld en ik ben ervan overtuigd dat veel problematieken hierop terug te brengen zijn. Ik denk bijvoorbeeld dat het toenemen van allergieën te maken kan hebben met kinderen die niet buiten spelen. Een goede leefomgeving is geen luxe, maar een levensbehoefte. Dat idee wil ik uitdragen, maar wel op een positieve manier gebracht.'

De nieuwe huisstijl en dito website trekken al veel klanten aan die bovenstaand gedachtegoed aanhangen. Maar dan nog is het zaak mensen te blijven inspireren. 'Over duurzaamheid wordt veel gepraat, maar er wordt nog weinig mee gedaan. Maar zelfs als mensen bij ons komen met wensen

die op het eerste gezicht niet bij onze focus aansluiten, gaan we het gesprek aan. Achter de vraag zit meestal meer.'

Misvattingen

'Of een groene tuin per definitie een grotere investering vraagt? Ik denk zelfs dat een groene tuin goedkoper kan zijn, juist door bewuste keuzes te maken in het materiaalgebruik. Als je ziet hoeveel harde materialen er vaak in tuinen gebruikt worden, daar gaat zoveel geld in zitten; ik steek dat liever in beplanting. Natuurlijk wil men een goed terras, maar het uitgangspunt is niet méér te verharden dan nodig. Het is een uitdaging daar juist die mensen in mee te krijgen die er niks mee hebben. En als mensen een beperkt budget hebben, dan kijken we wat we hebben, wat zij willen en wat er nodig is om dat te bereiken. Met hergebruik kom je al een heel eind.'

Van een veelgebruikt argument, namelijk dat een groene tuin veel werk kost, maakt Sofronas gehakt. 'Ik hoor mensen weleens verzuchten dat ze zo lekker in de natuur gewandeld hebben en volledig ontspannen terugkomen. Als je voorstelt die natuur naar hun achtertuin te halen, zijn ze huiverig. Het is zaak de focus te kantelen. Een goede inrichting zorgt voor een prettige ruimte. Daar komt men tot rust, wat zorgt voor meerwaarde. Het is zaak te laten zien dat het allemaal wel mee-



'Opa Gerrit' vervoerde zijn planten op de fiets.

valt. Ik durf te zeggen dat een goed ingerichte tuin minder werk kost dan een grote betegelde ruimte. Het is de slecht ingerichte tuin die meer tijd kost. Zo'n tuin waarbij alles heel netjes en beheersbaar is; dat is niet mijn idee van een tuin.'

Vastgeroeste overtuigingen probeert hij te kantelen tijdens advies- en ontwerpgesprekken, maar ook via social media, nieuwsbrieven en middels de Tuinen van Appeltern, waar hij samen met andere ondernemers aan een hoveniersgroep deelneemt (het hoveniersnetwerk Dutch Quality Gardens). Daarbij promoten ze niet zozeer hun eigen producten, als wel hovenierswerk en mooie tuinen in het algemeen.

Natuurlijk spelen

Sofronas meent dat zijn maatschappelijk engagement er ook voor zorgt dat het bedrijf meer in het vizier komt van gemeenten. 'De kennis bij gemeenten wordt minder. Daardoor zijn ze meer gaan aanbesteden, maar dat gebeurde vaak op basis van de laagste prijs. Daar hebben wij niet aan meegedaan, met het gevolg dat we even niet in beeld waren bij die partijen. Nu zien we een tegenbeweging, mede door de koers die we varen. Zo maken we vaak groene schoolpleinen, waarvan de gemeente meestal niet de opdrachtgever is, maar waar zij wel bij betrokken zijn.'

Trots is hij bijvoorbeeld op een 'circulair steltenpad'

dat in Zwijndrecht werd aangelegd en waarbij duurzaamheid een belangrijk uitgangspunt vormde (zie foto). 'Sinds de lancering in 2012 op de Floriade in Venlo zijn we partner van NL Greenlabel. Dat houdt in dat er gekeken wordt naar duurzaamheid, toxiciteit en voetprint van zowel producten als projecten. In het Van Limburg Stirumplantsoen in Zwijndrecht hebben we een

speelplaats aangelegd waarbij alle materialen zijn hergebruikt. We zaten al snel op 95% hergebruik. Maar met de rubberen tegels wisten we geen raad. Dat is immers chemisch afval en als je ze wilt hergebruiken, zijn de opties beperkt. Uiteindelijk hebben we deze bij de palen van het steltenpad kunnen plaatsen.' De rubberen tegels kregen een uitsparing voor de palen en

werden aan de voet van de palen gestapeld in verschillende hoogtes, waarmee een extra klimelement ontstond. Het toestel is goedgekeurd door de keuringsinstantie en het project heeft het NL Greenlabel A gekregen. 'Dat zo'n label wordt toegerekend aan lokale en kleinschalige projecten is vrij nieuw, dus daar ben ik bijzonder trots op.'

Groei

Na een periode van uitdagingen ligt het bedrijf op koers. Hoe kijkt Sofronas naar de toekomst? Groei is geen ambitie op zich, maar ligt wel in de lijn der verwachting, vertelt hij. 'Ik denk dat opschalen noodzakelijk is voor de toekomst van ons bedrijf, dat we dat niet tegenhouden als we onze ambitie willen waarmaken. Concreet denk ik aan groei tot een man of twintig, het niveau van voor de crisis. Het enige waar we tegenaan lopen, is het vinden van goede vakmensen.'

Of het lange bestaan van het bedrijf nog enige aantrekkende werking uitoefent, weet Sofronas niet. 'Ik denk wel dat als je een heldere visie hebt, daar vanzelf mensen op afkomen. En dat je een aantrekkende werking hebt als je laat zien dat er méér te leren valt dan met een vakopleiding. Sommige mensen zijn echte vakmeesters en maken heel mooie producten, maar wel in de traditionele zin van het woord. Wij hopen juist die mensen te trekken die met ons mee willen groeien en begrijpen dat je er nog niet bent als je een vak leert.'

Met het oog op de toekomst wil de ondernemer nog iets doen met de duurzame inzetbaarheid van mensen. In 2017 werd het bedrijf genomineerd voor de Stigas Gezond & Vitaal Werken Prijs. Dat heeft hem aan het denken heeft gezet. 'Ik wil het voor de medewerkers mogelijk maken om tot hun pensioen te blijven werken. Ook wil ik oudere medewerkers tools geven om kennis over te brengen op de jongere generatie. Je kunt die twee bij elkaar zetten, maar dat wil nog niet zeggen dat de oudere werknemer weet hoe hij een jongere dingen kan leren. Dit alles is niet gemakkelijk en ik ben er niet uit hoe we dat moeten aanvliegen. Maar ik ben ervan overtuigd dat er vanzelf goede dingen ontstaan als je er aandacht aan besteedt.'

Leiderschap

Halverwege het gesprek verontschuldigt hij zich haast voor zijn uitgebreide verhaal. 'Ik ben nogal filosofisch. Het zullen mijn Griekse roots wel zijn. Soms laat ik me daarin meeslepen en moet ik mijn aandacht weer even terugbrengen naar praktische zaken', lacht hij. Het voordeel van die filosofische aanleg is dat Sofronas duidelijk heeft nagedacht over wie hij is en wat hij wil – ook met het bedrijf



Keuze in harde materialen is er volop, maar Aardoom Hoveniers houdt de hoeveelheid verharding wel graag beperkt.



Het 'steltenpad XXL' in Zwijndrecht is 100 procent circulair.

INFRAWEEDEER

ONKRUID VERWIJDEREN MET INFRAROOD



MASTER 510

- Verticaal gestuurde energie met een temperatuur van 1000 C°
- Geen open vlam veilig in gebruik alleen verticale straling
- Flexibel en ideaal voor de kleiner oppervlaktes
- zuinig in energie verbruik
- licht in gewicht gemakkelijk manoeuvreerbaar

ECO PROPAN

- Hand gedragen
- Eventueel met steunwiel



Lankhaar Techniek

Telefoon (0416) 35 57 70 • Fax (0416) 35 57 79
info@lankhaartechniek.nl • www.lankhaartechniek.nl



Vredo Dodewaard BV
+31 (0) 488 411 254
verkoop@vredo.nl
www.vredo.nl

De **Vredo Turf - Fix** doorzaaimachine, uw eerste hulp of nazorg bij niet opkomend gras of kale gazonplekken.

- eenvoudig in transport
- Unieke dubbel schijvensysteem
- past door tuinhokjes en poorten
- onderhoudsarm, direct bedrijfsklaar
- een gegarandeerd strak groen resultaat
- uit te voeren met bezandings en/of beluchtingsunit.

Omdat het gras niet alleen bij de buurman groener moet zijn!



Het gegarandeerde dubbelschijven resultaat!!



tielbürger

Tielbürger Sales Office France-Benelux
D.B. van der Horst B.V.

ONKRUIDBORSTELMACHINES

TW50 & TW50S

- Werkbreedte 50 cm
- Centraal snel-wissel-systeem
- Afgesloten v-snaar aandrijving
- 10 speciale staaldraad borstels
- Inklapbaar stuur, in hoogte verstelbaar
- Hoogwaardig stalen ombouw
- Direct langs muren borstelen
- 5 modellen onkruidborstelmachines



Alle producten van
Tielbürger voldoen
aan de CE-normen

WWW.DONATVANDERHORST.NL



T. +31 (0) 316 26 16 73
F. +31 (0) 316 26 53 66

info@donatvanderhorst.nl
www.donatvanderhorst.nl



– en dat als geen ander kan overbrengen. Het is niet moeilijk om bij hem iets los te krijgen over zijn visie of ondernemersstijl – getuige bovenstaande. Hij raadt iedereen aan zo'n visie te ontwikkelen. 'Ik zie collega-bedrijven die daar moeite mee hebben. Ze moeten formuleren waar ze voor staan, maar schuiven dat voor zich uit', licht hij toe. 'Ik kan me herinneren dat ik ooit, als onderdeel van Groenkeur, mijn visie en missie op papier moest

zetten. Onzin vond ik dat in het begin. Daar ben ik op teruggekomen. Als je nooit nadent over essentiële levensvragen en geen duidelijke toekomst formuleert, dan ga je zwalken. Het ontbreekt je aan een koers. Als je helder hebt wie je bent en op die manier zaken doet, dan zorg je dat je op een eerlijke manier lang standhoudt.'

(Persoonlijke) ontwikkeling

Sofronas vaart nu een heldere koers, maar het bouwen daaraan ging met vallen en opstaan, ook op persoonlijk vlak. Als jonge ondernemer was hij bijvoorbeeld meer taak- en resultaatgericht. 'Wanneer er vroeger iets niet lukte, was ik geneigd naar de oorzaak te zoeken en een zondebok aan te wijzen. Maar als je op die manier aanstuurt, kom je in een kramp die averechts werkt. Ik heb daar destijds hulp bij gehad van een personal coach. Door mijn eigen valkuilen te kennen en muurtjes af te breken, heb ik mijn focus kunnen verplaatsen op de mensen. Iedereen heeft zijn eigen talenten, zichtbaar of verborgen. Het streven is om uit ieder het beste te halen.'

Ook hield hij eerder zakelijk en privé veel meer gescheiden. 'Nu denk ik dat dit eerder tégen dan voor je werkt. Wie je bent en wilt zijn, staat niet los van hoe je zaken doet. Als die twee in balans zijn, kan het elkaar versterken en doe je ook op een meer natuurlijke manier zaken.'

Natuurlijk was het ook een kwestie van leiderschap ontwikkelen. 'De uitdaging is een duidelijke visie te ontwikkelen en mensen daarin mee te nemen,

zonder hen dingen op te leggen. Vroeger had ik weleens de neiging die visie te linken aan mijn religieuze achtergrond. Maar het is zaak ook mensen mee te krijgen die er misschien anders over denken. Ik denk dat ik daarin enigszins anders ben dan mijn voorgangers. Ik probeer mijn zienswijze te vertalen naar een visie die iedereen kan ondersteunen, ongeacht geloof of achtergrond. Dan heb je een gezamenlijke visie. Dat is wat een bedrijf nodig heeft: een leider, maar vooral ook samenwerking.'

Het geheim?

Rest de vraag: wat is het geheim van een bedrijf dat al 225 jaar bestaat? Is het slim ondernemerschap, een flinke portie geluk of een combinatie van beide? Sofronas moet er even over nadenken. 'Ik denk dat dat niet in één woord is uit te drukken. Mijn voorouders waren eenvoudige mensen. Waarmee ik niet bedoel dat het domme mensen waren; allermindst zelfs. Het waren vooral harde werkers, echt dienstbaar aan de klant. Goed rentmeesterschap stond centraal. Ik denk dat dit al een basisvoorwaarde is om toekomst te hebben.'

'In de jaren dat ik meedraai, heb ik bedrijven zien opkomen die snel heel succesvol werden, maar net zo snel weer van het toneel verdwenen. Een verkeerde focus, denk ik. Met alleen een focus op geld red je het niet op de lange termijn. Oog voor de mens en de maatschappij is belangrijk. Het idee dat je het niet alleen kunt, maar afhankelijk bent van elkaar. Principes die ook ontspruiten aan een bepaalde zienswijze, in mijn geval ook aan het geloof.'

Of het bedrijf straks weer wordt voortgezet binnen de familie? Dat zou zomaar kunnen. Sofronas: 'Ik heb drie kinderen, twee dochters en een zoon. Mijn zoon was tot vorige maand werkzaam in ons bedrijf en volgt de hoveniersopleiding. Kort geleden is hij begonnen bij een ander hoveniersbedrijf, om ervaring op te doen buiten de deur.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7577



'Deze stijl past veel beter bij onze identiteit'

Snoek Hoveniers vanaf april verder als Snoek Puur Groen

Een nieuwe naam, een nieuw logo en een nieuwe huisstijl: vanaf 5 april gaat Snoek Hoveniers verder als Snoek Puur Groen. Volgens bedrijfsleider Douwe

Snoek heeft het bedrijf hiervoor gekozen om zijn ware identiteit te benadrukken, waarbij duurzaamheid en circulariteit hoog in het vaandel staan. Snoek:

'Wij zijn op steeds meer locaties bezig met groene ontwikkeling en educatie. Deze stijl past daarom veel beter bij het werk dat wij iedere dag doen.'

Auteur: Nino Stuivenberg

Snoek Hoveniers, ook wel bekend als de Snoek Groep, draait al een aantal decennia mee als hoveniersbedrijf, voornamelijk in het noorden van het land. Het bedrijf werd in 1979 opgericht en is inmiddels gegroeid naar twee vestigingen (Grou en Emmen) met in totaal zo'n honderd medewerkers. In de tussentijd is het logo van het bedrijf weleens veranderd, maar dit keer is de verandering echt significant, volgens Snoek. Vanaf 5 april gaat de complete huisstijl om; voor het eind van dit kalenderjaar moet die verandering in alle facetten (van briefpapier tot auto's) doorgevoerd zijn. Die overgang is een heel proces geweest, legt Snoek uit. 'Wij hebben voor onszelf een duidelijke missie en visie, maar de kunst is dan om dat ook in een beeld te vertalen. We hebben interessante bijeenkomsten gehad met mensen die hierin gespecialiseerd zijn. Het resultaat mag er zijn: de uitstraling is voor onszelf en ook naar de buiten-

wereld toe een stuk beter. Met de nieuwe huisstijl proberen we onze medewerkers een gezicht te geven.'

Duidelijke visie

Snoek Puur Groen wil zich onderscheiden door op een duurzame manier naar groen te kijken. Snoek: 'Wij zijn niet alleen met groen bezig omdat het mooi is, maar kijken ook naar de economische waarde ervan. We leggen groen aan waar het een beleving biedt voor de klant: een stukje omgevingspsychologie. Dus niet zomaar lukraak ergens planten, maar goed kijken naar hoe de natuur nu eigenlijk in elkaar zit. Zo maken wij groen dat duurzaam goed is. Als je bijvoorbeeld een boom plant, dan moet de fase rond de aanplant goed zijn voor een optimale levensduur. Als die aanvang niet goed is, begint het groen al met een enorme achterstand.'

Snoek heeft dus een duidelijke visie op groen. Deze probeert hij ook over te brengen op de medewerkers van Snoek Puur Groen. Snoek: 'Ik kan met een opdrachtgever wel over duurzaamheid praten, maar dat lukt mij niet als directeur. Uiteindelijk is het een ontwerper of iemand op een grasmaaier die het echte uitvoerende werk doet. Als bedrijf willen we duurzaam zijn, maar daar heb je de medewerkers voor nodig. We willen hen hiervan bewust maken en proberen concrete handvatten te bieden om duurzaam te kunnen werken, zowel voor de klant als voor ons eigen bedrijf. De medewerkers mogen hier zelf overigens ook over meedenken. We willen hen niets opleggen, maar samenwerken. Per medewerker vereist dat een andere aanpak. Uiteindelijk willen we zo samen overtuigd raken van ons doel: duurzaam groen.' De inspanningen van Snoek Puur Groen zijn niet onopgemerkt gebleven. Zo ontving het bedrijf in



3D tuinontwerp De Levende Tuin op de beurs Tuin & Sfeer



Douwe Snoek

'Certificering is geen doel, maar een middel om een doel te behalen'

februari op de beurs Tuin & Sfeer het NL Tuinlabel, een speciaal duurzaamheidscertificaat van NL Greenlabel. Een mooi moment voor Snoek. 'Op dit certificaat zijn wij heel trots. We merken er ook direct de gevolgen van: de certificering heeft geleid tot een aantal lezingen over onze werkzaamheden. We nemen daar alle tijd voor en geven ook onze medewerkers de ruimte om lezingen te geven.'

Intrinsieke motivatie

Wie met Snoek over zijn bedrijf en duurzaamheid praat, merkt al gauw dat er een enorme drive achter hem schuilgaat. Snoek is gemotiveerd om iets voor de natuur te betekenen. Hij ziet om zich

heen dat dit bij andere bedrijven niet altijd het geval is. 'Natuurlijk is het van de buitenkant lastig om te oordelen, maar een certificering voor duurzaamheid hoort de kroon op je werk te zijn. Je moet niet alleen maar aan de CO2-prestatieladder voldoen om opdrachten binnen te kunnen halen. Certificering is geen doel op zich, maar een middel om een doel te behalen, zoals duurzamer werken. Wij willen als bedrijf absoluut duurzaam zijn, maar als dat niet te vertalen is naar een certificering, dan maar geen certificaat. Zo werken wij bijvoorbeeld al jaren met accugereedschap. Dat heeft een aantal voordelen: de machines zijn lichter en schoner voor de gebruiker en doen het bovendien goed wat betreft de CO2-component. Het gaat ons in eerste instantie echter altijd om de voordelen voor de gebruiker.'

2018 zal voor Snoek Puur Groen een overgangsfase zijn naar de nieuwe stijl. Voor de jaren daarna heeft het bedrijf zich duidelijke doelen gesteld, aldus Snoek. 'Wij proberen uiteindelijk de klant van de klant tevreden te stellen, omdat die als bezoeker bij een bedrijf komt en de tuin en omgeving te zien krijgt. Onze klant wil een goede uitstraling hebben voor zijn eigen klanten. Om daarvoor te zorgen, willen we dat binnen vijf jaar 60 tot 70

procent van onze opdrachten aan al onze criteria omtrent duurzaamheid voldoet. We willen duurzame oplossingen bieden voor de lange termijn. Voor onszelf breiden we dit de komende jaren steeds verder uit. We geven onszelf zo'n tien jaar de tijd: in 2030 willen we volledig circulair zijn. Een lang proces, maar zo kunnen we uiteindelijk wel een concrete bijdrage leveren aan een circulaire economie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7578



Modeste Herwig heeft vele talenten. Mensen informeren en leren over planten en ander groen is wat haar activiteiten verbindt. Journalist Suzanne de Boer bezoekt Modeste, vroeg haar naar de optimale beleving van groen en ontdekte hoe je daarbij als groenexperts kunt samenwerken.

Auteur: Suzanne de Boer

Modeste Herwig gelooft in de bundeling van krachten voor een unieke tuin

‘Stel je een team van experts samen, dan wordt de vlakverdeling van de tuin mooier, het beplantingsplan beter en de technische tuinaanleg foutloos’

In het dorp Soest zie ik niet direct het naambord Mariastraat waar ik naar op zoek ben, maar op de hoek staat de Mariaschool, dus ik ben op de goede weg. Even later zie ik al aan de tuin dat ik aan het juiste adres ben: Modeste Herwig geeft groen de ruimte; het klimt zelfs tegen haar huis op. Helemaal tot de nok groeit de klimhortensia. Die moet in juni prachtig wit bloeien.

Groene genen

Als dochter van Rob Herwig kreeg Modeste de liefde voor groen al van kleins af aan mee. ‘Ik speelde altijd buiten en ging met mijn vader veel op pad. Ik was acht toen ik met hem door Engeland reisde. Hij ging er fotograferen en ik mocht zijn statief dragen. We kwamen bij die mooie tuinen en ik weet nog dat ik de *Geranium macrorrhizum* leerde

kennen. Als je aan het blad voelde, kwam de geur vrij; dat vond ik fascinerend. Gaandeweg leerde ik steeds meer over planten en bloemen, grassen en bomen.’

Dat doceren over groen zit in de familie. Opa Herwig begon er in de jaren twintig al mee. Modeste: ‘Mijn opa was een echte pionier. Hij begon als kweker en bloemenverkoper, hield



7 min. leestijd

praatjes op de radio, fotografeerde, tekende, ontwierp en schreef artikelen en boeken. De tuinen waren in die tijd meer volgens de nieuw-architectonische stijl, met lijnen vanuit de woning, gemetselde muurtjes, trappen en pergola's. Mijn vader wilde eind jaren zestig ook graag kennis over groen uitdragen. Via zijn modeltuinen in Lunteren, ontworpen door destijds bekende tuinarchitecten, gaf hij liefhebbers inspiratie en informatie. De beplanting was op de Engelse tuinen geïnspireerd, de vormgeving strakker en functioneler dan daarvoor en onder andere beïnvloed door tuinarchitecte Mien Ruys.'

Dat doceren over groen zit in de familie

Zelf wil Modeste met ontwerpen, workshops en haar publicaties in boeken en tijdschriften ook informatief en inspirerend zijn. 'Mijn tuinen zijn nog wat strakker, met een duidelijke, moderne indeling. De beplanting is weelderig en verzacht die harde lijnen. Meer naturalistisch, maar wel met opvallend kleurgebruik en deels geïnspireerd op de Engelse tuinen, zoals Great Dixter, mijn favoriete Engelse tuin. Het ontwerp was oorspronkelijk klassiek, maar daar zijn ze een paar jaar geleden helemaal losgegaan met beplanting. Er is een fantastische seizoenenborder met een enorme mix van planten met opeenvolgende bloei, heel natuurlijk. Hun motto is ook niet dat ze beplanting ontwerpen, maar dat ze beplanting begeleiden. Een mooi uitgangspunt.'

Unieke tuinen

Groen is zo'n uitgebreid onderwerp, zo'n uitgestrekt vakgebied. Modeste spreekt vooral de beplanting aan. 'Hoe je daarmee kunt spelen, de sfeer kunt bepalen. Hoe je mensen kunt verrassen met bloemvormen en kleuren. Hoe je wel honderd tinten groen kunt combineren. Toch zie ik in tuinen vaak dezelfde planten staan, waardoor die tuinen allemaal dezelfde uitstraling krijgen. Terwijl er zo veel verschillende planten zijn en kwekers daar zo hun best voor doen. Van *Persicaria* bijvoorbeeld, duizendknoop, zie ik alleen de hoge *Persicaria amplexicaulis* 'Speciosa', maar er zijn ook lage en middelhoge cultivars en roze met dikkere aren

bijvoorbeeld. *Salvia* is ook een heel leuk plantengeslacht. Er zijn wel negenhonderd soorten, ook niet-winterharde, in heel veel kleuren. Vaak denk ik dat uit de combinatie van tuinwensen en mogelijkheden veel meer te halen is dan nu gebeurt. Dat je met indeling, materialen en beplanting echt unieke tuinen kunt leveren.'

Maar dat kan geen mens alleen, en daarom gelooft Modeste in de bundeling van krachten. 'Niemand kan alles weten en iedereen heeft zijn eigen talent. Het lijkt me heel waardevol om een tuinopdracht op te splitsen in ontwerp, beplanting en techniek. Stel je een team van experts samen, dan wordt de vlakverdeling van de tuin mooier, het beplantingsplan beter en de technische tuinaanleg van vijvers, bestrating, besproeiingssystemen en de bouw van pergola's foutloos. Een hoveniersbedrijf bijvoorbeeld zou een freelance samenwerking kunnen aangaan met iemand die gevoel heeft voor beplanting en kleurgebruik. Want ik denk dat het soms best lastig is om tijd vrij te maken voor sortimentskennis; er is zo veel. Ik vind het belangrijk dat je voor een tuin een plan maakt. Dat je kijkt naar zon- en schaduwplekken, weet welke planten geschikt zijn, mooie combinaties maakt en daarvoor de sterkste cultivars kiest. Daar moet je echt even voor gaan zitten. Je kunt als hovenier best zeggen: "Ik ken een plantenexpert, die kunnen we erbij vragen en die kan een prachtig beplantingsplan voor u maken. Dan komt die droomtuin echt heel dichtbij." Als je die verdieping goed kunt vertalen naar de wensen van je klant, kun je daar best iets extra's voor rekenen. Zelf werk ik vaak met Karin van den Hoven. Zij maakt in SketchUp Pro

INTERVIEW

prachtige driedimensionale tekeningen. Zij is goed in de lijnvoering en ik maak de beplantingsplannen. Dat bevalt ons heel goed.'

Natuur in het paradijs

Tuinen zijn smaakgevoelig. Datgene waarvan de een geniet, kan de ander niet bekoren. En dan is er ook nog zoets als mode. Modeste merkt wel dat de tuinsmaken veranderen. 'Elke tien jaar zie je een verschuiving. In de jaren tachtig had je veel decoratie, zag je veel zink en terracotta. De stijl was romantisch, met veel rozen, Engels en cottage-achtig. In de jaren negentig werd het met de tuinen van Ton ter Linden met grassen erin wilder, uitbundiger. Daarna kwam het strakke met betontegels, lavendel en taxusblokken. Nu is er een natuurlijke, duurzame trend, met insectenlokkende planten en gerecyclede materialen. Ik denk dat die natuurbeleving in de eigen tuin blijft. Zelfs in de kleinste nieuwbouwtuin, waarin een zandbak, terras en schuurtje al veel vierkante meters vullen, zie je borders verschijnen, leilindes groeien en begroeide pergola's verrijzen. Mensen hebben vaak een intrinsieke motivatie om in de natuur te zijn, omdat ze daar tot rust komen, een beetje van zich af kunnen kijken, zich kunnen verwonderen over wat er om hen heen gebeurt. De kracht van de natuur en de seizoenen van dichtbij meemaken, dat is tegengesteld aan het werkende leven; je komt tot rust in je eigen paradijsje, je eigen stukje van de wereld. En je eigen tuin kun je helemaal zelf invullen.' Maar dat tot rust komen staat wel in contrast met het werk dat een tuin met zich meebrengt. Een tuin is nooit af, want dat groen groeit maar door.





MODESTE HERWIG TIPT: 'ZO STAAT JE WERK MOOI OP JE WEBSITE'

Verzorgd groen is je visitekaartje. Op deze manier maak je mooie foto's voor op je site:

Neem de tijd. Klanten die op internet een hovenier zoeken, gaan voor de mooiste plaatjes.

Gebruik een goede camera, als het kan met een statief. Dan krijg je mooie, scherpe foto's.

Kies een licht bewolkte dag. Bij felle zon spetteren de kleuren, maar krijg je harde schaduwen en wordt je foto vlekkerig. Het beste moment is vroeg op de dag of aan het eind van de middag.

Bepaal wat je wilt laten zien. Vaak is het lastig het geheel mooi op de foto te zetten. Maak dan één overzichtsfoto, eventueel met een stukje huis of straat erbij, en close-ups van mooie gedeeltes: het terras, de vijver de pergola, een border.

Iets wat omhooggaat, zoals een boom of een klimplant, kun je staand op de foto nemen. Het is sowieso aantrekkelijk staande en liggende foto's af te wisselen. Op sommige websites kun je echter alleen liggende foto's kwijt; neem dan wat afstand van het onderwerp en fotografeer het van iets verder af.

In een net aangelegde tuin zie je nog veel aarde. Vraag de eigenaar of je over een jaar, of liever nog over twee jaar, terug mag komen om foto's te maken. Dan komt de door jou aangelegde tuin het best tot zijn recht.

Modeste: 'Natuurlijk, mensen hebben minder tijd, willen onderhoudsarm tuinieren, maar ik denk wel dat het de natuurlijke kant op blijft gaan. Dat is toch waar mensen het gelukkigst van worden. Bovendien kun je niet elke vierkante meter bestraten. Met de regenval van tegenwoordig staat alles dan in no time blank. Project Steenbreek in Amersfoort, tegel eruit, plant erin, dat is een mooie beweging. En je kunt best een beplantingsplan

bedenken waardoor het prettig groen is zonder dat je daar veel werk aan hebt. Verhoogde bakken bijvoorbeeld zijn heel overzichtelijk. Daar kun je wintergroene heesters in zetten. Of maak een bak met bamboe die daar niet uit kan. Dat ruist lekker en is de hele winter groen. Een bak met kleurrijke bloemen is ook prima te onderhouden. Of zet er barbecuekruiden in als je van barbecueën houdt.'

Seizoenenborder

Alle verhoogde bakken en andere minder bewerkelijke tuinoplossingen ten spijt, ontwerpt Modeste het liefst tuinen met royale borders met veel bloemen. 'Eigenlijk is het gek dat tuinieren vooral als werken wordt gezien. Natuurlijk, een tuin onderhouden betekent bewegen, snoeien, soms planten verzetten, maar ook iets onder je eigen handen zien groeien, bloemen knippen voor in een vaas op tafel, op een stoel ontspannen om je heen kijken, een vlinder zien vliegen.'

Modestes tuinen mogen knallen. 'Als je veel groen, hagen en gazon hebt, dan wil je op een andere plek toch kleur hebben; anders wordt het flauw. Ik begin in april, mei met geel en violet; die complementaire kleuren geven een mooi contrast. Dan verschijnen wolfsmelk, sierui en akelei. In de zomer komt er meer paars, violet en knalrood van *Crocasmia*. Fel magenta is ook pittig. Het moet vooral niet te zoet worden. *Persicaria* bloeit heel lang door, net als herfstanemonen en siergras. Dat blijft tot in oktober mooi. Het zijn vooral vaste planten die ik gebruik. In de winter is het dan wat minder, maar dat vind ik zelf niet zo erg. Het is wel charmant te wachten op de natuur. En zo blijft je border ook echt een bloemenborder. Zet je er een wintergroene heester in, een *Skimmia* of een buxusbol, dan gaat dat ten koste van de bloemenruimte. Die groenblijvers zet ik liever op een ander plekje in de tuin.'

Als mensen een tuin hebben, willen ze daarvan genieten, is Modestes overtuiging. 'Ze willen zich tussen mooie planten bevinden. Dat merk ik ook

Modeste ontwerpt het liefst tuinen met royale borders met veel bloemen

tijdens de workshops die ik geef. Deelnemers komen om met wat hulp hun eigen border te ontwerpen en zijn echt geïnteresseerd in cultivars, vragen naar eigenschappen, naar bijen- en vlinderplanten. Dat je voor het lokken van deze dieren geen gevulde bloemen moet kiezen, is dan vaak al een enorme eyeopener. En lang niet iedereen weet dat *Echinacea* (rode zonnehoed), een enorme bijen-, hommelen- en vlindertrekker, echt op de juiste plek moet staan. Hij is supermooi en in veel kleuren verkrijgbaar, maar het is wel een echte prairieplant. Als de border te vol staat, het niet zonnig genoeg is of te nat in de winter, dan doet hij het in

het voorjaar niet meer.'

Modeste laat tijdens haar workshops zien hoe je een border beplant die in meerdere seizoenen mooi is. 'Vanaf maart, april begint het met voorjaarsbollen. In mei zie je de eerste vaste planten in bloei, zoals akelei en wolfsmelk. In juni volgen salvia en ooievaarsbek. In juli *Persicaria* en zo gaat het door tot in oktober, zoals een Engelse vasteplantenborder, maar dan wat wilder. Je kunt er ook rozen in zetten of hortensia's, en dan het liefst pluimhortensia's, *Hydrangea paniculata*. Die blijven lang mooi en hebben een prachtig wintersilhouet. Je knipt ze in het voorjaar met de vaste planten af. Daardoor zijn ze makkelijker in onderhoud dan de boerenhortensia. Die neemt veel ruimte in, maar krijgt niet meer bloemen en wordt op den duur een beetje een lelijke struik. Die pluimen van *paniculata* steken bovendien overal bovenuit. Nu zie je veel 'Limelight', maar er zijn zo veel meer pluimhortensia's: lage en hoge, met een volle pluim en een losse pluim, in roze en wit ... In het openbare groen kunnen die planten ook heel goed gebruikt worden. Ze zijn prima terug te snoeien. *Persicaria* is ook heel makkelijk te onderhouden en is er in allerlei soorten. Op persicaria.be van Chris Ghyselen vind je er een heleboel: hoge, lage, net wat andere kleuren. Het is heel bijzonder en leuk om zo eens wat anders te gebruiken.'

Engelandvaarder

Deze zomer verlaat Modeste Soest en reist ze weer richting Engeland, op zoek naar de mooiste planten. 'Ik ga zeker naar de Chelsea Flower Show en naar Wisley Gardens, de grootste tuin van de Horticultural Society. Daar kwam ik als kind al en daar ben ik echt aan verknocht. Ik ben heel benieuwd wat ik er straks allemaal tegenkom om te fotograferen en over te schrijven, of om bij thuiskomst over te vertellen en andere groenliefhebbers mee te enthousiasmeren. Want dat overdragen van mijn liefde voor groen is toch wel het allerleukst.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladhovenier.nl/artikel.asp?id=7-7579



Insecten in de tuin - een last of een lust?

**Biologische bestrijding en ecologische aanpak kunnen effectief zijn,
ondanks haken en ogen**

Elke hovenier krijgt vroeg of laat te maken met insecten. Ze duiken op in de tuin die hij aangelegd of in onderhoud heeft. Sommige ervaart hij als schadelijk, van andere kun je genieten om hun schoonheid, kleuren of interessante manier van leven. Van veel insecten die in tuinen voorkomen, is echter onbekend wat ze doen en of je actie moet ondernemen om ze kwijt te raken.

Auteur: Henk Vlug



Larve van een lieveheersbeest op een hibiscus.

In Nederland komen enkele duizenden verschillende soorten insecten voor uit zeer uiteenlopende insectenorden. Het opvallendst is de orde van de vlinders, maar in tuinen in de buurt van water valt ook de orde van de libellen op. Vliegen zijn er altijd. De meeste mensen kennen de zweefvliegen, die door volslagen leken ook wel aangezien worden voor wespen. Met enige moeite kunnen we in de tuin ook nog een aantal insecten uit de orde van de kevers vinden, waarvan de lieveheersbeestjes misschien wel het bekendst zijn.

Er bestaan echter zo'n 24 verschillende orden. Daarvan kunnen de meeste wel voorkomen in Nederland, en een flink aantal in een rijk gevarieerde tuin. Sommige insecten vormen een plaag, andere zijn ons van nut. Welke insecten kunnen we hun gang laten gaan en welke dienen we te bestrijden?

Ecologische aanpak

In deze tijd waarin alles zo ecologisch mogelijk moet worden ingericht, spelen insecten een grote rol. Schadelijke insecten werden in het verleden bestreden met chemie. Dat is inmiddels verboden voor de meeste toepassingen, maar een alternatief is bijna altijd voorhanden. Een onbekendere en vaak ingewikkeldere manier om problemen te voorkomen, is de ecologische aanpak. Bijkomend probleem vormen de invasieve soorten, zoals de kastanjemineermot en recent de buxusmot. Die komen vaak binnen zonder de bijbehorende natuurlijke vijanden, of het duurt erg lang voordat deze zich hier hebben gevestigd.

Biologische bestrijding

Het toverwoord is biologische bestrijding. In het

hoveniersvak is dit tot nu toe nog een vrij onbekend verschijnsel, hoewel de meeste hoveniers wel weten dat tegen emelten en engerlingen in het gazon speciale insectenparasitaire nematoden (aaltjes) voorhanden zijn. Met een gieter zijn ze uitstekend aan te brengen op het gazon. Toch zijn daar nog wel een paar kanttekeningen bij te plaatsen. Een hovenier werkt het liefst overdag bij daglicht en als het even kan niet in de regen. Vanwege de gevoeligheid voor uv-straling moet deze toepassing plaatsvinden in het donker, liefst bij regenachtig weer of in de avond, en dan bij voorkeur na zes uur. Voordat je begint, moet je weten met welk beest je te maken hebt.

Specialistenwerk

Voor emelten, de larven van langpootmuggen, heb je andere aaltjes nodig dan voor engerlingen (en

ook weer andere voor taxuskevers). Bij engerlingen is het de vraag welke van de zeven verschillende soorten voorkomen; ook is van belang of het een mix is van twee of meerdere soorten. Dit speelt een rol bij de keuze van het juiste aaltje. U begrijpt het al: dit is specialistenwerk.

Ook de toepassing speelt een rol. Met de gangbare spuitapparatuur is het niet mogelijk de aaltjes te verspuiten. Door hun formaat zouden ze beschadigd raken in de nozzle of in de zeeffjes. Daarvoor moet dus een en ander worden aangepast. Gespecialiseerde apparaten voor middelgrote tot grote tuinen zijn in Nederland niet voorhanden, behalve bij één bedrijf. Voor een gazon van 6.000 vierkante meter of meer is een gieter geen optie. Met het enige beschikbare apparaat doe je gemiddeld 1.000 vierkante meter per uur. Na de toepassing moet het gazon nog een aantal weken vochtig gehouden worden.

Engerlingen in de beplanting

Niet alleen in gazons spelen engerlingen een belangrijke rol; ook in de beplanting komt een aantal soorten voor, zoals de meikever. En juist die is met de gangbare aaltjes moeilijk te bestrijden. Niet alleen omdat ze vaak diep in de plantkluut verstopt zitten, maar ook omdat de aaltjes geïnjecteerd moeten worden. De verdeling is dan niet altijd goed. Ook de mix van twee soorten aaltjes die speciaal hiervoor is ontwikkeld, is niet altijd in de handel verkrijgbaar. Daarnaast werkt dit product niet voor honderd procent, zodat herhaling vaak noodzakelijk is.

Een ecologische aanpak zou hier dus op zijn plaats zijn. Probeer problemen zo goed mogelijk te voor-



Kastanjemineermot



Van geel naar groen gazon!



DCM VITAL-GREEN

NPK 14-4-8 + 3 MgO + Fe – MINIGRAN® TECHNOLOGY

- Uniek ijzer zorgt voor een diepgroen gazon
- Herstellen van schade in slecht gevoede gazons, bijvoorbeeld na schade veroorzaakt door rooddraad
- Uitgekiende combinatie van snelwerkende én langwerkende stikstof
 - De direct opneembare stikstof zorgt een voor goede (her)groei van het gras in het voorjaar
 - Aanvoer van organische voedingselementen gedurende 3 maanden
- Bij toepassing circa 3 weken na de aanleg van een nieuw gazon zorgt het voor een snelle sluiting van de grasmat

DOWNLOAD NU
DCM APP VOOR DE HOVENIER!



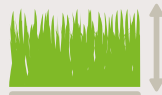
Geert van Kerkvoorde
Noord Nederland
06-126 71 236 • gvk@dcm-info.nl

Gerrit Klop
Midden Nederland
06-516 01 208 • grl@dcm-info.nl

Jeffrey Jansen
Zuid Nederland
06-220 12 023 • jja@dcm-info.nl

Aldert Engelsman
West Nederland
06-236 89 287 • aen@dcm-info.nl

DCM Nederland B.V. • Valkenburgseweg 62a • 2223 KE Katwijk
tel: 071 401 88 44 • info@dcm-info.nl • www.dcm-info.nl



lange en continue
werkingsduur



Mg en Fe voor
frisgroene graskleur

Romfix



De duurzame oplossing voor uw bestrating

t +31(0)88 - 888 41 76 romfix.nl



Emelten



Japanse kever

Chemische bestrijding is inmiddels verboden voor de meeste toepassingen, maar een alternatief is bijna altijd voorhanden

komen en grijp alleen bij excessen op biologische wijze in. Voor grasvelden, zoals gazons, maar ook sportvelden en golfterreinen, staat deze methode uitgebreid beschreven in het *Handboek grasveldinsecten*.

Andere schadelijke insecten

Welke opvallende schadelijke insecten zijn er nog meer te vinden in de tuin? Natuurlijk hangt dit samen met het beplantingsschema. In buxushagen hebben we tegenwoordig de mineermot en in rododendron komen bladvlooiën voor, die de bloemknop aantasten. In veel (vooral houtige) gewassen komen larven voor van snuitkevers, die de wortels van hun bast ontdoen. De bijbehorende kevers vreten van de bovengrondse delen, met name de bladeren. We hebben het hier over taxuskevers, waarvan de belangrijkste vertegenwoordiger de gegroefde lapsnuitkever is. Bij import komen er steeds weer nieuwe soorten uit deze groep Nederland binnen, die zich hier uitstekend thuis voelen. Gelukkig zijn ook deze soorten goed te bestrijden met aaltjes. Er zijn diverse firma's die ze leveren. De bestrijding kan hierbij in veel gevallen overdag plaatsvinden, omdat onder de struiken weinig uv-straling doordringt. In open situaties is het toch aan te raden om ze bij donker weer of in de avond toe te passen. Ook hier geldt dat ze met een gieter gegoten moeten worden of met speciale apparatuur worden aangebracht. Vervolgens is het zaak om gedurende enkele weken de grond vochtig te houden.

Eikenprocessierups

Tegen mineermot op buxus bestaat nog geen biologische bestrijding die volledig betrouwbaar is. Een voorzichtige mogelijkheid is het gebruik van een bacteriepreparaat dat in de handel is. Het gaat hierbij om *Bacillus thuringiensis*, simpelweg afgekort tot BT met de toevoeging 'i', omdat deze tegen insecten werkt. Dit middel is vooral bekend als biologisch middel tegen de eikenprocessierups. Het is een breed werkend middel dat vrijwel alle rupsen doodt. Omdat we juist het vlinderbestand willen bevorderen, vormt dit middel een bedreiging. De toepassing op buxus moet dan ook heel nauwkeurig gebeuren.

Toekomstige plaag

Bladvlooiën op rododendron vormen echter nog wel een probleem. Met plakvallen kun je er wel veel wegvangen, maar afdoende is dat niet. Het inzetten van larven van gaasvliegen als natuurlijke vijand van de kleine bladvlolarven is nog in onderzoek.

Een toekomstige plaag is een invasieve soort kever, waarvan de larve tot de engerlingen behoort. We hebben het hier over de Japanse kever, die recent vanuit Amerika met plant- en grondmateriaal verscheept is naar Noord-Italië. Hij doet het daar heel goed en het is een kwestie van afwachten tot hij ook in Nederland komt met het intensieve vrachtverkeer, toeristenauto's en plantmateriaal. Het probleem van deze kever is niet alleen dat de engerling aan graswortels vreet; de kever zelf kan een ware ravage aanrichten aan allerlei tuinplanten, waaraan hij fors vreet. De rozenkever, waarvan de engerling de schadelijkste soort in gasvelden is, veroorzaakt ook weleens schade als kever. Soms zie je massale vraat aan de bloemen van rozen, maar algemeen is dit niet, in tegenstelling tot de Japanse kever.

OVER DE AUTEUR

Auteur Henk Vlug heeft 32 jaar als entomoloog (insectenkundig onderzoeker) gewerkt bij het Instituut voor Plantenziektenkundig Onderzoek (tegenwoordig Plant Research International). In 2001 begon hij als zzp'er een consultancybureau, dat zich vooral richt op insectenplagen in grasvelden. In 2015 verscheen zijn handboek over dit onderwerp onder de titel: *Handboek grasveldinsecten. Ecologie en beheersing*. Zijn werkzaamheden betreffen voornamelijk advisering, maar in enkele gevallen neemt hij de bestrijding met aaltjes zelf ter hand met behulp van een gespecialiseerde machine die in elke tuin en elke situatie toegepast kan worden.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7580



Jouw rotonde is de mooiste van Nederland, toch?

Meld die dan aan als Mooiste Rotonde van Nederland!

Als je een rondje door Nederland rijdt, valt meteen de enorme variëteit aan prachtig vormgegeven en mooi onderhouden rotondes op. Minimaal driekwart van de rotondes wordt gesponsord en onderhouden door lokale hoveniers. Naast een verkeersmaatregel is de rotonde dus een geweldige etalage voor groene bedrijven.





De vakbladen De Hovenier en Stad+Groen gaan samen op zoek naar de mooiste rotonde van Nederland. Dus sponsor jij een rotonde met je bedrijf, of lever je bijvoorbeeld bloemen of planten voor een rotonde? Doe dan mee! Uiteraard is het ook mogelijk een rotonde van een collega te nomineren. Een vakjury van vooraanstaande personen uit de branche zal de mooiste rotonde selecteren.

Win een reportage

De gelukkige winnaar van de prijs voor de Mooiste Rotonde van Nederland ontvangt natuurlijk de prestigieuze titel, maar krijgt daarnaast een uit-

gebreide reportage in vakblad De Hovenier, een bedrijfsvideo over de winnende rotonde en een rondje van de zaak!

Wat moet je doen?

Meedoen kan door foto's van jouw rotonde te sturen naar redactie@nwst.nl. Vermeld in je e-mail om welke rotonde het gaat en waarom deze zo speciaal is: welke materialen en planten zijn ervoor gebruikt? Alle aangemelde rotondes passeren de revue op onze website en in het vakblad. De winnaar wordt bekendgemaakt op de Dag van de openbare ruimte in september.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7581





Klaarstaan voor de klanten heeft bij Antoon Rijnbeek altijd de hoogste prioriteit

‘We blijven in contact met de klant om tot het juiste eindresultaat te komen’

Met de slogan ‘compleet goed geleverd’ zegt handelskwekerij Antoon Rijnbeek geen woord te veel. Door de combinatie van de ruim 4 hectare grote kwekerij en de containerteelt is het mogelijk om jaarrond tuinplanten op locatie af te leveren. Voor het bedrijf zijn complete levering, constante kwaliteit en service voor de klant de belangrijkste kernwaarden. Al 40 jaar lang.

Als directeur-eigenaar met ruim 20 jaar ervaring in de groensector heeft Antoon Rijnbeek van inkoop en verkoop zijn specialiteit gemaakt. Maar zijn passie voor groen gaat veel verder terug: ‘Ik ben al mijn hele leven met groen bezig. Ik kijk altijd om me heen om nieuwe dingen te leren en nieuwe producten te vinden. Het mooiste aan mijn vak is dat ik altijd met levende producten bezig ben. Door het grote assortiment blijft dit ook na 20 jaar erg leerzaam.’

Alles in eigen hand

Zijn passie en leergierigheid vertalen zich in de manier waarop Rijnbeek voor zijn klanten klaarstaat. ‘We zorgen dat de gevraagde plantensoort compleet en met de juiste kwaliteit geleverd wordt aan de klant. Punctualiteit én werken volgens afspraak zijn prioriteit. Daarvoor werken we met betrouwbare kwaliteitsleveranciers. We verzamelen de producten op ons bedrijf in Boskoop, sorteren ze op klant- en projectniveau, etiketteren ze en leveren ze op iedere gewenste locatie af.’ Door met

eigen vervoer te leveren, houdt Rijnbeek alles in eigen hand. ‘De lijnen zijn kort, waardoor we onze afnemers optimaal kunnen bedienen.’

De juiste service

Voor Rijnbeek is het leveren van de juiste producten maar een deel van de opgave. Het uiteindelijke doel is om de klant tevreden te stellen. En dat gebeurt door de juiste service te bieden. ‘Het belangrijkste voor ons is om goed en compleet te leveren. Dat houdt in dat we in contact blijven met



Antoon Rijnbeek



de klant om tot het juiste eindresultaat te komen. Dat contact werkt twee kanten op. Zijn de gevraagde planten niet leverbaar of niet beschikbaar in de juiste maat? Wij houden de klant op de hoogte en bieden een alternatief. Hebben wij vragen of twijfels over wat er besteld wordt? Dan hebben we daar contact over. Zo gaat dat over en weer. We staan altijd open voor vragen. Met onze kennis van de branche, de leveranciers en het aanbod komen we er altijd uit.'

Tijd en aandacht

Het enthousiasme van Rijnbeek voor zijn klanten blijft niet onopgemerkt. Gibbo Hamoen, eigenaar van hoveniersbedrijf Hortivorm, koopt alle planten voor zijn particuliere klanten in bij Rijnbeek, en een deel van de planten voor bedrijven en instellingen. 'Onze klanten willen vaak bijzondere planten in de tuin hebben. Deze zijn doorgaans direct leverbaar. Mocht het toch een keer voorkomen dat een product niet direct geleverd kan worden, dan zorgt Antoon Rijnbeek ervoor dat het wordt vervangen door een andere, vergelijkbare

plant.' Voor Hamoen is de voornaamste reden om bij Rijnbeek in te kopen het gemak waarmee dat gaat. 'Onze bestellingen worden altijd op tijd en in één keer geleverd. Daardoor hebben wij er weinig omkijken meer naar. Dat Antoon Rijnbeek zo veel tijd een aandacht besteedt aan zijn klanten is erg aangenaam.'

Ruim assortiment

De kwekerij ligt in het hart van het sierteelt- en handelsgebied Boskoop. 1,5 hectare bestaat uit pot- en containerteelt, waarop voornamelijk solitaire tuinplanten worden geteeld in grote potmaten. Deze planten worden verhandeld onder het eigen XL& Green-label. Nog eens 1,5 hectare van de kwekerij beslaat volle grond waar tuinplanten worden geteeld. Door deze veengrond zijn de groei en kwaliteit van de tuinplanten optimaal. Het grote assortiment is volgens Rijnbeek de reden dat veel klanten bij hem inkopen: 'Is een product bij ons niet te krijgen, dan bij een andere partij ook niet.' Klanten kunnen bij Antoon Rijnbeek terecht voor het complete sortiment sierheesters, vaste planten en waterplanten, bos- en haagplantsoen, laanbomen, vruchtgoed, coniferen en bamboe en grassen.

Inspirerend

Ook voor visueel aantrekkelijke tuinplanten bent u aan het goede adres bij Rijnbeek: 'Op onze kwekerij hebben we een breed scala sierheesters en siergrassen staan in tienlitercontainers, en daarnaast nog wat sierheesters in drielitercontainers en een gedeelte vollegrondsteelt. Dat maakt indruk. We horen vaak van onze klanten dat ze het inspirerend vinden om over de kwekerij te wandelen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7582

Een overzicht van bijzondere producten

Wat is er anno 2018 verkrijgbaar op het gebied van sierbestrating?

Nieuwe betontegel met design-toplaag

MBI introduceert dit jaar Geoproarte: een betonnen drager voorzien van een digitale toplaag. Nieuwe techniek stelt het bedrijf in staat om het beeld van natuursteen, hout en andere materialen te evenaren met een betontegel. De Geoproarte-siertegels moeten zich onderscheiden omdat ze praktisch en modern zijn. De designs zijn namelijk afgestemd op de trends voor 2018, aldus MBI. Dankzij de beschermlaag zijn deze ontwerpen vereeuwigd in de toplaag. De digitale toplaag bindt zich met de betonnen textuur. Het design is beschermd tegen alle mogelijke weersomstandigheden en moet tegen een stootje kunnen. Met de beschermlaag Protection Plus factor 90 is bovendien het terras eenvoudig schoon te houden. Vervuiling door vloeistoffen, vetten of zuren moet daarmee verleden tijd worden. De nieuwe collectie bestaat momenteel uit vier series: *industrials*, *naturals*, *stones* en *wood*. Naar verwachting is het product uiterlijk 1 september beschikbaar.

Geoceramica nu ook in 'Corten Steel'

Geoceramica is een combinatie van een keramische tegel op een sterke Stabikorn-drager. Nieuw voor dit product is de cortenstaalkleur in het grootse formaat: 80 x 80 cm. De typische roestkleur van cortenstaal geeft iedere tegel een ander uiterlijk. Het Italiaanse keramiek is goed te combineren met beplanting. Echt cortenstaal is ongeschikt als vloerbedekking omdat het afgeeft, corrodeert en heet wordt in de zon.



Nieuwigheden bij Wienerberger

Het assortiment tuinbestrating van Wienerberger wordt uitgebreid met twee nieuwe kleuren. De eerste is 'Metis getrommeld', leverbaar in UWF65 en UDF65. Inspelend op de trend van grijs en zwart heeft Wienerberger 'Metis getrommeld' geïntroduceerd, een grijs-zwarte strengpersmix-sortering die past in een moderne tuin, maar ook goed te combineren is met andere formaten en materialen. De andere kleur is 'Varoton wasserstrich getrommeld', leverbaar in UWF65 en UDF65. Dit is een bonte mix van onbezande straatbakstenen in de warme kleuren geel, rood en donkerbruin – een mooie uitbreiding van de Classica-serie die goed past in een klassieke tuin.

'Patroon- en printtegels steeds populairder'

Buiter Beton is al bijna veertig jaar leverancier van tuinmaterialen zoals sierbestrating, tuintegels, tuinhout en buitenverlichting. Het aanbod van bestratingsmaterialen presenteert Buiter Beton op de blauwe Terras & Trends-showborden en in de catalogus die jaarlijks uitkomt. Het merk Terras & Trends staat voor tuininspiratie. Door het concept te omarmen, plukken hoveniers hier ook de vruchten van. Buiter Beton constateert dat patroon- en printtegels steeds populairder worden. Bovendien groeit de siertegel in zijn geheel, niet alleen in populariteit, maar ook in formaat. Naast de gangbare tegels van 60 x 60 cm worden verschillende tegelsoorten ook geleverd in 80 x 80 cm, zoals de Geoceramica. Mensen willen meer tijd doorbrengen in de tuin. Comfort en gemak zijn daarbij belangrijke speerpunten. Met producten zoals in-lite buitenverlichting en de verschillende buitenverblijven kunnen mensen ook in de avonden genieten van hun tuin.



7 min. leestijd

PRODUCTEN



'In-lite ready'

Geoceramica-tegels

Een oprit of terras met mooie keramische tegels wil je natuurlijk ook 's avonds kunnen zien. Daarom zijn Geoceramica-tegels vanaf dit voorjaar 'in-lite ready', oftewel voorzien van een voorgeboorde sparing voor in-lite ledgrondspots. Aan projecten met Geoceramica kan nu dus eenvoudig licht worden toegevoegd. Daarom levert MBI zijn Geoceramica-tegels nu ook met voorgeboorde in-lite sparing. De sparing kan in twee maten worden aangebracht, bedoeld voor in-lite grondspots met een diameter van 22 mm en 60 mm. Geschikte producten zijn onder andere Fusion 22, Fusion 22 RVS, Hyve 22, Fusion, Hyve en Flux. Er zijn diverse posities mogelijk van de sparingen en dus van de verlichting.

gebreide assortiment een oplossing voor elk type belasting en elk type voeg. Het heeft een aantal voordelen: het is onkruidwerend, waterdoorlatend, duurzaam en milieuvriendelijk. Daarnaast heeft Jointex een polymeer voegmortel in het assortiment. Deze cementgebonden voegmortel op basis van zand en bindmiddel is direct verwerkbaar en geschikt voor voegen vanaf 1 mm.



Een onkruidvrije en waterdoorlatende boomspiegel

Krijg je de vraag naar een geschikte methode om boomspiegels af te werken op een plein, in een decoratieve bestrating of aan de rand van grafzerken? Jointex Decor is een bindmiddel waarmee je split of steenslag bindt. Het is vorst- en dooizoutbestendig, waardoor het zowel voor binnen- als buitentoepassing in aanmerking komt, maar het is eveneens waterdoorlatend én voorkomt onkruidgroei. SBM+ verdeelt daarnaast kant-en-klare voegmortels van Jointex en biedt dankzij het uit-



Een betaalbare groene gevel

Bij traditionele groengevelconstructies worden de groene elementen aan het buitenspouwblad gehangen. Een aanzienlijke kostenbesparing is echter te realiseren door deze twee componenten samen te voegen: de buitengevel met de groene gevel. Het resultaat is de BIA Groene Gevel. BIA Groene Wand Gevel geeft extra functies terug aan het 'gesloten' territorium en er ontstaat extra oppervlakte voor beplanting en plekken voor vogels en insecten. BIA noemt een aantal voordelen: het absorberen van fijnstof, CO₂-reductie, warmteregulering met een temperatuurverschil van 2 tot 5 graden Celsius, regulering van hemelwaterafvoer en lagere kosten: er is immers geen extra constructie nodig voor de groene gevel.



Nieuw bij Swaans Beton: Ceradeco

Ceradeco introduceert een eindproduct waarbij de kwaliteit is geperfectioneerd en gecombineerd met luxe designs. Het kenmerk van beton is dat het bij een goede verdichting een hoge constructieve waarde verkrijgt. Ceradeco beschikt over een gepatenteerde productiemethode in trilbeton. Hierdoor worden hoge sterktes behaald. Daarnaast zorgt dit voor een maximale verbindingsterkte en een naadloze en massieve aansluiting tussen het beton en de keramische topplaat. Niet alleen zorgt de geïntegreerde afstandshouder voor een automatische voegafstand, ook levert de specifieke vormgeving van de betonnen onderlaag een goede opsluiting voor de later aan te brengen voegmortel. Op deze manier wordt het wegspoelen van de voeg in de zanderige funderingslaag tegengegaan. Ceradeco biedt een ruim assortiment met ontwerpen en verschillende structuren in de afmetingen 60 x 60 cm. Door het toegepaste trilbeton en de dikte van 4 cm ontstaat een degelijke 'samensmelting', die het product ook nog een massief karakter geeft. Ook is er een LUX-serie verkrijgbaar in afmetingen tot 90 x 90 cm (dikte 5 centimeter), met een keramische topplaat, die volledig is gemaakt uit natuurlijke grondstoffen voor pure luxe en een hoge slijtvastheid. Meer over Ceradeco lees je in de advertorial elders in deze uitgave.

Nieuwe designtegels van Marlux

Marlux introduceert nieuwe tegelcollecties. De designs hebben verschillen in kleuren, motieven en structuren – van verweerd hout en de luxueuze look van natuursteen tot de kracht van beton. Met één constante: een dunnere terrastegel (3 cm in plaats van 4 cm), onderhoudsvriendelijk en met tien jaar garantie. Mosaic combineert bijvoorbeeld de look van cementtegels met het comfort van de betontegels van vandaag. Arabica in warme kleuren en zijn tegenhanger Oase krijgen nu gezelschap van Mosaic Victoria en Fresco, twee terrastegels die door hun look perfect zijn als accent in een groter terras of als blikvanger voor een schaduwhoekje. Uiteraard kun je ook combineren met andere tegelcollecties of een volledig terras aanleggen. Met de betonnen terrastegels Forest heb je geen last van typische nadelen als mosgroei, gladheid, kromtrekken, splinters of verroeste schroeven. Het nieuwe formaat, 80 x 40 cm, speelt het effect van houten planken nog meer uit.



In het oog springen met parksteen(tje)

Wil je in een park of rondom een gebouw een opvallend bestratingsontwerp maken? Dat kan met de parksteen: een tegel die mogelijkheden biedt om lange rechte lijnen te omzeilen en waaierende patronen te creëren. De parksteen heeft vijf hoeken en door de combinatie van twee modellen wordt een aaneengesloten verharding gevormd. De kenmerkende eigenschappen zijn direct zichtbaar in de ontwerpen die ermee gemaakt zijn. Zo is de parksteen te zien in de Antwerpse Zoo, waar hij is toegepast in waterpasserende verharding op een terras. Het kleinere model, het parksteentje, is veel in het nieuws geweest na toepassing op het Wilrijkse Plein in Antwerpen, waar het met de *FEBE Elements Award 2016* is bekroond. Een opvallend kenmerk van de projecten waar deze verharding is aangebracht, zijn de zachte overgangen van de verharding naar het groen. De rechte lijnen, die klassiek straatwerk zo kenmerken, vallen weg. Er ontstaat een waaierend patroon aan de randen, waardoor een speels en natuurlijk beeld ontstaat. De parksteen wordt op de markt gebracht door Aquaflow bv, specialist op het gebied van waterberging in wegen. Daarom is de parksteen ook voorzien van een kleine afstandhouder, zodat er een waterpasserende voeg ontstaat waardoor hemelwater de bodem in kan zakken. Hierdoor kunnen grote oppervlakken volledig vlak worden gelegd, zonder patroonversturende afwateringsgoten en kolken.





De voordelen van grind

Grind vereist weinig onderhoud, mits bij de aanleg de juiste producten worden gebruikt, want zonder het juiste materiaal krijgt bijvoorbeeld onkruid vrij spel. Maak bij de aanleg van een grindpad daarom gebruik van de juiste grindplaten. Grindplaten zorgen ervoor dat de kiezels op hun plaats blijven liggen. Hierdoor blijft het oppervlak altijd makkelijk begaanbaar. Een andere belangrijke factor om rekening mee te houden bij het kiezen van grindplaten is de drukweerstand. Drukweerstand geeft weer in welke mate de platen belast kunnen worden. De platen moeten immers de hoge belasting van SUV's en busjes aankunnen. Ook moeten grindplaten vorstbestendig zijn, zodat ze bij lage temperaturen niet beschadigd raken. Living Luxury levert naast voegmortels alle soorten en maten grind en split. De stenen worden geleverd in diverse maten bigbags of los gestort en geleverd met bijbehorende grindplaten en antiworteldoek. Hiermee creëert u een egaal en spoorvrij grindoppervlak. Meer over Living Luxury leest u in de advertorial elders in deze uitgave.

Tegels tegen de regenwaterproblematiek

Rain(a)way heeft een missie: de regenwaterproblematiek op een originele en nuttige manier aanpakken. Het ultieme doel is om regenwater op een slimme, innovatieve manier zichtbaar te maken in de stad. Het bedrijf doet dat met de zogenaamde Ebb- en Flood-tegels. De Ebb-tegels loodsen water direct vanaf de regenpijp naar borders, vijver of plantsoen. De Flood-tegels hebben zelfs minuscule waterdoorlatende gaatjes, waardoor regenwater direct de grond in kan druppelen. Water is dus bepalend in het ontwerp. Zo blijft de natuurlijke regenwatercyclus behouden. Eb en vloed zijn met elkaar verbonden; zo zijn ook de Rain(a)way-tegels onderdeel van één systeem en dus te combineren. De Ebb-tegels begeleiden het regenwater naar de Flood-tegels, waar het geborgen kan worden en langzaam infiltreert. Bij het toepassen van de tegels hoeft niet nagedacht te worden over het patroon: het is een vorm die altijd op elkaar aansluit. Voor de Ebb-tegel kan een standaard opbouw en fundering van de verharding worden gehanteerd. Voor de waterdoorlatende en waterpasserende Flood-tegels adviseert Rain(a)way onder de tegels een straatlaag van minimaal 0,5 m, bestaande uit steenslag 2/6. Zo kan het regenwater gemakkelijk onder de tegel wegvloeiën.





DE GROENE WERKPAARDEN

DE TOEKOMST IS ELEKTRISCH

RIMMERT



www.frisianmotors.com



RIMMERT FM-170: DE 100% ELEKTRISCHE ZEROTURN ZITMAAIER

- Standaard maaitijd van 1 uur, uitbreidbaar tot 3 uur
- 16 PK aan vergelijkbaar vermogen
- Stil in gebruik
- Zeer wendbaar
- Subsidie mogelijkheden



Boomwortelgeleiding



Voorkom wortelopdruk

- Bewezen werking sinds 1976
- Voorkomt verlies van stabiliteit van de boom
- De meest hoogwaardige panelen op de markt
- Wortelankers voorkomen opdrukken van panelen
- Panelen zijn in elke vorm te buigen (hoek)
- Hoogtes: 30, 45, 60, 90, 105 en 120 cm hoog



Nieuw!

TRG 90, TRG 105
& TRG 120

Nieuwe kleuren gebakken tuinbestrating

Begin vorig jaar werd Bylandt overgenomen door de Belgisch baksteenfabrikant Vandersanden. Onder de vlag van het baksteenproducerende familiebedrijf kan het segment gebakken tuinbestrating verder blijven groeien. Deze zomer zijn de van klei gemaakte producten onder de nieuwe naam te vinden in de rekken van de handel en tuinspecialisten. Naast logo en huisstijl is ook het productaanbod vernieuwd, met zes actuele kleuren tuinbestrating. De nieuwe klinkers zijn voorzien van afstandhouders. Die zorgen voor strakke en rechte lijnen in de bestrating en creëren gegarandeerde voegruimte voor hemelwaterafvoer. In combinatie met een waterdoorlatende voegmortel krijgt onkruid in principe geen kans meer. Het tuinassortiment van Vandersanden bestaat niet alleen uit de natuurlijke en kleurechte gebakken klinkers; ook gebakken stapelblokken voor (vijver) muurtjes, borders en andere hoogteverschillen behoren tot het gamma.



Ceramidrain: keramische tegels met waterbufferend systeem

Tuinvisie introduceert Ceramidrain, een nieuwheid op het gebied van keramische terrastegels.

De tegel combineert de positieve eigenschappen van keramische tegels met een steeds belangrijker thema in de tuin: het bufferen en infiltreren van hemelwater. De Ceramidrain bestaat daarom uit twee delen: een keramische tegel van 16 mm dik en een bufferende en drainerende onderlaag van 24 mm dik. Deze kunststof onderlaag heeft een open honingraatstructuur met een opslagcapaciteit van 22 liter per vierkante meter. Regenwater wordt in deze onderlaag opgevangen en vervolgens langzaam afgegeven aan de ondergrond. De twee lagen van de Ceramidrain zijn verbonden door een spreidplugverbinding. Dankzij een speciale plug-&-layverbinding schuif je de tegels makkelijk in elkaar en is het leggen van de Ceramidrain eenvoudig, mede doordat de tegels 17 kilo per stuk wegen. De tegels kunnen worden verwerkt in een drainerend (eventueel stabiliserend) zandbed. Ze hebben rondom een afstandhouder van 3 mm, die zorgt voor een optimale afvoer van het water. Voor een optimale werking worden de tegels niet gevoegd, wat resulteert in kostenbesparing op voegmateriaal en aanvullende arbeidskosten. Verder zijn er geen afvoergoten meer nodig.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7583



Er worden praktijkgerichte testen uitgevoerd in een omgeving met veel onkruid.

Voegen zonder zwoegen

Gemakkelijk te verwerken goede en duurzame voegproducten die ook nog eens betaalbaar zijn

Een mooi terras met minder onderhoud: daaraan draagt Normeco graag zijn steentje bij met zijn assortiment. Dit Brabantse bedrijf is importeur van voeg- en hulpmiddelen die eigenlijk iedere hovenier zou moeten hebben. Eigenaar Jack Weijers is een voegkenner als geen ander. Dit najaar brengt hij een zelf ontwikkeld revolutionair voegmiddel op de markt.

Auteur: Sylvia de Witt

Toen hij van 1993 tot 2006 bij Michel Oprey Natuursteen – inmiddels Michel Oprey & Beisterveld – werkte, begon Jack Weijers als eerste in Nederland met voegmiddelen. Het was een fijne tijd; toch maakte hij een zijstap naar de GSB-groep en enkele jaren later startte hij met een compagnon een bedrijf, gespecialiseerd in steenkorven. Maar omdat steenkorven in zijn ogen een trendartikel zijn en hij het risico wilde spreiden, werd besloten ook voegmiddelen op te nemen in het pakket. Zo werd er onder meer een voegproduct op basis van polymeren geïmporteerd uit Canada. 'Doordat deze polymeren voor een bepaalde mate van elasticiteit zorgen, kan zo'n voegmiddel weliswaar meer aan', stelt Weijers, 'maar het heeft als nadeel dat je het niet kunt aanbrengen op

vochtige bestrating. Dat leidt tot vervuiling van het oppervlak.'

Eigen voegproduct

De gedreven Brabander luistert goed naar de behoeftes die er zijn in de markt en wil hiervoor graag oplossingen vinden. Toen in 2014 de wegen van Weijers en zijn compagnon scheidden, ging Weijers verder met uitsluitend de voeg, een product waarmee hij immers al zestien jaar ervaring had. Op 16 september 2014 schreef hij zijn bedrijf Normeco officieel in bij de Kamer van Koophandel, om in 2015 daadwerkelijk van start te gaan als importeur van gebruikersvriendelijke voegoplossingen voor een langdurig onderhoudsvrije bestrating. Deze producten zijn te koop bij dealers, sier-

bestravingsgroothandelaren, door heel Nederland en worden geleverd aan hoveniers. Maar Weijers had ook al lange tijd de wens om zelf met een uniek voegmiddel op de markt te komen. 'Met TNO in Delft ging ik onderzoeken of we een voeg konden ontwikkelen op basis van polymeren, die we overal kunnen inzetten en die ook kan worden gebruikt op vochtige bestrating. We zijn al heel ver en hebben al een aantal proeven gedaan. Het middel is goed, maar we willen toch nog een aantal testen doen op grotere oppervlakten.'

Dit najaar op de markt

Als die testen goed uitvallen, wordt het voegmiddel in productie genomen en zal het hoogstwaarschijnlijk dit najaar op de markt komen.



7 min. leestijd

ACHTERGROND

'Ik probeer goed te luisteren naar de behoeftes die er zijn in de markt'



Jack Weijers met het Voegmaatje.

Weijers: 'Dan zal het leverbaar zijn in drie kleuren: basalt, steengrijs en zandkleur.' Met dit voegmiddel is er in de toekomst waarschijnlijk geen voegwijzer meer nodig, omdat dit een voegmiddel is voor alle oplossingen. Dat is revolutionair te noemen. Weijers kan nu al zeggen dat de voeg duurzamer is dan een eencomponent-epoxyvoeg zoals Aqua XP. 'Zo duurzaam als de FugenSand zal ik hem echter niet krijgen, maar hij is wél drie stappen hoger in kwaliteit.'

Ook zal dit voegmiddel duurzamer zijn doordat de transportkosten enorm worden ingeperkt. Normeco beschikt namelijk over een loods die slechts 300 meter verderop staat. In deze voormalige varkensstal is alles zo eenvoudig mogelijk gehouden. Er zit geen verwarming in en doordat er lichtplaten op het dak liggen, wordt er ook nauwelijks elektriciteit gebruikt.

Dit is ook één van de redenen dat Normeco is aangesloten bij NL Greenlabel, het platform dat het gebruik van duurzame materialen in Nederland in beeld brengt en bevordert. Normeco heeft ook een aantal duurzame producten in zijn pakket. Zo heeft het bedrijf voor de producten FugenSand, FugenSand Terrastegel Plus en Stropellets het hoogst haalbare duurzaamheidslabel A+ label ontvangen.

Voegproducten

Wat de nieuwe voeg zal doen, is koffiedik kijken, maar de verwachtingen zijn hooggespannen.

Normeco's belangrijkste product van dit moment is voornamelijk Aqua XP. Aqua XP is een eenvoudig te verwerken voegproduct, dat in praktisch alle weersomstandigheden gebruikt kan worden, behalve als het vriest. Ook kan het worden toegepast op bijna alle ondergronden en soorten bestrating, mits die waterdoorlatend is. Aqua XP is leverbaar in emmers van 12,5 kilogram in verschillende kleuren, zowel in een gewone variant als in een fijne variant voor heel smalle voegen. Ook wordt het geleverd in pakjes van 2 kilogram: handig als er alleen iets gerepareerd moet worden; dan hoeft er geen nieuwe emmer te worden aangebroken. Weijers: 'Ons meest duurzame voegmiddel is FugenSand, een Duits product. Alle voegproducten zijn goed en voldoen, maar FugenSand is als enige gecertificeerd, omdat dit het meest duurzaam is. FugenSand is een heel fijne stof, bestaande uit zand en natuursteen. Dat wordt vermengd met een bindmiddel uit planten en mineralen en heeft een soort zelfherstellende werking. Als er haarscheuren ontstaan, repareert FugenSand die als het ware zelf. Verzakkingen of uitspoelingen van de voeg – wat kan voorkomen bij een ecologische voeg – kun je gemakkelijk navullen, dus repareren. FugenSand gedraagt zich als leem tussen de voegen. Het is een door NL Greenlabel gecertificeerd product, dat het A+-label heeft gekregen. Maar kijk ik naar het eindresultaat, dan staat FugenSand niet op nummer één. Dan kies ik toch voor Aqua XP; niet zo ecologisch als FugenSand, maar een prima product.'

Niet al te afhankelijk van de weersomstandigheden

Shaun Heijbers van Heijbers & Verkleij Hoveniers in Rijswijk werkt sinds vier jaar met Aqua XP. 'Voor die tijd kwamen er in een kort tijdsbestek veel voegmiddelen op de markt, maar door deze wildgroei zag je op een gegeven moment door de bomen het bos niet meer. Het ene middel verwerk je nat, het andere middel moet je juist droog verwerken en daarna natmaken. Zo had elk middel zijn eigen verwerkingsadvies. Aqua XP is toch het prettigst te verwerken en heeft ook het beste resultaat. Normeco heeft het middel hier ook gedemonstreerd en uitgelegd hoe we daar het beste mee kunnen werken. En het "voegmaatje", een roller om de voeg mee af te rollen, is ook erg handig.

Met Aqua XP ben je ook niet al te afhankelijk van de weersomstandigheden, omdat je het nat verwerkt. Dit product past ook perfect bij de opkomst van duurzamere materialen zoals keramiek. Keramische tegels zijn prachtig. Als je dan ook nog zorgt voor een mooie voeg, ligt er echt een strakke vloer buiten.'

Aanbod van keramische tegels veel groter

Rick van Eden van Hoveniersbedrijf Rick van Eden in Delft gebruikt Aqua XP nu zo'n twee jaar, voornamelijk bij keramische tegels. 'Zeker bij keramische tegels blijft dit voegmiddel goed opgesloten en is er veel minder sprake van onkruid. Dat spreekt de particulier natuurlijk ook aan. Ik heb twee jaar geleden bij mijn broer tegels in de achtertuin gelegd; pas deze week kwam het eerste grassprietje tussen de voegen door.' Het aanbod van keramische tegels is nu veel groter dan zo'n twee jaar geleden. Toen Van Eden begon met het leggen van keramische tegels, raadde zijn leverancier hem meteen ook Aqua XP aan. 'En terecht. Het is echt een voordeel dat je het nat kunt verwerken. Als je net tegels hebt gelegd en het gaat regenen, kun je het er gemakkelijk in trekken. Dan zijn die voegen meteen goed vol.'

Stonefix Excellent

Deze twee hoveniers gebruiken dus voornamelijk Aqua XP, maar in het assortiment van Normeco zit ook Stonefix Excellent, een cementgebonden voegmateriaal dat is ontwikkeld voor zware ver-

DE HUSQVARNA ACCU VOORDELEN



**NIEUWSGIERIG?
VRAAG VANDAAG NOG
EEN ACCU DEMO AAN BIJ
UW HUSQVARNA DEALER!**

www.husqvarna.com/nl



ÉÉN ACCU

Een accu voor alle machines,
efficiënt en eenvoudig in gebruik.



KOSTENBESPAREND

De hogere aanschafprijs van een
accumachine is snel terugverdiend
omdat u geen benzine meer hoeft te
kopen. Op de lange termijn
bespaart u dus veel geld.



GEEN DAMPEN, MINDER LAWAAI

Voor stiller en aangener werken.
Op elk moment van de dag.



Jack Weijers met een klein pakje van 2 kg Aqua XP.

keersbelasting. Dit product is door zijn samenstelling absoluut duurzaam. Je hebt het nodig als de ondergrond geen water doorlaat; dan moet je ook waterafsluitend voegen.

Weijers: 'Als je bijvoorbeeld cement gebruikt en je gaat tegels verlijmen in één op vier cement, dan laat dat geen of weinig water door. Als je dan per ongeluk zou voegen met een waterdoorlatende voeg, kan het water onder de tegel terechtkomen. In de winter zou de tegel dan los kunnen vriezen.'

Ecologische bodembedekker tegen onkruid

Naast gunstig geprijsde voegoplossingen heeft Normeco nog een aantal bijzondere producten in zijn assortiment, zoals de stropelletts: geperste tarwestrokorrels die fungeren als ecologische bodembedekker tegen onkruid en mos. 'Je hoeft het maar één korreltje dik te strooien', legt Weijers uit. 'Daarop valt het uit elkaar, gaat het wellen en vormt het een dikkere korst, zodat er geen licht meer bij de bodem komt en zaadjes niet kunnen ontkiemen. Wortelonkruid groeit er gewoon doorheen. Het is geen wonderproduct, maar een ondersteunend product in combinatie met bodembedekkende planten. Het zorgt ervoor dat je het eerste jaar veel minder werk hebt aan onkruid. Het is al jaren bekend, onder meer in België, en een goede oplossing nu er steeds minder mag worden gespoten. Dit product heeft bij NL Greenlabel het hoogste duurzaamheidslabel gehaald: A+.'

Voegmaatje, voegwijzer en powerclean

Waarom moeilijk doen als het ook makkelijk kan? Normeco wil de hovenier helpen waar mogelijk. Met het voegmaatje rolt de hovenier de voeg heel gemakkelijk aan, zodat er voldoende massa in de voeg zit. Het voegmaatje heeft rvs-schijven in zes verschillende maten, van 1 tot 6 millimeter, die makkelijk verwisselbaar zijn. Daarnaast heeft Normeco ook een voegwijzer gemaakt met een duidelijk schema.

Weijers: 'Wat voor tegel heb je? En wat voor ondergrond? Het is belangrijk dat je de juiste voeg kiest

bij de juiste ondergrond. Als die waterdoorlatend is, kun je met veel voegmaterialen werken. Het is altijd een discussie: hoe waterdoorlatend is de ondergrond? Bij FugenSand moet die compleet waterdoorlatend zijn. Als er blokkades optreden waardoor het water te langzaam wordt afgevoerd, blijft de voeg vaak zacht en kan hij eruit spoelen. Bij de fijnere variant van Aqua XP hebben wij ook een strengere eis wat betreft waterdoorlatendheid van de ondergrond.'

'Belangrijk blijft de juiste voegkeuze en daarbij helpt de voegwijzer goed. En moeten er oude voegen verwijderd worden, dan is er de powerclean: een machine waarmee heel gemakkelijk oude voegen uit de bestrating gehaald kunnen worden door middel van luchtdruk. Het zand uit de voegen wordt direct langs de machine geblazen, met hoge snelheid, zodat je in korte tijd heel veel vierkante meters kunt bewerken.'

Hovenierskit Easy

Een ander niet weg te denken product van Normeco is de hovenierskit Easy. Weijers noemt het de Mercedes onder de katten. 'Hij heeft een heel hoge aanvangshechting en kan gebruikt worden op alle soorten betonsteen en natuursteen, zonder dat hij vlekken geeft. Ook kan hij op licht vochtige stenen gebruikt worden en hij is betaalbaar, net als de andere producten van Normeco, iets waar hoveniers ontzettend blij mee zijn. Dat komt door de wijze waarop ons bedrijf is opgebouwd. De kosten worden laag gehouden, waardoor Normeco goed kan concurreren op de markt.'

Perfect concept

Normeco is ook importeur van Steenfix-randprofielen voor de Benelux. Deze randprofielen bestaan uit gerecyclede kunststof uit Zwitserland. Met dit product zijn er geen opsluitbanden nodig, als er tenminste geen hoogteverschil hoeft te worden opgevangen. Het werkt heel gemakkelijk; je kunt het neerleggen.

'Er zit een netje aan vast. Als je de tegel daarop legt, verschuift die band niet meer', verduidelijkt



Hier bij een deel van een voersilo in de loods, waar op een eenvoudige wijze het nieuwe voegmateriaal zal worden verpakt.



Jack Weijers met een Steenfix randprofiel

Weijers. 'Zo worden de tegels dus heel stabiel neergelegd.'

Weijers heeft nog niet zoveel ruchtbaarheid aan dit product gegeven, omdat hij wacht op zijn nieuw ontwikkelde voegmiddel. 'Wanneer we straks klaar zijn met onze nieuwe voeg, hebben we samen met de Steenfix-randprofielen een perfect concept om veel gemakkelijker tegels te leggen. Die voeg moet ook elastisch zijn, want er kan altijd een minuscule beweging in de tegel zitten als je hem op deze manier opsluit. Als je dit oplost met een polymere voeg, die zichzelf dus vasthoudt aan de tegel, heb je één geheel, een goed verband.' We zijn benieuwd; laat dat nieuwe voegmiddel maar komen!



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7584

Hier is geen kruid tegen gewassen!




Nesbo UK 125 onkruidborstel



Nesbo GF 350 onkruidbrander

Meer weten? Kijk op mechancultuurtechniek.nl

 **MechanCultuurtechniek**
Distributeur voor Nederland

Nesbo is een merk van  **GMR**
Care for the ground

ITS
its for trees

International Tree Service B.V.

Rijksstraatweg 41A
1396 JD Baambrugge
info@itsfortrees.nl
Tel. +31 (0)6 5349 1303
Tel. +31 (0)294 291090
www.itsfortrees.nl

GROEIPLAATSVERBETERING



ALGIHUM

Bodemactivatie



HØKAN

Vloeibare meststof



DENDROMIX

Dieptebemesting



DENDROVORM

Oppervlaktebemesting



ACHTERGROND

Diamantzaagbladen zijn er in veel verschillende varianten. Het verschil in prijs hangt samen met de kwaliteit en de kern van het blad. Goedkoper betekent meestal een dunnere kern van gehard staal. Hierdoor kunnen de bladen eerder gaan 'slingeren'. Daarnaast wordt de prijs voor een belangrijk deel bepaald door de gradatie van synthetische diamantjes.

De keuze voor een zaagblad is afhankelijk van het beoogde gebruik

Een korte introductie op verschillende soorten diamantzagen

Hoewel een dunne schijf fragieler lijkt, kan het zagen er gemakkelijker door worden doordat de zaagweerstand lager is. Duurdere bladen hebben een duurzamere gradatie, waardoor deze langer meegaan. Het is belangrijk om dit op het gebruik af te stemmen. Daarnaast is het van belang om zoveel mogelijk 'nat' te zagen. Hiermee wordt verbranding van tegelrandjes voorkomen. Hitte betekent ook meer slijtage aan het blad.

Beton zagen

Voor het zagen van beton zijn zaagbladen met grote(re) uitsparingen benodigd. Deze voeren het restmateriaal netjes af. Het is zaak om dit altijd met een watergekoelde installatie te doen, gezien het stof. Dat natte stof kan (na opdrogen) echter wel vervelende, hardnekkige vlekken achterlaten. Daarom moeten deze 'sporen' altijd goed worden weggespoeld met ruim water.

Keramik zagen

Voor het zagen in keramiek is een harder blad benodigd. De strakste, gelijkmatigste zaagsneden worden gemaakt met een volkomen rond blad zonder kartels of uitsparingen. Een nadeel is wel dat het zagen iets langer duurt door het gebrek aan uitsparingen. Dit type bladen moet te allen tijden met een watergekoelde zaag(opstelling) worden gemaakt. De eigen afvoer van stof is namelijk minimaal en het blad én de tegel worden snel

warm. Doordat het water de afvoer van stof bevordert, wordt hitte voorkomen.

Een tweede optie is een heel lichte, zo gelijkmatig mogelijke kartel aan het zaagblad. Dit werkt een stuk sneller dan de eerste optie, onder meer doordat het restmateriaal eenvoudiger wordt afgevoerd. Dit blad heeft echter wel eerder de neiging om iets te 'hakken', waardoor de zaagsneden minder strak worden en de kans op gechipte randjes groter wordt.

Geoceramica-zagen

Geoceramica-tegels zijn een hybride productgroep, dat wil zeggen dat er twee verschillende materialen gecombineerd worden. Dat vraagt qua zagen ook om een aanpassing. Idealiter zaagt men met het beste blad voor keramiek, de volkomen ronde. Dan moet de watergekoelde opstelling wel behoorlijk veel restafval afvoeren en zal het zagen lang duren. Daarom is de tweede optie, een lichte gelijkmatige kartel, wellicht geschikter. Daarmee verloopt het zagen iets eenvoudiger, met minder weerstand en snellere afvoer van reststof. Uiteraard is het dan wel zaak de tegel heel goed te fixeren, om te voorkomen dat de rand van de tegels rafelig wordt.

Misschien nog aardig om te vermelden: Geoceramica is beschikbaar met voorgeboorde uitsparingen voor *in-lite* lampjes. Dat scheelt een hoop gedoe ter plekke.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7585



Tuinbestrating blijft groeiende markt

Trends en verschuivingen in sierbestrating

Al enkele jaren neemt de bestrating van tuinen toe ten koste van het groen. Particuliere tuinen worden steeds vaker onderhoudsarm gemaakt door bestrating en omheining. Deze trend is vooral gaande onder bewoners van eengezinswoningen tot de leeftijd van 65 jaar ⁽¹⁾, zeker als er sprake is van tweeverdieners. De afzetmarkt van tegelfabrikanten, leveranciers en hoveniers is dus aanzienlijk, in de wetenschap dat ongeveer 70 procent van de Nederlandse huizen eengezinswoningen met tuin zijn. En de markt blijft groeien!

Auteur: Jeroen Poldermans

Ontstaan en overdracht van trends

Hoe is de tuinbestratingstrend ontstaan? Jeanet Kullberg (Sociaal Cultureel Planbureau): 'Ideeën over de tuinvulling veranderen generatiegewijs. Ouderen zijn opgegroeid met groene tuinen. Vooral jonge stellen, die vaak minder tijd hebben voor tuinonderhoud, laten zich leiden en inspireren door de bestratingstrends. De explosie in tuinbestrating van de afgelopen jaren vindt daar zijn voedingsbodem. Ideeën voor de tuin doen mensen vaak op bij tv-programma's over tuinen en tuinieren. De zogenaamde tuinexperts hebben een stimulerende rol als het gaat om de tuin als onderdeel van onze lifestyle. Via de media, tuinarchitecten en hoveniers sijpelen de laatste trends de tuinmarkt binnen. Hoe de tuin van de burens eruitziet, speelt ook een belangrijke rol!' Hoveniers worden geregeld betrokken bij de trendvolging. Ruben Seegers (Seegers Gardens):

'Wij ontwerpen en voeren uit, we geven de trends aan, maar deze moeten wel in het plaatje passen. Het gaat erom dat er synergie ontstaat tussen de stijl van de woning en de beleefbare tuin, de "buitenkamer".' Jan-Willem Willems (New Art Groenprojecten): 'Behalve met aanleg en onderhoud houden we ons ook bezig met ontwerp, als trendvolger en trendsetter, soms in samenwerking met een tuinarchitect. Groen moet in onze visie de overhand krijgen boven grijs.'

Meer combineren, minder symmetrie

Minder symmetrie en meer afwisseling van steensoorten, inlegstijlen en patronen, dat is een trend die overgewaaid lijkt uit de Verenigde Staten. Ontwerpers brengen steeds meer variatie aan in verschillende steensoorten, maten, stijlen en kleuren. In het artikel ⁽²⁾ Paver trends today (Lawn & Landscape, maart 2018) merkt tuinarchitect Joe

Monello (Monello Landscape) op dat de grootste verandering van de afgelopen jaren in tuinontwerp de grote verscheidenheid aan steensoorten en patronen binnen hetzelfde tuinontwerp is. De dagen van symmetrische, matchende patronen en kleuren lijken voorbij. In het verleden wilden Amerikaanse consumenten een eenvoudige patio voor hun grill en meubels. Tegenwoordig geven ze meer geld uit aan openluchtkeukens en buitenhaarden. Voor buitenkeukens kiezen ze vaker grote blokken natuursteen, afgewisseld met gebakken klinkers en elegant keramiek van grote afmetingen. De reden hiervan is dat gezinnen steeds meer qualitytime met hun kinderen en vrienden thuis willen doorbrengen. Over het algemeen weerspiegelen trends in binnenruimte en buitenruimte elkaar.



9 min. leestijd

DE TINTEN WORDEN GENUANCEERDER

Arie van der Hout is tuinarchitect, werkte enkele jaren voor ingenieursbureaus en begon in 2006 zelfstandig onder de naam Arie Tuinarchitectuur.



De smaak, levensstijl en het wensenlijstje van zijn klanten vormen de basis van harmonieuze creaties, waarbij interieur naadloos overgaat in exterieur. Arie van der Hout: 'Natuursteen maakt steeds meer plaats voor grote keramische tegels. Italianen zijn daar grootmeesters in. Vanwege de diversiteit in patronen en kleuren van keramiek verdwijnt langzamerhand het grijs en antraciet uit de tuinen. De tinten worden genuanceerder; ik zie bijvoorbeeld blauwe en groene muren in ontwerpen opduiken. Ook in de wereld van de betonnen siertegel zijn ontwikkelingen gaande. Beton heeft een nadelige absorberende eigenschap, met algengroei als gevolg. Betonproducenten als Ebema en Metten Stein+Design ontwikkelden beton met een dichtere zandfractie, dat ik toepas in mijn projecten. De opmars van tuinbestrating heeft als belangrijkste reden dat mensen minder tuinonderhoud willen. In het verlengde daarvan zoek ik naast de juiste steensoort ook de juiste soort duurzaam hout, bijvoorbeeld voor vlanders.'

Bezoek Arie online: www.arietuinarchitectuur.nl



HOVENIER EN HANDELAAR

Het is een nieuwe trend in de bestratingswereld dat hoveniers steeds vaker als handelaar opereren in de tegelmarkt. Marcel Verdickt (Michel Oprey & Beisterveld): 'In de loop van de jaren hebben wij in ons klantenbestand een aantal hoveniers erbij gekregen die dit combineren. Daarnaast zien we een toenemende vraag naar informatie vanuit de hoveniersgroep, waardoor wij steeds vaker worden gecontacteerd door hoveniers. Wij stellen die directe communicatie bijzonder op prijs, omdat we dan meestal de garantie hebben dat de technische en specifieke informatie goed terecht komt. Uiteindelijk is het in ieders voordeel dat natuursteen op basis van de juiste info wordt gekozen en vervolgens op correcte wijze wordt geplaatst. Alleen dan kunnen wij een particulier een jarenlang onbekommerd gebruik garanderen.'

Meest verkochte steensoort

Meestal wordt de steenkeuze bepaald door het bestedingspatroon en de wensen van de klant, maar zeker ook door de voorkeur en adviserende rol van de ontwerper of hovenier (in veel gevallen dezelfde persoon). In het hogere segment kiest men vaker voor keramiek en natuursteen, in het meer prijsbewuste segment wint de betonnen siertegel de strijd. Hans van den Berg (Hans van den Berg Groenvoorziening): 'In het lagere segment kiest de klant nog altijd voor de betonnen tegel.' Ruben Seegers (Seegers Gardens): 'Wij verkopen

het meest keramisch tegelwerk dat op een duurzame manier wordt verwerkt.' Jan-Willem Willems (New Art Groenprojecten): 'Keramiek hoort in de badkamer, niet in de tuin. Wij verkopen de gebakken klinker nog altijd het meest. Als het de klant echter puur om de prijs te doen is, lijkt de keuze voor beton voor de hand liggend.' Vesseur Tuinen verkoopt het meest gebakken steen en beton. Marcel Verdickt (Michel Oprey & Beisterveld): 'Voor terrassen zien wij nog steeds veel graniet- en basaltsoorten toegepast worden. Vanzelfsprekend worden er naast graniet en basalt nog vele andere types gebruikt. Voor elk tuinproject is het belangrijk om na te gaan hoe de materialen precies zullen worden toegepast en gebruikt. Minstens zo belangrijk is het verwachtingspatroon van de uiteindelijke klant. Materiaal en verwachtingspatroon moeten altijd in evenwicht zijn. Kennis van producteigenschappen is hierbij natuurlijk essentieel!'

Afname natuursteen

Tegelleveranciers en hoveniers zien een daling in de vraag naar natuursteen. Marcel Verdickt: 'Het klopt inderdaad dat het aandeel natuursteen als terrastegel de laatste jaren is afgenomen. Naast de opkomst van keramische terrastegels moet een deel van de verklaring worden gezocht in het gebrek aan gedegen kennis van natuursteen. Zo bestaan er nog steeds misvattingen over plaatsing en onderhoud van natuursteen. Mits vakkundig volgens de regels van de kunst geplaatst, biedt een terras van natuursteen nochtans een bijzonder tijdloos en smaakvol resultaat, waarbij de consument met beperkt onderhoud zijn leven lang kan





STABICARE

Bij een deskundig advies over bestrating hoort ook een plan van aanpak met betrekking tot afwatering. Primaire aandachtspunten zijn rekening houden met voldoende afschot naar de afvoerpunten en het plaatsen van afvoergoten en putjes. De opmars van de waterafstotende keramische tegel gaat gepaard met het succes van drainagemortel. Door het lichte gewicht en de uitstekende drainerende werking wordt StabiCare momenteel beschouwd als het ideale voegsel voor keramische tegels.

genieten van al de schoonheid die de natuur biedt. Het zijn vaak de handelaren in terrastegels die het makkelijker vinden om keramiek te promoten dan om natuursteen naar voren te schuiven als waardevol terrasmateriaal. Wij begrijpen maar al te goed dat deze handelaren omzet en marge wensen te genereren, maar we zouden toch liever wat meer passie en interesse voor natuursteen willen zien. Wij zien overigens een duidelijke stijging van de volumes natuursteen in bestratingsmaterialen. Ook siergrind en siersplitsoorten zitten duidelijk in de lift. Je zou haast vergeten dat dit gewoon producten direct uit de natuur zijn.'

Prijs van natuursteen

Heeft de daling in de vraag naar natuursteen niet simpelweg te maken met de prijs? Verdickt: 'In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, biedt natuursteen voor heel wat materialen erg interessante prijzen. Een aantal Chinese granietsoorten, bijvoorbeeld, zijn leverbaar in tegels van 3 cm dik tegen erg interessante prijzen. Wij denken hierbij aan Tibet Dark Grey- of Tibet Asian White-tegels. Ook Vietnamese hardsteenproducten zijn hoe langer hoe meer in trek, mede vanwege de betaalbaarheid.'





Familiebedrijf MBI werd opgericht in 1945 en is uitgegroeid tot Nederlands grootste producent van ongewapend beton voor tuin, infra en bouw, met vier productie- en verkooplocaties en twee buitenlandse verkoopkantoren. MBI staat bekend als innovator in de betonindustrie en als uitvinder van betonstenen met een hoogwaardige toplaag van kleurechte, natuurlijke materialen. Deze sierstenen zijn uitgegroeid tot een aparte steencategorie met eigen, unieke voordelen, zoals grotere formaten, betere kleurechtheid dan traditionele betonsteen en betere functionele eigenschappen dan natuursteen. MBI heeft via deze methode een reeks hybride steensoorten ontwikkeld en op de markt gebracht.

Trends in steen en kleur

Alhoewel de vraag naar natuursteen relatief afneemt, is kwalitatief hoogwaardig steen in het hogere segment op dit moment een trend. Harde zandsteen, zoals Kandla Multicolor en Kandla Grey, is hiervan een goed voorbeeld. Ook graniet en hardsteen doen het onder de natuurstenen erg goed. Sierbeton maakt ook een evolutie door. De betonnen tegel met een toplaag van keramiek, natuursteen of patronen stijgt in populariteit; dit is de hybride tegel waarvan in Nederland MBI (zie verderop) de marktleider is. De basiskleuren zwart, grijs en antraciet in de tuin hebben hun piek gehad. De kleur komt weer terug op de tuintegel. Er is momenteel zelfs een renaissance waarneembaar in de kleurbeleving bij tuinbestrating. Meer kleur en meer patronen in tuinbestrating zijn de trend. Pieter Dragt (Buiten Beton): 'Lichtere kleuren, met name zandkleuren, duiken steeds vaker op in het aanbod van onze toeleveranciers. In hoeverre deze

trend zal doordruppelen naar de consument, verschilt per regio.'

Heel nadrukkelijk is de opmars van de grote keramische tegel, grote formaten die vanuit de woning worden doorgelegd, van binnen naar buiten. Hoe is de opmars van de grote keramische tegel te verklaren?

Grote keramische tuintegels

In 2010 lukte het de Italianen als eerste om een keramische tegel dikker te maken. Hiermee was deze geschikt voor toepassing in de buitenruimte. De keramische tuintegel is kogelhard, krasvast, vorst- en hittebestendig, kleurvast en neemt door zijn beperkte poreusheid (< 0,2%) geen vuil op zoals vet, olie, wijn en algen. Importeur Trivium Ceramics zag direct de potentie en was in 2010 dan ook het allereerste bedrijf in de Benelux dat de grote keramische buitentegel introduceerde. Dit jaar brachten zij de keramische tegel van 120 x

Easy VISION

Vast maandbedrag!

49,50

Voor
de fijnhoener



Een Hedera haag
rooi je toch ook niet
met een bulldozer?

Een border
wieden met een
pincet?



Simpel en doeltreffend

EasyVision biedt je precies wat jij nodig hebt: groene software waarmee je eenvoudig kunt calculeren, offreren en factureren.

Niet meer en niet minder. Overal en altijd.



Handig,
altijd
online

Meer informatie:
T +31 (0)172 23 54 44
www.easy-vision.nl
info@easy-vision.nl

Standaard Groeiseizoen

basisvoeding voor
het hele seizoen

Premium Schaduw

voeding voor hele seizoen
bij schaduwrijke gazons

Premium Inzaai & Aanleg

juiste toepassing voor hele
seizoen bij nieuwe inzaai



Maak nu voordelig kennis met de **gecontroleerd vrijkomende meststoffen** van LandscaperPro!

Speciaal ontwikkeld voor professioneel gazononderhoud

- Duurzame kwaliteitsvoeding met minder uitspoeling
- Bevat ureum dus vriendelijk voor het bodemleven
- Voor een dichte, vitale grasmat

Meer weten? Kijk nu op landscaperpro.nl/kennismakingspakket en ervaar zelf onze producten tegen een aantrekkelijk kennismakingstarief.



Part of 



120 x 2 cm op de markt. Drie tegelsoorten zijn verkrijgbaar in deze afmetingen: Emperor Brooklyn, Emperor Manhattan en Emperor Metropolitan.

Van de groeve naar de klant

Niels in 't Veen (Trivium Ceramics): 'Trivium Ceramics hanteert één productielijn. Wij leveren rechtstreeks van de bron (de groeve of fabriek) naar de klant. Zo brengen wij de kennis en noviteiten direct bij de bron en besparen wij op opslagruimte en tussentransport, waardoor wij efficiënter, sneller en kostenbesparend kunnen werken. Bovendien betekent deze extra efficiëntie minder vrachtwagenritten en dus minder belasting van

het milieu.' Trivium Ceramics fungeert als intermediair tussen de tuinarchitect en hovenier enerzijds en de mogelijkheden bij de bron anderzijds. Niels in 't Veen: 'Ik wil dat hoveniers zich meer gaan onderscheiden; daarbij wil ik ze helpen door onze inspiratie en kennis in te zetten. Wij reizen heel de wereld over tussen beurzen, fabrieken en groeves en komen zo continu in contact met nieuwe maten, nieuwe afwerkingen en innovaties, die wij vervolgens weer delen met onze selecte klantengroep. Een voorbeeld van zo'n trend is het gebruik van grotere tegels. Daarmee lopen wij, en dus ook onze klanten, ver voorop in de markt.' Meer informatie op www.triviumceramics.com

GeoCeramica verbindt de voordelen van beton met de elegantie van een keramische tegel

Upgrade betontegel

Mirjam Rosman van MBI: 'We zien tuinen steeds meer het verlengstuk van de woonkamer worden. Zeker bij nieuw opgeleverde woningen is dat het geval. De exclusiviteit in betegeling die mensen zoeken, heeft geleid tot een upgrade van de betontegel en daarmee tot de ontwikkeling van nieuwe siersteensoorten als GeoSteen, GeoCeramica en GeoProArte. De vraag naar natuursteen neemt af vanwege onderhoudsgevoeligheid, maar mensen vinden de uitstraling wel mooi. GeoSteen heeft een betonnen drager met een toplaag van diverse natuurlijke mineralen, waarmee de robuustheid van beton wordt

Nu nóg groter van opzet!



NATIONALE DEMODAG HOVENIERS

woensdag 19 september a.s.
Gijzelsestraat 18 in Biezenmortel
bij Kuypers Graszoden

10.000 m² demoterrein met alles over
grond, gras, voeding en watertechniek

thema-ochtend grondbewerking,
zaaien en bezoden

thema-middag onderhoud en herstel
met live machinedemonstraties

onderwerpenmarkt de levende tuin

biodiversiteitsetalage voor een
duurzaam groenbeheer

gratis toegang na voorinschrijving op:
www.demodaghoveniers.nl

PRAKTIJKDAG VOOR DE GROENPROFESSIONAL





Een spray van een water-gedragen tweecomponenten-epoxyhars zorgt voor een optische zandvoeg, die uithardt tot een ondoordringbare laag voor onkruid

gecombineerd met de uitstraling van natuursteen. GeoCeramica verbindt de voordelen van beton met de elegantie van een keramische tegel. Het voordeel van keramiek is dat de designs natuursteen evenaren. Nieuw in sierbeton is momenteel GeoProArte. Hierbij wordt een digitaal motief op de toplaag aangebracht. Om de levensduur en hardheid daarvan te bestendigen, bestaat de toplaag uit meerdere lagen, waaronder een door MBI ontwikkelde uv-coating. Deze productlijn komt binnenkort op de markt. Particulieren kunnen kiezen uit een aanbod aan standaardmotieven. In de toekomst willen we de klant de mogelijkheid bieden een eigen ontwerp aan te dragen. De tuin

als tweede huiskamer met een optimale balans tussen groen, grijs en woning, dat is de visie van de steenmeesters van MBI.
Meer informatie op www.mbi.nl

Langdurig onkruidvrij

De upgrade van sierbestrating heeft ook geleid tot een upgrade van voegmaterialen. Sisco van Rijn ontwikkelde in eigen huis Van Rijn-voegmortel voor een duurzame oplossing. Zijn methode is uniek in de Benelux.

Sisco van Rijn: 'Met 350 bar waterdruk wordt de sierbestrating intensief gereinigd, waardoor de originele klekleuren herleven en onkruid uit de voegen verdwijnt. De bestrating wordt daarna droog ingeveegd met een vuurgedroogd zand met RAL-kleur naar keuze, gemengd met een bindmiddel. Een spray van een watergedragen tweecomponenten-epoxyhars zorgt voor een optische zandvoeg, die uithardt tot een ondoordringbare laag voor onkruid. Het product is waterdoorlatend; een verhoogde kans op wateroverlast is er daarom niet.' De werking van het product heeft zich bewezen en zijn klanten zijn tevreden. De vraag komt voornamelijk vanuit de exclusieve woningmarkt en van bedrijven met een uiterst verzorgde buitenruimte en grote hoeveelheden sierbestrating. Niet alleen de onkruidwering is hier belangrijk; men streeft ook naar een algehele luxe uitstraling.

'De toepassing is kostbaar, maar het resultaat verbluffend. Binnenkort voegen we een binnenplaats van 1000 m² klinkers bij een oud klooster. Hier worden trouwerijen en bedrijfsfeesten georganiseerd en draagt een verzorgde buitenruimte bij aan de

beleving. Mijn opdrachtgevers zijn enthousiast over het eindresultaat. In tegenstelling tot doe-het-zelfproducten van bekende merken durf ik het aan om hierop garantie te verlenen.' Van Rijn-voegmortel is niet als product af te nemen voor eigen gebruik. Prijsinformatie is opvraagbaar. Meer informatie op www.vanrijntuinoplossingen.nl.

BRONNEN:

- (1) Publicatie: Tussen groen en grijs, een verkenning van tuinen en tuinieren in Nederland – Jeanet Kullberg (SCP)
- (2) Paver trends today – Lawn & Landscapes, maart 2018



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7594



CeraDeco combineert optimaal de voordelen van beton en keramiek in één product. Het uniek en geïntegreerd productieproces in trilbeton zorgt voor een 'samensmelting' van twee materialen tot een duurzaam en kwalitatief hoogstaand product.

Beton en keramiek smelten samen tot een luxe terrasvloer

CeraDeco richt zich op de combinatie van luxe en kwaliteit

Keramiek is een ideaal product om in een buitenomgeving toe te passen. Kleur- en slijtvast, eenvoudig te reinigen en dus onderhoudsvriendelijk. CeraDeco introduceert een oer-Hollands eindproduct waarbij deze kwaliteit is geperfectioneerd en samengebracht met luxe designs.

Gepatenteerde hechting trilbeton

Het kenmerk van beton is dat deze bij een goede verdichting een hoge constructieve waarde verkrijgt. CeraDeco beschikt over een gepatenteerde productiemethode in trilbeton. Hierdoor worden hoge sterktes behaald. Daarnaast zorgt dit voor een maximale verbindingsterkte en een naadloze en massieve aansluiting tussen het beton en de keramische toplaag. 'Juist dit is van groot belang zodat vocht, vorst en ongedierte geen kans krijgen om deze verbinding aan te tasten en breuk wordt tegengegaan', aldus Rob Verdonschot, commercieel directeur bij Swaans Beton. 'Als producent in prefab beton zijn we niet onbekend met het maken van kwalitatieve producten in sierbestrating. Met de komst van het merk CeraDeco willen we deze positionering verder uitbreiden'. Swaans Beton heeft bijna 60 jaar ervaring in de productie

van kwalitatief hoogwaardige prefab betonelementen.

Doordacht ontwerp

Het technisch ontwerp van CeraDeco is de uitkomst van een jarenlang onderzoek en uiteenlopende testen. Hierbij is ook goed gekeken naar een gebruiksvriendelijke verwerking van het product. Niet alleen zorgt de geïntegreerde afstandhouder voor een automatische voegafstand. Ook levert de specifieke vormgeving van de betonnen onderlaag een goede opsluiting voor de later aan te brengen voegmortel. Op deze manier wordt het wegspoelen van de voeg in de zanderige funderingslaag tegengegaan.



Assortiment

CeraDeco biedt een ruim assortiment met unieke ontwerpen en verschillende structuren in de afmeting 60x60 cm. Door het toegepaste trilbeton en een dikte van 4 cm ontstaat een degelijke 'samensmelting' die het product ook nog een massief karakter geeft. Ook is er een LUX serie verkrijgbaar in de afmeting tot 90x90 cm (dikte 5 centimeter) met een keramische toplaag die volledig is gemaakt uit natuurlijke grondstoffen voor pure luxe en een hoge slijtvastheid.

Samenwerking en verkrijgbaarheid

CeraDeco is verkrijgbaar via een exclusief dealer-netwerk in Nederland, Duitsland en Luxemburg. Producent Swaans Beton werkt hiervoor samen met Claessen Stone + Garden. Zij beschikken over een uitgebreid dealernetwerk en zijn al ruim 75 jaar een begrip in de markt van tuinmaterialen en sierbestrating in verschillende landen. 'De vraag naar een dergelijke productoplossing onder onze klanten nam toe', aldus Rene Vugts van Claessen. 'Kwaliteit en een goed ontwerp en design zijn van belang om in deze nieuwe markt te kunnen slagen. De match met Swaans Beton was direct goed'. De producten van CeraDeco zijn te bezichtigen op locatie van de geselecteerde dealers. Meer informatie hierover en een impressie van de producten is beschikbaar op www.ceradeco.nl.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7586





Wanneer de poort van een statig landhuis met grote oprijlaan opengaat, heeft dit een extra mooie aanblik als die oprijlaan bestaat uit grind. Grind heeft een sfeervolle en stijlvolle uitstraling, zowel bij een moderne, strakke tuin als een ouderwets boeren erf.

Auteur: Linde Kruese

Grind en split bij uitstek geschikt voor onderhoudsvrije tuin

Voorwaarde is wel dat de juiste producten worden gebruikt bij de aanleg

Eigenlijk is het voor elke tuin een mooie uitkomst door de vele voordelen ten opzichte van het gebruik van tegels. Grind en split zijn bijvoorbeeld goedkoper. En grind heeft nog meer voordelen: het knisperen van de steentjes geeft een waarschuwend effect dat inbrekers afschrikt en het zorgt ervoor dat het regenwater gemakkelijk kan wegstromen. Grind vereist weinig onderhoud, mits bij de aanleg de juiste producten worden gebruikt. Want zonder het juiste materiaal krijgt bijvoorbeeld onkruid vrij spel.

Maak bij de aanleg van een grindpad gebruik van de juiste grindplaten. Grindplaten zorgen ervoor dat de kiezels op hun plek blijven liggen. Hierdoor blijft het oppervlak altijd makkelijk begaanbaar. Een andere belangrijke factor om rekening mee te houden bij het kiezen van grindplaten is de drukweerstand. Drukweerstand geeft weer in welke mate de platen belast kunnen worden. De platen moeten immers de hoge belasting van SUV's en busjes aankunnen. Ook moeten grindplaten vorstbestendig zijn, zodat ze bij lage temperaturen niet beschadigd raken.

Speciaal ontworpen grindplaten

De Excellent-grindplaten van LIVING LUXURY zijn speciaal ontworpen om zware voertuigen aan te kunnen. Deze grindplaten hebben ongeveer een drukweerstand van 340 ton/m². Gevuld kunnen de platen zelfs een gewicht van 11.881 ton/m² aan. Naast de druk van voertuigen kunnen Excellent-grindplaten ook de druk van extreem weer aan. De

platen zijn vervaardigd uit polypropyleen. Door het brede temperatuurbereik en de hoge slagvastheid van dit materiaal blijven de platen te allen tijde flexibel, zelfs bij een temperatuur van - 20°.

Waterdoorlatend antiworteldoek

Naast een kwalitatief goede grindplaat, is het voor een onderhoudsvrij en mooi grindpad van belang om het juiste antiworteldoek aan te leggen. Een antiworteldoek beschermt tegen onkruidgroei van onderen en zorgt ervoor dat de kiezels niet onder de plaat terechtkomen. Door het waterdoorlatende materiaal voert het worteldoek van LIVING LUXURY regenwater snel af naar de ondergrond. Dit water komt niet in het riool terecht, wat goed is voor het milieu.

Geen grind op de oprit, maar wel last van onkruid tussen de terrastegels of bestrating? Gebruik dan een gebruiksklare waterdoorlatende voegmortel. Jointex Easy Extra Fine en Jointex Easy Joint zijn populair bij hoveniers voor het bestraten van de tuinaanleg. Het product laat zich gemakkelijk verwerken in voetpaden en terrassen. Jointex is duurzaam, milieuvriendelijk, vorst- en dooizoutbestendig en biedt een hoge weerstand tegen slijtage. Jointex wordt al meer dan vijftien jaar met succes toegepast in grootstedelijke projecten en is in diverse kleuren verkrijgbaar bij LIVING LUXURY.

Creëer een egaal grindoppervlak

LIVING LUXURY levert naast voegmortels alle soorten en maten grind en split. De stenen worden



geleverd in diverse maten bigbags, of worden los gestort en geleverd met bijbehorende grindplaten en antiworteldoek. Hiermee creëert u een egaal en spoorvrij grindoppervlak. Kijk voor meer informatie op livingluxury.nl.

Living
Luxury



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7587



2cm keramiek is de beste oplossing!

In 2010 was Trivium Ceramics het allereerste bedrijf in Nederland dat de keramische terrastegel van 2 cm dik importeerde vanuit Italië. Sindsdien is Trivium, naast zijn kennis op het gebied van natuursteen en beton, de absolute specialist in keramiekoplossingen voor de buitenruimte. Samen met Romfix, specialist op het gebied van voeg- en drainagemortels, vormt Trivium Ceramics het ideale team dat de betere hoveniers, tuinontwerpers en tuinarchitecten compleet kan adviseren en begeleiden.

De keramische terrastegel

Met de komst van de keramische terrastegel ging voor de gebruiker een grote wens in vervulling: eindelijk een product dat nagenoeg niet krast, vlekt en verkleurt. Een onderhoudsarm terras is het gevolg. Ideaal voor de Nederlandse markt, want vanwege het beperkte aantal zon-uren en het drukke werkende bestaan willen mensen direct van de tuin kunnen genieten als de zon er eenmaal is. Door deze potentie is er de afgelopen jaren veel beweging in de sierbestratingsbranche, en nog steeds. De verkoop van natuursteen als sierbestratingsproduct is bijvoorbeeld enorm afgenomen, maar ook de bekende Nederlandse importeurs, handelaren en zelfs betonfabrieken mengen zich nu in de keramische industrie.

Kennis

Al snel werd het voor Trivium Ceramics duidelijk dat er bij dit product veel meer kwam kijken dan bij het straten van een betonproduct. De doelgroep veranderde dan ook van de traditionele

handel naar de hovenier. Zo kon Trivium de kennis van de fabrikanten direct overbrengen op de werkende partij, de hovenier. Tenslotte is keramiek een product waarmee je niet kunt 'gooien'; de voordelen kunnen op de lange termijn alleen worden benut wanneer men op de juiste manier met het product omgaat en het op de juiste manier verwerkt.

3 cm en 4 cm dik

In de loop der jaren kwamen er steeds meer geluiden vanuit de markt dat het toch wel moeilijk was om keramische tegels van 2 cm dik te verwerken. Daarnaast zagen diverse partijen omzet in hun traditionele assortiment (beton en natuursteen) verdwijnen. Hierdoor werd er geschakeld en werden er diverse alternatieve oplossingen ontwikkeld. Zo werden er 3 cm dikke keramische tegels geproduceerd, maar vooral veel keramische tegels van 1 cm dik met een betonnen onderbouw van 3 cm. Deze producten zijn op de markt gebracht met de gedachte dat ze gewoon in het gestabi-

liseerde zandbed verwerkt kunnen worden, en daar gaat het mis. Men onderschat namelijk dat de keramische tegel een strak afgewerkte tegel is met scherpe, gerectificeerde randen. Wanneer deze tegel niet vast verwerkt wordt middels een basis van puin, drainagemortel en lijm, gaat hij gegarandeerd verschuiven en verzakken. Hierdoor zie je de randen al snel van elkaar steken; dit maakt de randen kwetsbaar. Als de ene tegel uitsteekt boven de andere, levert het neerleggen van een kind-fietsje of het plaatsen van een tuinstoel al het risico op van het afbreken van een stukje van de tegel. Een terras dat op deze manier is verwerkt ziet er na oplevering schitterend strak uit, maar na enkele maanden zijn de opdrachtgevers vaak ontevreden over het eindresultaat. Verzakking valt sneller op met een strak gerectificeerde rand en niemand zit te wachten op beschadiging. Dan hebben we het nog niet eens over de gescheurde voegen en daarmee het probleem van onkruid.



De enige juiste verwerking

In het verleden hebben veel hoveniers de keuze gemaakt voor een hoogwaardige keramische terrastegel. Velen van hen ondervonden daarna grote problemen. Die problemen zijn te vaak aan de onderbouw of ondervloer te wijten. Een speciale doorlatende dragende ondervloer van Romfix biedt de oplossing.

Vijf jaar systeemgarantie

De enige manier om keramische terrastegels op een juiste manier te verwerken, zowel op een draagkrachtige als een niet-draagkrachtige bodem, is door te werken met de juiste onderbouw of

ondervloer. Hiermee kunnen problemen tot het verleden behoren. De speciaal ontwikkelde vloer van Romfix heeft vijf jaar systeemgarantie en is de basis voor langdurig plezier van deze schitterende onderhoudsarme tegels!

Tevens kan Romfix de arbeid en garantie overnemen en het terras in opdracht van de hovenier aanleggen of assistentie bij de aanleg verlenen.



- 1 Bestrating
- 2 ROMFIX® voegmortel
- 3 ROMFIX® drainagemortel
- 4 Lichtgewicht vulmassa
- 5 ROMFIX® cellenstructuur
- 6 ROMFIX® stabilisatiemat
- 7 Vliesdoek
- 8 Bodem

Opbouw:

Een funderingsopbouw kan per situatie verschillen. Weergegeven opbouw is veelvoorkomend. Het advies is hierop gebaseerd.



Trivium Ceramics BV
Rotterdamseweg 400-C
2629 HH Delft
T: 070-3010500
www.triviumceramics.nl
info@triviumceramics.nl



ROMFIX®
Marathon 55
4873 DX Etten Leur
T: 088-8884176
www.romfix.nl
info@romfix.nl



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7588



Iedereen die werkzaam is in de openbare ruimte, is op de hoogte van de gevolgen van een tekenbeet, die de ziekte van Lyme veroorzaakt kan. Daar gaan we tenminste van uit! Maar wat blijkt: niet iedereen is goed op de hoogte van de ziekte van Lyme.

Auteur: Arnold Bakker

Ziekte van Lyme toegelicht

Voorlichting over gevaren en preventie tekenbeten blijft noodzakelijk

De ziekte van Lyme wordt overgebracht door een teek, een spinachtig insect dat vooral leeft in bossen, struiken, gras, duinen, heide en openbaar groen. Teken zijn meestal zwartbruine diertjes die beperkt kunnen springen of vliegen. Ze kruipen of klimmen op mensen en dieren, vaak gastheren genoemd. Een duidelijk kenmerk van een teek is dat er geen of nauwelijks een scheiding tussen kopborststuk en achterlijf bestaat. De teek heeft net als andere spinachtigen acht poten. In de jeugdfase hebben ze zes poten (de zogenaamde larven). In vergelijking met andere spinachtigen zijn de poten klein.

De kop van de teek is vrij klein en slecht zichtbaar en heeft verschillende monddelen. De zuignuit (het hypostoom) doet denken aan een tong en bestaat uit een met weerhaken getand steekorgaan; eigenlijk moet je dit zien als een soort boororgaan. De teek brengt dit in de huid van zijn gastheer en hij verankert zich hiermee in de huid. In het speeksel zit zowel een verdovende stof als een stof die de bloedstolling tegengaat. Hierdoor wordt de tekenbeet niet gevoeld en kan de teek zich onmerkbaar ergens vastbijten. Een teek kan enige dagen tot wel een week lang op dezelfde gastheer blijven zitten. Teken zijn er het hele jaar door, maar zodra de temperatuur boven de 5 tot 10 °C komt, kunnen ze actief worden. De meeste mensen worden gebeten in de periode van maart tot en met oktober.

Soorten teken

Er komen wereldwijd verschillende soorten teken voor; de laatste schatting is 820 soorten. In Nederland komen nu ongeveer tien soorten voor, waarvan een aantal ziekteverschijnselen kan veroorzaken. Dit aantal is groeiende vanwege klimaatveranderingen en het reisgedrag van mens en dier. Momenteel is de schapenteek (*Ixodes ricinus*) de grootste veroorzaker van de ziekte van Lyme (de bacterie *Borrelia burgdorferi*). Deze teek is eveneens de veroorzaker van een aantal allergische reacties, die uiterst vervelend zijn. Een andere tekensoort die in opmars is, de Dermacentor-teek, komt uit het Middellandse Zeegebied. Deze teek kan de ziekte *Tick-borne lymphadenopathy* overbrengen (de *Rickettsia slovaca*-bacterie); deze wordt ook wel de 'hondenkiller' genoemd. Deze teek is zeker niet ongevaarlijk voor mensen en is inmiddels in Nederland gesignaleerd.

Tick-borne lymphadenopathy (TIBOLA) is meestal te herkennen aan een pukkeltje dat gaat zweren en na enkele dagen geel vocht afscheidt, waardoor korsten worden gevormd. Dit kan gepaard gaan met vergrote lymfeklieren en een kale plek op de huid. De klachten kunnen één tot 55 dagen, gemiddeld negen dagen na de beet ontstaan en maanden aanhouden. Een antibioticakuur is nodig om de ziekte te behandelen.

De oorzaak van Lyme

We zullen ons nu beperken tot de schapenteek,

met name de ziekte van Lyme. In het laatste onderzoek naar teken in Nederland bleek van de onderzochte schapentekens gemiddeld 23,6% geïnfecteerd te zijn met *Borrelia burgdorferi*. Een volwassen vrouwtjesteek die ziekteverwekkers bij zich draagt, kan deze aan een deel van de eitjes doorgeven. De eitjes en de larven kunnen dus al geïnfecteerd zijn. Dit houdt in dat ook een beet van de larve en de nimf de ziekte van Lyme kunnen veroorzaken.

De meeste teken raken geïnfecteerd door zich te voeden met geïnfecteerd bloed van een gastheer. Vooral de nimfen, die al een keer bloed hebben gezogen en dus een grotere kans hebben geïnfecteerd te zijn, vormen een groot risico voor mensen. Omdat ze kleiner zijn dan de volwassen teken, worden ze makkelijker over het hoofd gezien. Teken reageren op mensen en dieren; ze reageren op het verhoogde koolzuurgehalte in de uitademingslucht, lichaamswarmte, de verspreiding van geuren, verandering van lichtinval of een combinatie ervan. Ze zoeken naar een warm en vochtig plekje, bijvoorbeeld achter de oren, in de liezen, knieholtes of oksels.

Welke klachten horen bij de ziekte van Lyme?

Het meest voorkomende signaal van de ziekte van Lyme is een rode ringvormige vlek (*erythema migrans*) op de plaats waar de teek heeft gebeten. Soms is er sprake van een blauwachtige of roze vlek. De vlek verschijnt meestal na enkele dagen



tot twee weken na de tekenbeet, maar dat kan ook pas na drie maanden zijn. Het is dus belangrijk de plek van de tekenbeet een aantal maanden goed in de gaten te houden. De vlek wordt binnen een paar dagen een grotere ring. Zo'n ring is typerend voor de ziekte van Lyme. De ziekte van Lyme is te behandelen met antibiotica. Jaarlijks krijgen ongeveer 25.000 mensen de ziekte van Lyme. Daarvan heeft 70% rode ring- of vlekvormige uitslag op de huid (*erythema migrans*). De overige 30% krijgt andere ziekteverschijnselen, zoals griepachtige klachten, hoofdpijn, stijve nek, koorts, spierpijn en vermoeidheid. Iemand die mogelijk de ziekte van Lyme heeft, heeft dus niet per se een rode kring gehad.

Stadia van Lyme

De ziekte van Lyme kent globaal drie stadia. Meestal begint het met een lokale infectie op de plaats van de beet (*erythema migrans*) of met vage ziekteklachten. In de fase daarna heeft *Borrelia* zich door het lichaam verspreid. De laatste fase is chronische Lyme. Het eerste stadium is goed te behandelen met antibiotica, maar na de antibiotica-cuur moet nog wel onderzoek plaatsvinden om te controleren of de bacterie werkelijk verdwenen is. Veel artsen vinden dit niet noodzakelijk. Helaas komt daardoor ongeveer 10% van de gevallen terecht in stadium 2. Verder kan men enige tijd na de tekenbeet griepachtige klachten krijgen, zoals hoofdpijn, stijve nek, koorts, spierpijn en vermoeidheid. Deze klachten kunnen weer verdwijnen. Als de Lyme-bacterie zich door het lichaam verspreidt, kunnen diverse symptomen optreden.

Stadium 2: vroege gedissemineerde infectie

Na de tekenbeet kan *Borrelia burgdorferi* in de bloedbaan terechtkomen, wat tot een gedissemineerde infectie leidt. Er zijn sterke aanwijzingen dat de bacterie al binnen enkel etmalen kan dissemineren en onder andere het centrale zenuwstelsel kan infiltreren. Via het bloed wordt de bacterie in het lichaam verspreid. De bacterie is slechts kort in de bloedbaan aanwezig en kan in elk orgaan terechtkomen. De meeste ziekteverschijnselen ontstaan in het zenuwstelsel, de gewrichten en het hart. Zoals al eerder is opgemerkt, heeft ongeveer de helft van de patiënten geen tekenbeet of *erythema migrans* ontdekt. Het komt daardoor regelmatig voor dat de ziekteverschijnselen niet direct met de ziekte van Lyme in verband worden gebracht.

De ziekte van Lyme is een multisysteemziekte en kan leiden tot verschillende klachten, onder andere neurologische (zenuwstelsel/hersenen), dermatologische (huid), reumatologische (spieren en

gewrichten), cardiologische (hart), oftalmologische (ogen) en psychiatrische.

Stadium 3: chronische Lyme

Als de duur van de ziekte langer dan een jaar is, spreken we van chronische Lyme. Alle eerder genoemde verschijnselen kunnen een langdurig verloop hebben, ziekteverschijnselen kunnen verminderen en toenemen, waarbij de symptomen van orgaansystemen kunnen wisselen. Naast de specifieke verschijnselen in verschillende orgaansystemen staan bij de chronische vorm van de ziekte de algemene (ook wel aspecifiek genoemde) klachten op de voorgrond. Deze klachten bestaan onder andere uit griepachtige verschijnselen, chronische vermoeidheid, hoofdpijn, voorbijgaande temperatuursverhoging van enkele uren, transpireren en wisselende pijn in spieren, pezen en gewrichten (zonder objectieve lokale ontstekingsverschijnselen).

Vaststellen van de diagnose

De diagnose van de ziekte van Lyme wordt gebaseerd op de ziektegeschiedenis, symptomen en resultaten van onderzoeken. Meestal voert men een bloedtest uit (ELISA of western blot-test). Deze testen worden gebruikt ter ondersteuning van de diagnose. Helaas zijn deze vaak ten onrechte negatief. De bacterie is namelijk pas na vier tot zes weken zichtbaar in het bloed. Er moet opgemerkt worden dat er ook andere testen zijn die werken op basis van DNA-toetsing. En van deze testen wordt de Hybrispot-test genoemd. De Hybrispot is een nieuwe DNA PCR-methode van Pro Health Medical. Ook kan men naar het buitenland uitwijken, waar op andere wijze dan in Nederland wordt getest.

Lyme als beroepsziekte

De ziekte van Lyme wordt in Nederland algemeen aanvaard als beroepsziekte. De zorgplicht van de werkgever houdt onder meer in het treffen van veiligheidsmaatregelen en het verstrekken van instructies om gezondheidsschade van de werknemer te voorkomen. De vraag of een werkgever ook verplicht is om in alle gevallen maatregelen te nemen, is afhankelijk van een aantal factoren. Enkele voorbeelden zijn de mate van onzekerheid omtrent eventuele risicofactoren en de mogelijke (beroeps)ziekte, de ernst van het risico, de tijd die nodig is om onderzoek naar het risico te verrichten, of er al dan niet andere schadelijke effecten bekend zijn en of het gezondheidsrisico bekend is of had moeten zijn.

Indien de werkgever niet kan bewijzen dat aan de zorgplicht is voldaan of dat eventuele veilig-

heidsmaatregelen de gezondheidsschade van de werknemer niet hadden kunnen voorkomen, dan zal de werkgever aansprakelijk zijn, tenzij er sprake is van opzet of bewuste roekeloosheid van de zijde van de werknemer.

Rol van de werknemer

Ook werknemers moeten allerlei stappen ondernemen om te bewijzen dat het om een beroepsgerelateerde ziekte of aandoening gaat. Dat betekent dat zij elke tekenbeet die is opgelopen in de tijd van de werkgever moeten melden met een meldings- of bedrijfsongevallenformulier, de bedrijfsarts en huisarts in kennis moeten stellen en de teek (in alcohol) moeten bewaren. De teek kan ook opgestuurd worden voor controle. In geval van besmetting (te herkennen aan een rode ring of griepachtige verschijnselen/gewrichtsklachten) moet de werkgever meteen in kennis gesteld worden. Overigens werken veel werkgevers met een zogenaamd tekenprotocol; vraag ernaar bij je werkgever.

Preventieve maatregelen tekenbeten

De ziekte van Lyme is beter te voorkomen dan te genezen; die conclusie kan worden afgeleid uit het voorgaande. Het dragen van de juiste kleding werkt preventief. Je kunt tegenwoordig gebruikmaken van tekenwerende kleding; dat heeft voor- en nadelen. De kleding moet zoveel mogelijk gesloten gedragen worden, mouwen en broekspijpen moeten zijn voorzien van elastiek. Denk ook aan hoofd- en nekbescherming. Controleer jezelf na een dag werken of wandelen in de openbare ruimte altijd op teken, ook bij gebruik van tekenwerende kleding. Vindt er desondanks toch een beet plaats, dan kan men om de teek weg te halen gebruikmaken van middelen op basis van DEET of icaridine.



Arnold Bakker is trainer/relatiebeheerder bij IPC Groene Ruimte en veiligheidkundige (HvK)



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7589

Cub Cadet[®]



TUINMACHINES VOOR DE PROFESSIONAL

www.cubcadet.nl



 **Daams Houthandel**
Schuttingbouw & Sierbestrating BV
WWW.DAAMSVALKENSWAARD.NL

De juiste partner
in het voorkomen
van onkruid



Jack Weijers - Normeco

Bent u ook benieuwd naar onze producten en/of de mogelijkheden van samenwerken? Neem dan contact op. Ik nodig u graag uit voor het maken van een afspraak.

Normeco BV
+31 (0)6 45 60 56 29
info@normeco.nl

Over de duurzame samenwerking tussen een groothandel in tuin- en bestratingsmaterialen en een leverancier van onkruidvrije voegen

Daams Houthandel, Schuttingbouw & Sierbestrating BV en Normeco bedienen samen hoveniers, particulieren en gemeentelijke instellingen

Daams Houthandel, Schuttingbouw & Sierbestrating levert kwaliteit en verwerkt materialen voor tuinen en bestratingen. Dit familiebedrijf uit Valkenswaard bestaat volgend jaar alweer 50 jaar. Eigenaren Frank Daams en Geneviève Meulman vertellen vol energie over hun vak en over de verhuizing dit jaar naar de nieuwbouw met maar liefst 1000 m² vloeroppervlakte voor kantoor, productie en een nieuwe showtuin. Jack Weijers van Normeco schuift ook aan. Samen vertellen ze over hun gezamenlijke passie: hun klanten blij maken.

Om meteen maar met die klanten te beginnen, waarvoor weten klanten jullie te vinden?, vragen we aan Geneviève en Frank. 'Hoveniers, bedrijven en particulieren komen bij ons om onze uitgebreide voorraad en no-nonsense houding. We zijn laagdrempelig en werken prettig samen met hoveniers. We hebben zelf een team van circa 30 mensen, maar we gunnen ook regelmatig werk aan de hoveniers die bij ons inkopen en vice versa. Zeker in drukke tijden zoals nu het geval is'.

Bij Daams verkopen en verwerken ze een breed assortiment houtmateriaal en bestrating. Ze zijn specialist in vuren- douglas- en hardhout en produceren én plaatsen op maat o.a. overkappingen en schuttingen. Voor stenen die ze zelf verwerken gebruiken Geneviève en Frank de voegmiddelen van Normeco. Geneviève vertelt: 'Wij werken veel met de Aqua XP en Fugensand van Normeco. Aqua XP is in alle weersomstandigheden te verwerken en je hebt echt een kwaliteitsvoeg die jarenlang de voegen onkruidvrij houdt. We kiezen voor Normeco om de kwaliteit van

de producten en ook om de prettige samenwerking met Jack. We hebben een fijne klik. Jack staat altijd klaar en reageert snel op vragen. En als we plots een extra bestelling nodig hebben dan zorgt hij altijd voor een snelle oplossing'.

De trends voor de toekomst

Als we Frank, Geneviève en Jack vragen naar de verwachtingen voor de toekomst zijn ze duidelijk. Frank: 'We zien de trend in een voorkeur voor duurzame materialen zich doorzetten komend jaar, verder komt er steeds meer vraag naar gebakken stenen, onderhoudsvrije tegels en tegels met grotere formaten. Voor de voegen zoeken mensen een voegmiddel waarmee ze komende jaren verzekerd zijn van onkruidvrije bestrating. Daar helpen de producten van Normeco bij'. Lachend sluit Geneviève af: 'Ons bedrijf is door de jaren heen ook echt uit zijn voegen gegroeid dus we kijken ook echt uit naar de verhuizing dit jaar. Meer ruimte om onze luxere producten te showen en een nog breder assortiment aan te bieden: daar worden onze klanten vast heel blij van'.



Gazon Demodag wordt Nationale Demodag Hoveniers

Levende tuin centraal op 19 september a.s. in Biezenmortel

De derde woensdag in september is het weer de Nationale Gazon Demodag, de niet te missen praktijkdag voor hoveniers en groenvoerziers. Met een nieuwe naam en invulling willen de initiatiefnemers de dag naar een nog hoger plan trekken. De Nationale Demodag Hoveniers laat op 19 september a.s. in Biezenmortel de allerlaatste trends en ontwikkelingen uit 'de levende tuin' zien. Er komen ook grote themademonstraties met de nieuwste machines, producten en toepassingen. Schrijf u vandaag nog in op www.demodaghoveniers.nl. De toegang is gratis!

Een van de betrokkenen van het eerste uur is René de Munnik, manager communicatie van Advanta: 'We willen met deze praktijkdag de focus verbreden tot de levende tuin. Dat betekent naast aandacht voor het gazon meer ruimte voor beplanting. En dat zie je terug op de sterk uitgebreide onderwerpenmarkt met bomen en plantgoed, biologische plaagbeheersing en tuinbenodigheden. Vandaar de aanpassing van de naam. "Nationaal" en "Demodag" zijn uiteraard gebleven. We richten ons met deze landelijke vakdag op alle groenprofessionals in Nederland. En daarnaast is het juist het demo-aspect dat onze dag onderscheidt van andere bijeenkomsten en events. Onderhoudsmachines zie je hier ook daadwerkelijk in actie en je staat met twee benen in de praktijk. We willen pertinent geen beurs zijn met statische opstellingen!'





Twee grote themademonstraties

Nieuw tijdens deze negende editie zijn ook de centrale themademonstraties. Gerrit Klop van DCM, het andere organiserende bedrijf, geeft uitleg: 'In de ochtend laten we stapsgewijs de verschillende facetten rond de aanleg van een nieuw gazon zien, van bodemanalyse en -bewerking tot graszoden leggen. Vervolgens staan 's middags onderhoud en herstel op het programma met de jaarlijkse opknopbeurt als insteek. Bemesten, maaien, verticuteren, afzuigen, doorzaaien, werkelijk alles komt aan de orde. Dit wordt echt uniek en enorm interessant voor hoveniers. Het 10.000 vierkante meter grote demoterrein biedt uiteraard ook weer de nodige ruimte voor allerlei proef- en testvakken. Zo laten wij het effect van verschillende bodemverbetersaars en meststoffen zien, allemaal om te tonen wat werkt en wat niet. En verder is er aandacht voor de aanpak van storende lagen in de bodem.' Advanta heeft verschillende voorbeeldgazons aangelegd én een biodiversiteitsetalage met fraaie veldbloemenobjecten die passen binnen duurzaam groenbeheer.

Interessante innovaties en toepassingen

Jorg Kuypers van Kuypers Graszoden in Biezenmortel is blij dat zijn bedrijf wederom als gastheer van de Nationale Demodag Hoveniers mag optreden. Naast de vaste groep standhouders zijn er dit keer veel nieuwe deelnemers, die interessante innovaties en toepassingen gaan demonstreren. Bezoekers krijgen daarmee tal van oplossingen aangedragen die veelal direct toepasbaar zijn in de werksituatie. Jorg: 'Met begroeningsspecialist Jan Krijnen van Advanta en bodemkundig adviseur Jeffrey Jansen van DCM zijn we volop bezig met het prepareren van het grote demoterrein, zodat alles er straks in september pico bello bij ligt.' Jeffrey vindt het ontzettend leuk om aan de organisatie van zo'n mooi vak-event mee te doen: 'Ik heb zelf jaren als hovenier gewerkt en weet als geen ander wat mensen willen zien op zo'n dag. Het verrijkt je vakbekwaamheid en is ook een prachtgelegenheid om bij te praten en ervaringen uit te wisselen. Komen dus!'

De Nationale Demodag Hoveniers wordt op woensdag 19 september aanstaande gehouden in Biezenmortel. De toegang is gratis na voorinschrijving op www.demodaghoveniers.nl. Er is een doorlopend programma van 09.00 tot 17.00 uur.

De Nationale Demodag Hoveniers is een initiatief van graszaadbedrijf Limagrain Advanta en meststoffenleverancier DCM en wordt mede mogelijk gemaakt door Stierman De Leeuw, Etesia, Vredo, Lankhaar Techniek, Stihl, Eliet, Herco Machinery, Wolterinck, Josta tuinmachines, Rajo, Kuypers Graszoden, Van den Borne, Fertilab, Biocontrole, Donar Groen, Simpul en Groenbeurs Haaren.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7590



'Een eigen bedrijf beginnen: passie is leuk, maar weet waar je aan begint!'

Chris de Graaff: een hovenier met een eigenzinnige kijk op de branche

Zijn bedrijfsnaam, The Count Gardening, bevat niet alleen zijn achternaam in het Engels, maar is ook afkomstig uit een Engels gedicht: *Count your garden by the flowers*. Hovenier Chris de Graaff treedt op originele wijze naar buiten. Zelfs de manier waarop hij hovenier werd, is niet alledaags.

Aan vakblad De Hovenier vertelt hij hoe hij het roer omgooide in zijn bedrijf in Hendrik-Ido-Ambacht.

Auteur: Santi Raats



'Ik rijd privé een gewone auto en voor het werk een tweedehands Opel Vivaro. Fiscaal gezien is dat het uitzoeken waard.'



'Ik had net een aardige klantenkring opgebouwd en raakte meteen **drie maanden uit de roulatie**'

Na 34 dienstjaren bij een verzekeraar en na een overname en een reorganisatie bij een ICT-bedrijf werd De Graaff 'overtallig', maar wel met een gunstige regeling van omgerekend drieënhalf jaarsalaris. 'Ik had altijd veel gereisd voor mijn werk als consultant. Al tijdens mijn werk in loondienst zocht en vond ik ontspanning in tuinieren. Mijn hoofd leegmaken, met mijn handen bezig zijn, daar kreeg ik voldoening van.'

De Graaff is een spraakwaterval en is snel, enthousiast en vol ideeën. 'Ik ben niet het type dat op vakantie een paar uur horizontaal gaat. Ik moet altijd bezig zijn. Ik had achter mijn jarenzestig-rijtjeswoning een prachtige tuin aangelegd met een grote diversiteit aan bomen, planten en toegepaste materialen. Ik werd door menige kennis en buurtbewoner gevraagd om wat te doen voor hun tuin en ben toen met *pro Deo* klussen begonnen. Nadat ik in 2015 was gestopt in loondienst, wist ik: ik word hovenier. Een gekke omslag eigenlijk, want ik was toen 55 jaar. De meesten willen het dan fysiek rustiger aan gaan doen. Maar ik ging van zittend werk naar staand, knielend en klimmend werk! Ik voel me er echter een stuk beter bij en denk vaak: had ik dit maar eerder gedaan.'

'Ik kon als kind al behoorlijk goed tekenen en ben heel precies. Dat komt terug in mijn specialisme: het fijnere snoeiwerk. Op de middelbare school raakte ik steeds meer geïnteresseerd in de natuur en tuinontwerpen. Ik ging er steeds

meer over lezen en ben feitelijk een autodidact. Hovenierswerk is geen hogere wiskunde en je hoeft er ook geen botanicus voor te zijn. Groene vingers zitten in de genen. Bovendien, tuinieren is vaak logisch nadenken; met ezelsbruggetjes kom je een heel eind om te bepalen wat je wanneer moet doen.'

Tegenslag aan het begin

Toen De Graaff zeven maanden was ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, sloeg het noodlot toe: hij kreeg pijn in zijn knie en kwam via een fysiotherapeut op de operatietafel terecht omdat hij te weinig kraakbeen in zijn knie had. 'Ik had net een aardige klantenkring opgebouwd en raakte meteen drie maanden uit de roulatie! Gelukkig behield ik het werk en kon ik na drie maanden weer bij deze klanten aan de slag. Mijn geluk was dat ik door de regeling van mijn oude werkgever een financiële buffer had waarop ik kon terugvallen.'

Alhoewel De Graaff een businessplan had gemaakt voor de Kamer van Koophandel, vindt hij het lastig om een groeiverwachting te geven. 'De praktijk is altijd anders dan een plan op papier. Ik heb immers geen bedrijf inclusief klantenportefeuille overgenomen; ik moest van nul af aan beginnen. Ik heb veel tijd gestoken in de promotie, waaronder mijn website en diverse flyers, die mijn zoon voor mij verspreidde in de regio. Verder heb ik al behoorlijk baat bij mond-tot-mondreclame.'

Werkwijze

De Graaff is 80 tot 90 procent van de tijd bezig met onderhoud: maaiwerk, snoeien, onkruid verwijderen, paden aanleggen en tuinen restylen. 'Maar werk maakt natuurlijk werk,' zegt hij. 'Ik werk heel netjes en loop nooit met lege handen terug naar mijn bus. Tussendoor ruim ik telkens op en wissel ik van werkzaamheden. Om mijn hoofd leeg te maken en om het overzicht te blijven houden. Als je een meterslange haag in één keer snoeit, kun je stukjes missen. Als je af en toe afstand neemt, blijf je het geheel goed zien. Ik houd ook altijd alle details en het evenwicht in de rest van de tuin in het vizier. Daarover geef ik advies. Wel maak ik altijd goede afspraken: wat verstaat men onder tuinafval opruimen? Groen- en snoeiafval, of ook al het gestorte puin dat in de loop van de jaren in de tuin is gedumpt? Is de tuin goed bereikbaar, of liggen alle achtertuinen tegen elkaar aan en moet ik door het huis of telkens 100 meter omlopen? Een struik verwijderen, of inclusief het opgebouwde wortelgestel eruit frezen? Ook maak ik duidelijke prijsafspraken. De productprijzen voor bijvoorbeeld siergrassen, bamboe en materialen zijn in Amsterdam bijvoorbeeld tweemaal zo duur als in de regio Drechtsteden.'

Creativiteit vereist

Omdat hij een kleine hovenier is, moest hij in het begin creatieve oplossingen bedenken voor problemen in de praktijk, zoals snoeiafval. 'Ik kwam erachter dat de milieustraat alleen voor particu-

Gebruiksvriendelijke krachtpatser

Vraag een demo aan en laat u overtuigen!



Dé expert in houtversnipperaars en alleshakselaars.
Met voor elk werk de juiste machine, aftakas of motor aangedreven,
met 2 verkleiningsystemen, een unieke invoerband en een
CO₂ reductie systeem.



Pols Groep Stationsweg 36 Zuidland T 0181 - 45 88 45 www.pols.nl www.ts-industrie.nl

Aanplantgrond

Bodemverbeteraars

Natuurlijke bestrijding

Organische meststoffen

Bodem- en bemestingsadvies



innogreen



Passie
voor groen

www.innogreen.nl

info@innogreen.nl

0031(0)183-509796



Patiotuin

lieren is en kreeg na het binnenrijden met mijn bedrijfsbus meteen een gele kaart. Men vertelde mij dat hoveniers moeten zorgen voor eigen containers, of op zijn minst voor een eigen container aan huis. Maar dat gaat niet bij mij; daarvoor is mijn tuin niet geschikt en niemand gaat met een eigen groendepot in een woonwijk zitten. Daarom heb ik samenwerking gezocht met een lokale grote hovenier, waar ik mijn groenafval kon brengen in ruil voor grote projecten en bestratingsklussen. Sinds een jaar breng ik mijn snoeiafval bij een handelaar in zand en overige materialen, uiteraard tegen betaling.'

Cijfers

De Graaff werkt alleen. Zijn tarief excl. btw is 40 euro per uur bij twee uur tuinonderhoud, 37,50 euro per uur bij vier uur en 35 euro per uur bij acht uur. Zijn klanten zijn particulieren en bedrijven. De tuinen variëren van 25 m² tot 2000 m². In 2017 had hij zestig tot zeventig klanten en een omzet in uren van 50 duizend euro bruto. 'Elk jaar een beetje erbij is prima', zegt hij tevreden.

De Graaff merkt dat dat er best in zit. 'Het eerste kwartaal van 2018 was al beter dan het tweede kwartaal van 2017, ook al valt het eerste kwartaal in de normaliter rustige winterperiode. De economie trekt aan. Ik zie dat groenonderhoudscontracten van woningen die een paar jaar geleden zijn opgeleverd, nu aflopen. Men is nu eerder op zoek naar kleine hoveniers, die altijd bereikbaar zijn, dezelfde dag op de stoep staan en de tijd nemen om netjes te werken. Ook zie ik dat er een mentaliteitsverandering plaatsvindt bij aankoop en

verkoop: vroeger was de tuin een sluitpost, vooral bij de verkoop. Het huis kreeg een likje verf, de gordijnen werden gewassen en de taarten werden in de oven geschoven voor de bezichtiging. Wel moest je je met een kapmes een weg naar de voordeur banen, omdat het onkruid al aan het verhouten was en kniehoog stond. Die tijd is voorbij; de tuin wordt nu gezien als een deel van het geheel. Wanneer de stukadoor bezig is na de aankoop van een huis, zie je tegenwoordig de hovenier ook al bezig in de tuin. Vroeger zag je vaak dat de tuin enkele maanden later werd ingericht. De consument heeft weer wat meer te besteden. Daar profiteert de hovenier relatief snel van, want de tuin een beetje opknappen is geen grote uitgave, zoals een dakkapel of een vakantie.'

'We hebben een mooi vak en hebben onze eer hoog te houden; daar hoort een goede prijs bij'

'Je moet als zzp'er eerst goed uitzoeken hoe je financieel een bedrijf runt'

Gemeentelijk plantsoen doet De Graaff niet; dat is te grootschalig. Dat wil niet zeggen dat hij geen mening heeft over grootgroenvoorzienende bedrijven. 'Het serviceniveau is bij veel grootgroenvoorzieners lager dan bij kleine bedrijven. Dat kan ook niet anders: hovenierswerk bij overheden wordt uitbesteed aan regionale bedrijven, die er minder bij betrokken zijn, op de klok kijken en op de centen letten. Dat is weer het resultaat van het feit dat gemeenten bezuinigen op groen. Bestekken worden dichtgetimmerd en alleen voor schandalige prijzen kan men aan de bak. Als ik bedenk dat er in bestekken wordt omschreven dat er wel twaalf plukken onkruid in een boomspiegel mogen staan, maar geen dertien, dan schiet door mijn hoofd: de gemeenten maken zichzelf belachelijk, maar de hele hovenierssector ook. We hebben een mooi vak en hebben onze eer hoog te houden. Ik denk dat een goede prijs altijd te verdedigen is en uit te leggen aan de klant. Maar dan moet je genoeg passie en kennis van zaken hebben om de klant te laten inzien dat kwaliteit wat kost. Niemand die zich afvraagt waarom AH duurder is dan Aldi. Iedereen snapt dat dat zo is omdat je bij AH koffie krijgt bij de deur, omdat alles netjes op oog- of pakhoogte ligt uitgesteld, omdat je met hun kant-en-klare producten maar een paar minuten in de keuken hoeft te staan. Terwijl je bij de Aldi zelf op de pallet moet klimmen om je product te pakken. Waarom kan dit verhaal niet verteld worden in onze branche?'

Verkoper pur sang

De Graaff erkent dat hij een uitzondering vormt met zijn verkoopachtergrond. 'Tja, ik kan in prin-



Samen met STIHL klaar voor de toekomst

Nieuwe technologieën zorgen voor nieuwe mogelijkheden. STIHL investeert voortdurend in innovatieve technieken om tuinmachines te verbeteren en af te stemmen op de noden en wensen van de gebruikers, steeds rekening houdend met een optimale veiligheid. Zo bent u met STIHL nu en in de toekomst altijd klaar voor elke uitdaging.

Wetellen u graag de nieuwste aanwinst uit ons professioneel accuassortiment voor: de KMA 130 R, een krachtige accu combi motor met hoog koppel en laag gewicht, die kan uitgerust worden met bijna alle bestaande STIHL combi gereedschappen. Het toerental is regelbaar in 3 standen en garandeert zo een stil en zuinig gebruik, aangepast aan elke toepassing. Ideaal voor allround groenonderhoud in geluidsgevoelige omgevingen.

Dankzij de uiterst krachtige STIHL accutechnologie kunnen professionele gebruikers nu ook genieten van de vele voordelen van accuaandrijving. Zo kan u een hele dag werken zonder gehoorbescherming en zonder schadelijke uitlaatgassen terwijl u geniet van volledige bewegingsvrijheid. Eenzelfde accu past bovendien in alle STIHL PRO Lithium-Ion machines. Handig, toch?

Test de topkwaliteit van onze accumachines bij uw STIHL dealer, of kijk voor meer info op stihl.nl.



Ontdek nu de
STIHL app

STIHL®



Chris de Graaff werkt met elektrisch gereedschap van Greenworks.

cipe alles verkopen, dat klopt. Terwijl de gemiddelde hovenier wat minder welbespraakt is. Maar toch, we hebben een mooi beroep. Als je niet goed nadenkt over wat je doet en gaat stunten met prijzen en kwaliteit, dan help je de branche naar de verdoemenis. Ik zie de aanbiedingen soms voorbijkomen, bijvoorbeeld onkruid verwijderen voor 19,50 per uur. Maar als je alles doorrekent, kun je daar nooit winst op maken. We moeten onszelf serieus gaan nemen. Als we vrijwilligerswerk hadden willen doen, hadden we bij een zorgboerderij moeten gaan werken. Maar ook bij ons moet de schoorsteen roken!

Zzp'erschap

Zelfstandige zijn is geen sinecure, zo merkte De Graaff. 'Je moet je koppie erbij houden. Alles begint met passie voor je vak, maar dan? Een paar jaar geleden kon je geen krant openslaan en geen computer aanzetten, of er werd gemeld dat veel startende ondernemers het tweede jaar niet haalden. Dat komt doordat ze soms financieel niet goed uitzoeken hoe je een bedrijf runt en de gevolgen van bepaalde stappen niet goed overzien.'

'Een voorbeeld: veel zzp'ers, dus ook hoveniers, rijden er fancy bij in een dure gepimpte bedrijfsbus, zoals een Mercedes Benz-Vito. Waarom? Omdat succes in de hoveniersbranche wordt afgemeten aan zichtbare status. De bedrijfsbus is daar een voorbeeld van. Deze wordt dan ook privé gebruikt,

en dan geldt door de diesel voor de bijtelling veelal het hogere tarief. Bovendien kent de fiscus de consumentenprijs toe aan die auto. Voordat je het als zzp'er in de gaten hebt, kan de waarde van een flink gepimpte bus dan oplopen tot 60 duizend euro en betaal je 1.200 euro per maand! Dit is belastingtechnisch behoorlijk krom. De privébijtelling ligt veelal hoger dan de werkelijke zakelijke kosten aan de auto, die dan vervolgens weer niet aftrekbaar zijn. De autoverkoper vertelt je dit verhaal niet, en zelfs de accountant is niet altijd op de hoogte van deze complexe regelgeving. Maar de fiscus weet je helaas wel te vinden.'

'Ik had ooit mijn zinnen gezet op een tweedehands VW Amarok, een pick-up. Maar daar ben ik van teruggekomen nadat ik de financiën had uitgeplozen. Nu rijd ik privé een gewone auto en voor het werk een tweedehands Opel Vivaro. Het is het uitzoeken waard. Je kunt bijvoorbeeld beter een Tesla rijden, omdat die door zijn elektrische aandrijving geen bijtelling heeft. Maar ja, daar past je hark weer niet in. Qua materiaal maak ik wel bewuste merkkeuzes. Zo werk ik met accugereedschap van Greenworks, omdat ik herrie en uitlaatgassen niet vind passen in het ideaalplaatje van groen. Greenworks leverde als een van de eersten een hele bewezen lijn, inmiddels zelfs 60 en 80 volt- accupakketten, en er is nooit gedonder met garantie bij de importeur.'

'Aan de buitenkant lijkt een zzp'er soms heel wat, maar je weet niet hoe het echt met het bedrijf gaat'

De Graaff concludeert: 'Aan de buitenkant lijkt een hovenier soms heel wat, maar je weet niet hoe het echt met het bedrijf gaat. Bij mij moet men kijken naar mijn werk om geïnteresseerd te raken, niet naar mijn bedrijfsbus.' Als afsluiter lacht hij: 'Alhoewel die er wel netjes en strak uitziet, hoor!'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7591

GeoCeramica®

Beton ontmoet keramiek,
het beste van twee werelden.

BEKROOND MET EEN DESIGN AWARD



NIEUW
in-lite ready

Vorboren niet meer nodig,
wel zo makkelijk!



**NIEUWE
Formaten**

60X30

60X60

80X40

80X80

120X30

De GeoCeramica® collectie 2018 is weer uitgebreider met grootse formaten als 80x40 en 80x80. Of wat vindt u van het plankformaat 120x30? De nieuwe designs als Corten Steel en Belgium Black zijn ook weer echte blikvangers. Vanaf heden zijn de tegels ook te verkrijgen met sparingen voor in-lite tuinverlichting. Bekijk de nieuwe collectie bij uw vakhandel of surf naar www.geocollectie.nl voor onze online catalogus.

**NIEUWE
Designs**



De Steenmeesters

**PRODUCTNIEUWS DIRECT IN UW MAILBOX?
ABONNEER OP ONZE NIEUWSBRIEF!**

WWW.MBI.NL/HOVENIERS



Trots op

Mooie projecten in de *spotlights*

Als hovenier of tuinontwerper weet jij als geen ander dat je met een snoeischaar, hark en schoffel óf met een pen en een luisterend oor wonderen kunt verrichten. Daarom vroegen we onlangs aan onze lezers: waar ben jij trots op? Hieronder de mooiste projecten!

PLATAAN ALS PARASOL

Deze plataan werd in 1986 door Van Diepenbeek Hoveniers uit Langenboom geplant in Nederasselt. Sinds die tijd onderhoudt het bedrijf de boom en is hij in parasolvorm gesnoeid. De diameter van de kroonprojectie is maar liefst 19 meter. De boom is 7 meter hoog, de onderkant van de kruin is 3,2 meter.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7593

ONKRUID? VERLEDEN TIJD!

Onkruid. Het is de eigenaar van een strak ingericht terras een doorn in het oog. Het ongewenste groen geeft ook nieuw aangelegde paden, opritten en parken al snel een rommelige uitstraling. Wie kiest voor werken met onkruiddoek van **DuPont™ Plantex® Gold**, zal merken dat onkruid wieden grotendeels tot de verleden tijd behoort. Bijzonder agressief groeiend onkruid kan nog wel problemen veroorzaken, maar soorten als kweekgras, akkerwinde, heermoes en paardenbloem zijn absoluut kansloos op plekken waar is gekozen voor **Plantex® Gold**. En er zijn meer voordelen. Zo is dit duurzame doek UV-bestendig en blijft het zonder het aanbrengen van een afdeklag 3 tot 5 jaar intact. Wordt het doek wel op de juiste manier bedekt - bijvoorbeeld met schors, kiezels of houtsnippers - dan heb je er zo'n 25 jaar geen omkijken meer naar. Het doek kent een unieke structuur waardoor water en lucht gemakkelijk hun weg vinden naar planten en wortels, die vervolgens in alle rust kunnen groeien en bloeien.



Meer weten over **DuPont™ Plantex® Gold**?
Bel 0320 215 805 of mail sales@rootbarrier.nl.
Alle info: www.rootbarrier.nl



"Hoogwaardige materialen voor de buitenruimte.
Rechtstreeks vanaf de bron tot op het project."

TRIVIUM
CERAMICS

Keramik | Natuursteen | Beton



PATIOTUIN

Chris de Graaff stuurde ons bijgaande foto's van zijn eigen tuin. De eigenaar van The Count Gardening uit Hendrik-Ido-Ambacht vertelt: 'Onze eigen patio was een aantal jaren geleden een beetje een troosteloze ruimte en een onsamenhangend geheel. Door het plaatsen van een pergola, een paar stoere houten meubelen en het toevoegen van "zomerse" planten zoals siergrassen, oleander, palmen, vijgen, een druif en diverse bamboeplanten in potten ontstond er al gauw een vrolijker geheel. Wij kozen wit als basis-kleur voor de harde materialen in de patio en vinden het nu een prima plek om te verblijven!'





LIMPAR.NL

POWERWORKS

MILIEUVRIENDELIJK WERKEN MET
MAXIMAAL VERMOGEN



ACCU POWER
60 & 82 VOLT

POWERWORKSTOOLS.NL





RECYLETUIN

Jan Vlemmix stuurde foto's van een 'recycletuin' die door hem ontworpen is. Met zijn bedrijf Mooie Tuinen ontwerpt Vlemmix sinds 2005 tuinen als onafhankelijk ontwerper. De recycletuin dankt zijn naam aan zijn totstandkoming; hij is namelijk voor 90 procent gebouwd uit gebruikte materialen. Een voorbeeld zijn de muurtjes, waarvoor stoeptegels werden hergebruikt en de plantenbakken, die er al een eerder leven op hebben zitten. Elke grotere plantenbak heeft zijn eigen kleur en bloeitijd tijdens het groeiseizoen en met de verlichting (ook hergebruikt) is de sfeer van een klein park beoogd.

Jouw project in deze rubriek?
Mail naar redactie@nwst.nl





Loonkosten terughalen als de oorzaak van ongeschiktheid bij iemand anders ligt

Goed nieuws voor werkgevers: u bent niet helemaal rechteloos

Iedere werkgever kent het onbestemde gevoel als hij door een werknemer gebeld wordt met de mededeling: 'Baas, ik ben ziek. Ik heb een auto-ongelukje gehad, maar over een maand ben ik er weer.' Goed nieuws voor deze bazen: u bent niet helemaal rechteloos. U kunt het netto betaalde verhalen op degene die aansprakelijk is voor het ontstaan van deze arbeidsongeschiktheid. Dit noemen we regres.

Auteur: Mélusine Janssen



2 min. leestijd

JURIDISCH

Een bijzondere situatie is
wanneer de werknemer
arbeidsongeschikt is geraakt
als gevolg van handelen
van een collega die bij
dezelfde werkgever in
dienst is

Netto loonkosten

De werkgever kan slechts de *netto* loonkosten op de aansprakelijke derde verhalen. De loonbelasting en sociale premies die over het salaris moeten worden betaald, kunnen dus niet worden verhaald. Deze blijven voor rekening van de werkgever. Dit vloeit voort uit het karakter van het regres, waarbij de werkgever in de rechten van de werknemer treedt en alleen datgeen kan verhalen wat de werknemer zelf op de derde aansprakelijke kon verhalen. Dat betekent dus ook dat de kosten van vervanging van de arbeidsongeschikte werknemer niet kunnen worden verhaald.

De werkgever kan de netto loonkosten op de aansprakelijke derde verhalen

Re-integratiekosten

De werkgever kan ook de re-integratiekosten verhalen. Daaronder wordt verstaan de kosten van aanpassing van de werkplek, trainingen, bij- en herscholing, alleen voor zover die tot doel hebben de werknemer te re-integreren. Een bijzondere situatie is wanneer de werknemer arbeidsongeschikt is geraakt als gevolg van handelen van een collega die bij dezelfde werkgever in dienst is. In dat geval kan de werkgever de schade (loonkosten en re-integratiekosten) niet verhalen op die collega. Dat is anders wanneer die collega de schade opzettelijk (of bewust roekeloos) heeft veroorzaakt. Wil er van opzet sprake zijn, dan moet de collega hebben gehandeld met het enkele doel de schade bij de werknemer te doen ontstaan. Het is duidelijk dat daarvan niet snel sprake zal zijn. Vandaar dat een werkgever in die situatie veelal met de schade blijft zitten. Mocht u als werkgever worden geconfronteerd met een arbeidsongeschikte werknemer, bedenk dan of u de te betalen loonkosten op een ander kunt verhalen.

Laten we bij het begin beginnen: op grond van artikel 7:629 BW dient een werkgever ten minste 70 % van het salaris van een arbeidsongeschikte werknemer gedurende 104 weken door te betalen. Als de werknemer arbeidsongeschikt is geworden als gevolg van een verkeersongeval of medische fout waarvoor een ander aansprakelijk is, dan kan de werkgever het netto betaalde salaris en de eventuele re-integratiekosten verhalen op die ander. De wettelijke basis voor dat verhaal van loon- en re-integratiekosten is artikel 6:107a lid 2 en lid 3 BW.

De voorwaarde voor het zogenaamde regres is dat de arbeidsongeschiktheid van de werknemer een rechtstreeks gevolg is van het ongeval. Bijvoorbeeld: de werknemer krijgt een verkeersongeval, met als gevolg dat hij arbeidsongeschikt raakt; een ander is aansprakelijk voor het ongeval. Het is daarbij niet van belang of de werknemer in of buiten werktijd arbeidsongeschikt raakt.

OVER DE AUTEUR

Mr. Mélusine Janssen is jurist, gespecialiseerd in arbeidsrecht en was vijftien jaar werkzaam als advocaat. Voor vragen naar aanleiding van bovenstaand artikel en eventueel andere arbeidsrechtelijke vragen kunt u Mélusine bereiken via: janssen@jaararbeidsrecht.nl.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7596



Groensector profiteert van sociale aanpak mvo

Mensen met beperkingen blijken in de praktijk vaak zo beperkt nog niet

Voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, zoals dat officieel heet, is veel meer geschikt werk te bieden dan tot nu toe gebeurt. Bedrijven in de groene sector die hierin vooroplopen, laten het zien.

Auteur: Bart Mullink



Sinds jaar en dag slagen groenvoorzieners en hoveniers er haast als geen ander in mensen met een beperking werk te bieden. De traditionele sociale werkvoorziening wordt afgebouwd en via de Participatiewet komt een veel bredere doelgroep in beeld. Daarbij is de inzet van werkgevers niet vrijblijvend. De Rijksoverheid houdt nauwgezet bij of de verschillende sectoren zich houden aan hierover gemaakte afspraken.

De groene sector blijft het relatief goed doen, ziet ook het UWV. Beter dan sommige andere sectoren, waar het sociaal werkgeverschap blijkbaar minder diep in de genen zit. Bedrijven die hun nek uitsteken, komen erachter dat zich onder groepen met een afstand tot de arbeidsmarkt veel slimme en vaardige mensen bevinden. Groenondernemers zoals Jan van Ulst van De Groenmakers, Meine van Beets van Van Beets Boom & Groen en Ruben de Kruijff van Avri dragen dit graag uit. Ze schetsen hoe mensen mét hun diverse beperkingen voor een breed scala aan taken in hun bedrijven zijn in te zetten.

Het sociaal akkoord mikt erop dat in de periode 2013-2026 in totaal 125.000 mensen achter de zijlijn vandaan moeten worden getrokken. Maar dit is een minimumdoelstelling, geen maximum.

Predicaat

Er is een officieel predicaat dat aangeeft of iemand een afstand tot de arbeidsmarkt heeft. Het UWV bouwt aan een bestand van werkzoekenden met dit predicaat. Daarmee vallen ze onder de banenafpraak uit het sociaal akkoord. Voor deze zogenoemde Banenverkenner heeft het UWV inmiddels 85.000 volledige profielen gereed van gegadigden die voldoen aan de criteria. Via de werkgeversservicepunten van het UWV kan een werkgever in de Banenverkenner zoeken naar bruikbare kandidaten.

Omdat de werkgelegenheid aantrekt, groeit de kans dat het doel de komende acht jaar wordt bereikt. Maar er ligt een veel grotere opgave dan wat er in het sociaal akkoord is geregeld, weet Jan van Ulst, directeur van De Groenmakers. Het CBS turft totaal 1,7 miljoen mensen die door uiteenlopende beperkingen worden belemmerd bij het vinden of uitvoeren van werk. 'Een afstand tot de arbeidsmarkt hoeft niets te zeggen over iemands capaciteiten of intelligentieniveau', onderstreept Van Ulst. Hij noemt als voorbeeld de lichamelijke gehandicapte voormalige staatssecretaris van Sociale Zaken, Jetta Kleinsma. Soms blijken beperkingen ook vooral het resultaat van langdurige werkloosheid en daaraan verbonden sociale problemen.

Gevarieerd

Het afstandslabel is weggelegd voor degenen die niet in staat worden geacht om op eigen kracht het minimumloon te verdienen. Het voordeel hiervan is dat het label de toegang opent tot verschillende regelingen, van subsidies tot speciale begeleiding. Deze zijn bedoeld om de belemmeringen voor inschakeling weg te nemen. Maar de doelgroep die een kans moet krijgen, is dus veel groter en enorm gevarieerd. Van Ulst: 'Het zal je verbazen, maar de groep die het moeilijkst opnieuw aan werk komt, blijkt te bestaan uit vrouwen vanaf 40 jaar met genezen borstkanker. Die hebben geen enkele beperking. Toch laten werkgevers ze links liggen, omdat ze niet willen meemaken dat de ziekte terugkomt en zij daarvoor financieel moeten opdraaien. Pas als ze gelabeld zijn, is dit risico voor de werkgever afgedekt. Dan blijken ze in één klap weer courant.'

Op een totaal van 120 medewerkers heeft De Groenmakers er ongeveer 80 met een beperking, voor het eenvoudige werk, maar ook als geschoolde vaklui. 'We hebben er zelfs twee met een universitaire opleiding.'

Met de juiste begeleiding ziet hij ze opbloeien tot prima werkers. Hen die kans bieden is een sociaal doel van De Groenmakers, maar de directeur ziet evengoed zakelijke argumenten. Met een krappere wordende arbeidsmarkt groeit voor werkgevers de economische noodzaak om in een grotere vijver te vissen voor het aantrekken van personeel. Hij hoopt dat werkgevers, inclusief de meer beschroomde branchegenoten, hun vooroordelen loslaten. Want, zo verzucht hij: 'Deze worden soms wel erg gemakkelijk geuit, zonder van de hoed en de rand te weten.'

In zijn ogen gaat het voorzichtig de goede kant op, maar het beeld over de hele linie is nog lang niet positief. 'Je zult moeten beginnen met geloven in de doelgroep. Niet negatief denken, in de zin van: ze zijn zwak en minder begaafd. Bekijk het optimistisch. Ga op zoek naar iemands talenten. Ik wil niet zeggen dat het allemaal hosanna is; er zijn er die moeilijk in beweging te krijgen zijn. Verder zie je soms een terugval, vooral onder mensen met bepaalde psychische of verslavingsproblemen. Dat kan een teleurstelling zijn. Tegelijk er is een heel grote groep die voor 100 procent voor je door het vuur zal gaan. Het is geweldig voor ze dat er eindelijk iemand in ze gelooft. Je krijgt dan een laag ziekteverzuim en de motivatie is prima.'

Kwaliteit

Ook kleinere bedrijven, die bijvoorbeeld op de particuliere markt actief zijn, bieden veel kansen, laat de Friese onderneming Van Beets Boom &

SOCIAAL AKKOORD EN QUOTUMWET

Aan de realisatie van de in het sociaal akkoord overeengekomen 125.000 extra banen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt moet gestaag worden gewerkt. De opgave mag niet vooruit worden geschoven en dat blijkt volgens de laatste cijfers ook niet te gebeuren. De Quotumwet is door de wetgever gelanceerd als het strenge zusje van de Participatiewet. Waar doelen niet zijn gehaald, kunnen vanaf 2019 de eerste boetes volgen.

Van de beoogde extra banen in de periode 2013-2026 moeten er 100.000 komen van de particuliere sector en 25.000 van de overheid. De laatste meting, nauwgezet uitgevoerd volgens de maatstaven van de Quotumwet, werd medio vorig jaar gepresenteerd en heeft betrekking op de periode tot 1 januari 2017. Het netto behaalde resultaat lag op de peildatum op 22.554 banen; dat betekent ruim tweeduizend banen voor op schema. Deze voorsprong is te danken aan de particuliere sector, die met 19.000 banen de jaarwisseling in ging, maar liefst 5000 meer dan de overeengekomen verplichting. De overheid doet het stukken slechter en bleef met slechts 3600 extra banen voor de doelgroep fors achter op het voorgeschreven aantal van 6500.

Intussen is het 2018 en dat betekent dat de Quotumwet een serieuze stok achter de deur wordt. Sectoren die dit jaar nog steeds achterlopen op de afgesproken doelen, komen in het vizier. Al zullen boetes alleen als uiterste middel worden aangewend, is de bedoeling. De voorkeur gaat uit naar een aanpak die de realisatie van de doelen zo goed mogelijk dient. De aantrekkende arbeidsmarkt zal hierbij zeker helpen. Het UWV noemt hoveniers, groenvoorziening en boomverzorging als sectoren met een voor werkzoekenden prettige hoge vraag naar geschikt personeel, dus daar moet het zeker lukken.

Groen zien. 'Wij hebben zeven jongens met een afstand tot de arbeidsmarkt op een totaal van twaalf medewerkers', schetst Meine van Beets. 'Als je de bedrijfsvoering erop aanpast, kun je mensen met beperkingen heel veel laten doen.' Transport, bomen rooien, aanleg en onderhoud van tuinen, bij hem doen ze overal aan mee. Zijn missie is dat behalve deze medewerkers ook het bedrijf en de klanten er beter van worden: 'Onze maatstaf is: de kwaliteit die we leveren, moet minimaal gelijkwaar-



Jan van Ulst



Ruben de Kruijff



Meine van Beets



Kim Reemer

‘Als het risico van doorbetaling is afgedekt, zijn ze in één klap courant’

dig zijn aan die van een bedrijf met de inzet van reguliere mensen. En dat werkt. Klanten vinden het geweldig. We werken veel voor particulieren; dan hoor ik dat ze het sociale aspect graag laten meewegen als ze de keus hebben.’

Job carving blijkt een belangrijk recept. In bomen klimmen kan voor mensen met een beperking te riskant zijn. Maar bij het rooien van een boom moet op de grond ook veel gebeuren. De boom moet in stukken worden gezaagd, takken moeten worden versnipperd en er zijn vaak verkeersmaatregelen nodig.

Wat voor werk iemand kan doen, blijkt een kwestie van maatwerk. Zijn of haar ‘rugzakje’ vindt Van Beets in eerste instantie minder interessant. ‘We kijken naar de persoon, wat die kan en wat die wil. Boerenzoons hebben van jongs af aan ervaring met tractoren en begrijpen precies wat je met een tractor of kraan doet. Die kun je eerder met machines laten werken dan iemand die daar geen voeling mee heeft.’

Om taken passend te maken bij de persoon, heeft het bedrijf een specialist aangetrokken die hierover adviseert. ‘Die kan ons ook op dingen wijzen, bijvoorbeeld dat iemand met autisme moeite heeft om verschillende handelingen tegelijk te overzien. Van de reguliere medewerkers wordt ook het een en ander gevraagd. Die moet ik erop selecteren dat ze behalve een passie voor groen ook een passie hebben voor mensen. En geduld.’

Van Beets noemt het handhaven van de juiste balans een kwestie van goed ondernemerschap. Uiteraard moet de kwaliteit geborgd zijn en de prijs concurrerend. ‘Als je daarin slaagt, gaan er deuren open. Ik zie dat mensen het op prijs stellen. De wereld om ons heen is op dat gebied aan het veranderen.’ Volgens hem vinden de klanten, particulieren maar ook instellingen en gemeenten, zulk maatschappelijk verantwoord ondernemen in toenemende mate heel belangrijk.

Taken

Kim Reemer van Sociaal Domein Fryslân onderstreept dat werkgevers zich als het om personeelsprofielen gaat minder star moeten opstellen om tot een goed resultaat te komen, zoals bij Van Beets. ‘Je zult wat water bij de wijn moeten doen, taken aanpassen aan iemands mogelijkheden.’ Reemer treedt in Friesland op als regiocoördinator voor de Participatiewet. Daarmee vertegenwoordigt hij de vriendelijke arm van de wet, in de zin dat hij bedrijven helpt om de inzet van mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt tot een succes te maken. De Participatiewet voorziet in faciliteiten zoals loonkostensubsidie, proefplaatsingen, coaching en een speciale verzekering tegen ziekterisico’s en andere oorzaken van terug- en/of uitval.

Een succesvolle inzet van de doelgroep zowel in zakelijk als sociaal opzicht blijkt volgens hem nog lang niet vanzelfsprekend. De toegevoegde waarde die wordt bereikt, bestaat deels uit ‘zachte factoren’, die niet in geld zijn uit te drukken, zegt hij. Exacte bedragen van extra kosten of baten zouden daarom vaak moeilijk objectief zijn vast te stellen, reden waarom hij werkgevers soms moeilijk kan overtuigen. ‘Het komt er toch vooral op neer dat je het mensen moet gunnen. Je moet je ervan bewust zijn dat in de meeste gevallen extra begeleiding en aandacht nodig zijn en dat er sprake kan zijn van een lange inwerkperiode. Zowel de werkgever als de andere medewerkers moeten hiervoor openstaan. Je moet in die zin al iets maatschappelijk verantwoord hebben.’ De andere kant van de medaille ziet hij evengoed: dat er vaak onterecht grote stigma’s kleven aan mensen met een beper-



sociale beperking, en we hebben ook mensen met lichamelijke beperkingen, bijvoorbeeld een lichte vorm van spasme of gewoon slijtage.' Verder krijgen langdurig werklozen een kans, met soms aan de werkloosheid gerelateerde sociale problemen, en ook (vluchtelingen)statushouders. De afgelopen jaren kreeg De Kruijff regelmatig te maken met bouwvakkers die werkloos waren geworden. Vanwege hun leeftijd kregen ze in de bouw vaak geen nieuwe baan meer. Lichamelijk bleken ze vaak sterk en mede daardoor nog tot veel in staat. Nu de bouw weer aantrekt, komen ze na een jaar ook in de bouw mogelijk weer aan de slag. De belangrijkste sectoren waarheen hij momenteel mensen ziet doorstromen, zijn de groensector, het transport en de bouw. Hoewel die doorstroming het uitgangspunt is om zoveel mogelijk werkervaringsplaatsen te kunnen blijven aanbieden, behoort een vaste werkplek bij Avri voor een deel van de doelgroep ook tot de mogelijkheden, onderstreept hij. 'Voor sommige mensen is het belangrijk dat ze in hun eigen omgeving kunnen blijven werken. Daarvoor zijn mogelijkheden te vinden, ook voor de langere termijn.'

king. 'Dan is het mijn taak om die te pareren en duidelijk te maken hoe eventuele risico's kunnen worden afgedekt.'

Vooruit

Ruben de Kruijff, manager integraal beheer openbare ruimte bij Avri, stelt tevreden vast dat het label 'afstand tot de arbeidsmarkt' niet eeuwig blijft kleven aan een groot deel van de gelabelden. Het doel van Avri is mensen tijdens een dienstverband van een jaar zo vooruit te helpen dat ze daarna op de reguliere arbeidsmarkt hun weg kunnen vinden. Avri heeft als gemeenschappelijke regeling van een aantal gemeenten in het Rivierengebied groenvoorziening in zijn takenpakket, naast andere uitvoeringstaken op het gebied van beheer van de openbare ruimte en afvalinzameling. Op een personeelsbestand van 300 mensen telt het bedrijf 80 werkplekken voor de doelgroep en daarnaast nog wat werkervaringsplekken. 'We hebben mensen met allerlei soorten beperkingen. Dat kan autisme zijn, een verstandelijke, psychische of

'Afstand tot arbeidsmarkt zegt niets over intelligentie of capaciteiten'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7595

BANEN-AFSPRAAK	2016	'17	'18	'19	'20	'21	'22	'23	'24	'25	'26
OVERHEID	6,5	10	12,5	15	17,5	20	22,5	25	25	25	25
MARKT	14	23	31	40	50	60	70	80	90	100	100
TOTAAL	20,5	33	43,5	55	67,5	80	92,5	105	115	125	125

Dit schema laat zien hoeveel extra banen per jaar vereist zijn volgens het sociaal akkoord ten opzichte van de eerste peiling, eind 2012. De aantallen zijn maal 1000.

Rupsje-nooit-genoege



Je zou bijna denken dat Japanse hulst onder één hoedje speelt met de buxusmot

Als je de media een beetje volgt, lijkt het wel alsof Nederlandse hoveniers alleen nog maar met buxus bezig zijn. Het is lang geleden dat een plant zo in de belangstelling stond. Negatief, jammer genoeg, want alle prachtige alternatieven als Japanse hulst ten spijt, er is geen enkele haagplant zo decoratief, zo strak, zo gezond en zo goed groeiend als buxus. Tot voor kort, dan. Je zou bijna denken dat Japanse hulst onder één hoedje speelt met de buxusmot. Ze komen in ieder geval allebei uit Azië. Ik kan me nog als de dag van gisteren de ophef herinneren toen de buxushaagjes bij paleis Het Loo werden verwijderd. Een enorme heisa veroorzaakte dat. Als redactie kregen wij regelmatig brieven en mailtjes van verontruste buxuskwakers, die de media de schuld gaven van de slechte berichtgeving.

De hovenier die met een betere slagzin komt, krijgt opdracht om in de redactietuin van dit vakblad de buxusplanten te verwijderen en de boel weer op te frissen

Let op: dat was in de tijd dat de buxusmot nog hoog en droog in Azië zat en buxus alleen last had van de schimmelziekten *Cylindrocladium buxicola* en *Volutella buxi*. De schade leek toen al heel erg, maar was kinderspel vergeleken met het slagveld dat de dit rupsje-nooit-genoege nu aanricht. Het probleem van de buxusmot zal zich overigens ook weer vanzelf oplossen. Het is een kwestie van tijd dat er een natuurlijke bestrijder opstaat, die zijn hand niet

omdraait voor een verse lading buxusmotrupsen. Maar zover is het nog niet, en hoveniers mogen de buxusmot wel dankbaar zijn voor de stortvloed aan orders en ordertjes die deze losmaakt. Iedere week wordt de stapel kaalgevreten buxusstruiken op de gemeentelijke vuilstorten groter. En je kunt consumenten niet kwalijk nemen dat ze hun buik vol hebben van deze prachtige haagplant. Overigens worden de planten niet alleen bij de gemeentelijk vuilstort gedumpt; ook in de vrije natuur heb ik al illegale buxuslozingen gezien. Wat ik nog niet gezien heb – maar hopelijk heb ik niet voldoende gezocht – zijn creatieve acties waarmee hoveniers extra omzet proberen te scoren. Een beetje zoals de jaarlijkse actie van de kamerplantenaanbieders in januari, onder het motto: *kerstboom eruit, kamerplant erin*. De verwijdering van de kerstboom zorgt ieder jaar weer voor een piek in de verkoop van kamerplanten. Waarom kan dat niet bij buxus? Wat denkt u van *buxus eruit, bodembedekker, boom of bonsai erin*? Oké, dat klinkt nog niet helemaal lekker. Laten we daarom het volgende afspreken. De hovenier die met een betere slagzin komt, krijgt opdracht om in de redactietuin van dit vakblad de buxusplanten te verwijderen en de boel weer op te frissen. Want zelfs daar hebben die rotzakken toegeslagen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7597

De partners van

De Hovenier



DUURZAMER. BETROUWBAARDER.



PROLINE H800

Verzamel-maaier met liftstelsel

De ProLine H800 is een cirkelmaaier met lift- en opvangstelsel en is ontworpen voor maximale levensduur en minimale uitvaltijd. Het slimme ontwerp maakt de ProLine H800 perfect voor het trimmen van gras rond landschapselementen in stedelijk gebied en parken. Het hoog presterende maaisysteem levert goede kwaliteit en een mooi maaibeeld - cruciaal voor sportvelden en bedrijfsterreinen.

TORO[®]

GROENTECHNIEK

Jean Heybroek

www.jeanheybroek.com