



Groenversnellers Van Zon en Ulijn gaan voor kennis en kwaliteit

‘De branche onderschat zichzelf nog teveel’

Alex van Zon (40) en Richard Ulijn (44) maken deel uit van de lichter hoveniers die vorig jaar startte met het bedrijfscoachingstraject Groenversnellers, georganiseerd door vakblad De Hovenier. Bij Haantje Hoveniers, een onderdeel van Groenrijk Rijswijk, brengen zij het vak naar een hoger niveau, ook door te blijven leren van collega’s in de markt. ‘We hebben allemaal met dezelfde uitdagingen te maken. Door erover te sparren, doen we nieuwe inzichten op.’

Auteur: Karlijn Santi Raats

Online recensies over Haantje Hoveniers, achtergelaten door particulieren bij wie wat grotere projecten zijn gedaan, pakken allemaal positief uit. Dat is redelijk uniek te noemen. Zowel Van Zon als Ulijn wordt genoemd. Van Zon en Ulijn zijn beiden ook ontwerper, maken offertes en doen de inkoop. Van Zon verzorgt het klantcontact vooral vanuit kantoor, Ulijn spreekt op locatie het werk met de klant door. De medewerkers van het bedrijf worden door klanten geprezen als proactief: ze denken mee, opperen verrassende ideeën, tonen doorzettingsvermogen in slechte weersomstandigheden, houden de klant altijd op de hoogte en reageren snel op ontwerpwijzigingen.

Wel de lusten, niet de lasten

Beide hoveniers zijn geen groentjes in het vak; zowel Van Zon als Ulijn werkt al twee decennia bij het vierdegeneratie-familiebedrijf Haantje Hoveniers en allebei hebben ze zich opgewerkt tot leidinggevende. Alhoewel zij als werknemers de minderheid vormen tussen de zelfstandigen bij Groenversnellers, voelen ze zich

volledig autonoom in hun werk. ‘We krijgen het volle vertrouwen en hebben een grote werkvreugheid, mede dankzij onze jarenlange ervaring’, verklaart Van Zon. ‘Daardoor voelt het voor mij alsof ik eigen baas ben. Het verschil met een eigen bedrijf is dat ik wel de lusten, maar niet de lasten heb.’

Een professional is nooit uitgeleerd

Het hoveniersbedrijf is actief in de regio rond Rijswijk en is onderdeel van tuincentrum Groenrijk ‘t Haantje, dat al 87 jaar bestaat. Naast het tuincentrum bevindt zich het pand voor de hoveniers. Het bedrijf is werkzaam in het middensegment, maar haalt niet zijn neus op voor kleinschalige klussen. In totaal zijn er acht medewerkers, waaronder Van Zon en Ulijn. Omdat zij van mening zijn dat een professional nooit is uitgeleerd, hebben ze zich opgegeven voor Groenversnellers. Van Zon: ‘Ik wilde mezelf ontwikkelen door te horen en zien hoe andere hoveniers te werk gaan en waar zij tegenaan lopen. De afspraak bij Groenversnellers is dat iedereen open is en dat we geen geheimen

‘Er solliciteren zij-instromers, waarvan we niet weten of ze lang blijven’

hebben voor elkaar. We kunnen van elkaar leren. De coachingtips van bedrijfscoach Pieter Peelen zijn een leuke aanvulling, hoewel ik daar nog geen gebruik van heb hoeven maken. Het is in elk geval waardevol dat we Pieter Peelen altijd kunnen bellen of mailen als we vragen hebben.’ Ulijn wilde leren om collega’s beter te kunnen aansturen.

Lesprogramma

Na de kennismaking kwam het onderwerp ‘personeelsaansturing’ aan bod. Ulijn: ‘Ter sprake kwam hoe je als leidinggevende medewerkers terechtwilt, bijvoorbeeld wanneer ze laconiek met gereedschappen of materieel omspringen. Want hoe groter de groep medewerkers is, hoe meer er stukgaat op het gebied van materieel en gereedschap. Ik ben vrij direct en zeg waar het op staat. Soms jaag ik de collega’s die ik aanstuur daarmee op de kast. Daar moet ik aan werken, hoewel het over het algemeen wel goed gaat. Een van de andere deelnemers had als goede tip om eenmaal per jaar een budget op te stellen dat aan materieel en gereedschap wordt uitgegeven. Alles aan mindering door schade zorgt ervoor dat het budget voor het jaar erop lager uitvalt. Dan moet je er wel op letten dat het personeel eerlijk is over wie welke schade heeft veroorzaakt.’

Naast ‘ja’ ook ‘nee’ leren verkopen

Een andere valkuil voor hoveniers is het ‘gaspedaal’: wanneer ga je door en wanneer trap je op de rem? Zo goed als ze het gaspedaal van hun materieel kunnen bedienen, zo lastig is het voor velen om op tijd te ontspannen. Ulijn en Van Zon knikken. Ulijn geeft aan dat hij vaak te lang doorwerkt. Gelukkig kent hij ook momenten dat hij het werk rigoureus neerlegt. ‘Ik zie nog verbeterpunten als het gaat om beter nee leren zeggen tegen klanten als iets eigenlijk niet kan of niet goed uitkomt, zeker in de drukke maanden. Onze bedrijfssfeer is heel open en vriendelijk, maar dat heeft ook zijn valkuilen.’ Van Zon moet zijn tijd en energie anders indelen sinds hij vader is van twee jonge kinderen, die in deze crisisperiode ook thuisonderwijs krijgen. ‘Ik werk veel over’, zegt hij. ‘Dat betreft kantoorwerk zoals mailen en offertes maken; ik doe ’s avonds geen bezoeken. Maar ik ga hier anders mee om naarmate ik ouder word; ik ga efficiënter met mijn tijd en energie om. Ik schat sneller in welke klanten wij goed kunnen helpen en welke klanten niet voor ons bestemd zijn. Dat scheelt veel tijd in het maken van offertes. Wel reageer ik altijd netjes op elke klant die contact met ons opneemt. Ik denk dat met name jonge hoveniers te weinig tijd nemen om tot rust te komen.’

Vakmensen krijgen en vasthouden

Alle deelnemers kampen met de grote uitdaging van deze tijd: personeelsverloop. Ulijn vertelt: ‘Het werk ligt voor het oprapen. Medewerkers komen snel aan een andere baan en beginnen makkelijker voor zichzelf dan vroeger. Wij zijn in 2020 ook een paar krachten kwijtgeraakt en zoeken vervanging.’

Van Zon: ‘Het probleem is dat deze vacatures niet eenvoudig opgevuld worden. Er solliciteren zij-instromers, waarvan we niet weten of ze lang blijven. Bijvoorbeeld koks’, vertelt van Zon. ‘Zij zijn werkloos geraakt door de coronacrisis, maar vertrekken weer zodra de restaurantdeuren opengaan. We zoeken echte vakmensen, met wie we een langetermijnrelatie kunnen aangaan. We hebben geprobeerd in contact te komen met groenscholen, maar die onderhouden vooral warme banden met grotere groenondernemingen, waarvan ze zeker zijn dat er

‘Liever wat duurder en goede kwaliteit leveren dan de boel afraffelen’





Links Alex van Zon, rechts Richard Ulijn



‘We plannen ruim in en zetten de punten op de i in de tuin en voor de klant’

altijd stageplekken of werkplekken beschikbaar zijn. Dat is ook logisch. Op wervingsgebied moeten wij het als klein bedrijf hebben van een uitzendbureau, mond-tot-mondreclame en sociale media.’

Ulijn: ‘Een tip in de cursus was om niet te ver vooruit te plannen. Geen vijfjarenplannen maken, maar doelen stellen van enkele maanden, die haalbaar zijn. We hebben nu bijvoorbeeld als primair doel om mensen aan te nemen. Daar focussen we ons nu op, in plaats van daarnaast ook nog allerlei andere ballen hoog te houden.’ Binnenkort volgt een gesprek met een leerling-hovenier; daarnaast zoekt Haantje Hoveniers een allround hovenier.

Verbeterpunten

Ondanks de schaarste aan vakmensen houdt Haantje Hoveniers de ambities hoog. Van Zon: ‘We willen nog wat verder groeien in het middensegment, naar de bovenkant van dit

segment. Dat geeft uitdagender werk voor de medewerkers, meer afwisseling tussen bestraten en groenaanleg en -onderhoud. We hoeven niet het hogere segment in; dat vraagt weer een heel andere bedrijfsvoering en andere capaciteiten. Nu we sinds een paar jaar geleden Tuinkeur-gecertificeerd zijn, hanteren we een uurtarief van 43,80 euro exclusief btw voor een vakbekwaam hovenier en 31,28 euro exclusief btw voor een leerling. We zagen er eerst tegenop om te indexeren, maar klanten hadden er geen probleem mee. Eigenlijk zouden we geleidelijk toe moeten naar een uurprijs van 55 euro exclusief btw om alle kosten te kunnen betalen. Liever wat duurder en goede kwaliteit leveren dan de boel afraffelen. Dat is ons handelsmerk: we plannen ruim in en zetten de punten op de i in de tuin en voor de klant. Omdat wij redelijk wat vaste klanten hebben, zal zo’n indexatie heel geleidelijk moeten gaan. Toch is het belangrijk dat we als hoveniers vragen wat we waard zijn; de branche onderschat zichzelf nog teveel.’

Verbeterpunten voor het bedrijfscoachingstraject zijn er ook. Ulijn en Van Zon, eensluidend: ‘We horen van tevoren de locatie en het tijdstip, maar niet wat de programmaonderwerpen zijn. Dat is telkens een verrassing. Ik denk dat toekomstige cursisten graag van tevoren het inhoudelijke programma ontvangen, zodat ze zich kunnen voorbereiden.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!