



‘Hoveniers zijn net eilandbewoners’

Ambitieuze en reislustige Klaas Bart kijkt graag verder

De derde hovenier in de serie *Hovenier in het Vizier* is Klaas Bart van het gelijknamige hoveniersbedrijf. Bart is reislustig en het ondernemerschap is hem met de papepel ingegoten. Reizen verbreedt zijn wereld, net als al zijn nevenactiviteiten. Hij is actief in vele clubjes en in de VHG. Deze kruisbestuiving en het delen van kennis mist hij nog weleens bij zijn collega's: ‘Hoveniers zijn net eilandbewoners.’

Auteur: Willemijn van Iersel



4 min. leestijd

Het lijkt de rode draad in deze editie van Hovenier in het Vizier: samenwerken en kennisdeling. In het hoge noorden van Noord-Holland zijn de door ons bezochte hoveniers wat dat betreft eensgezind. Na Vermeer en Blom mist ook Bart de samenwerking in de sector. Volgens hem is het hoog tijd dat hoveniers van hun eiland komen en elkaar eens gaan opzoeken. Bart: 'We hebben allemaal hetzelfde doel: vergroenen. Als we dat meer in samenspel zouden doen, worden we als sector vanzelf een stuk serieuzer genomen.' Want hoewel het imago van hoveniers volgens hem de afgelopen tijd al enorm is verbeterd, is er tegelijkertijd nog een wereld te winnen.

'We moeten er trots op zijn dat er in onze branche voor iedereen uit de samenleving een plek is'

Bart weet waar hij over praat: hij is de zevende generatie in de groensector. Zijn ouders en grootouders hadden een bloembinderij, tuincentrum en kleine hovenierstak. Inmiddels is vanwege schaalvergroting afstand gedaan van de eerste twee takken. De kleine hovenierstak is nu uitgegroeid tot een volwassen hoveniersbedrijf met een sterke focus op groen. Er werken vier man, met één dag in de week een dame op kantoor ter ondersteuning.

Knappe dingen weggeven

Bij binnenkomst word ik getraakteerd op een helderpaars druivensapje. De druiven komen uit eigen tuin; het sap is een persoonlijk cadeau dat hij graag aan zijn klanten schenkt. Ook hier blijkt weer dat Bart van verbinden houdt. Maar, zo zegt hij: 'Je moet niet zomaar iets weggeven, het moet wel knap zijn! Mijn kerstpakketten bestonden tot voor kort ook uit handgemaakte

bloemstukken, niet van dat spul dat je bij de Praxis haalt. Echte kwaliteitsstukken, handgemaakt door mijn vader.' Weer onder het motto: cadeaus moeten wél knap zijn.

Netwerkmán

Bart is trots op het netwerk dat hij door de jaren heeft opgebouwd en dankbaar dat zijn vader hem dwong om buiten de gemeente Schagen stage te lopen. 'Als ik al direct in het familiebedrijf was beland, had ik nooit de contacten gehad die ik nu heb.' Van tennisclub tot VHG, Bart is er actief lid. 'Ik doe veel bij de VHG. Het belang van een goede branchevereniging is gigantisch voor de sector. Ik weet dat veel hoveniers dit anders zien, maar zo'n vereniging brengt de sector naar een hoger niveau. Ze bieden cursussen aan en geven je tools om in het groene ondernemerschap te slagen. Wij zijn vaak tuinman, geen ondernemer. Door mijn zakelijke achtergrond is het ondernemerschap mij met de paplepel ingegoten, maar in de hovenierssector is men vaak meer hovenier dan ondernemer.'

Imago

Volgens Bart is het imago van hoveniers de afgelopen jaren met sprongen vooruitgegaan, maar worden ze soms toch nog aangezien voor simpele schoffelaars. 'Wij weten natuurlijk wel beter, maar we moeten onze kennis en vaardigheden beter onder de aandacht brengen bij het grote publiek,' aldus Bart.

Toch ziet hij wel degelijk vooruitgang. 'Er is nog een wereld te winnen, maar we mogen trots zijn op waar we inmiddels staan. Ik hoor van

'De concurrentie, dat zijn niet andere hoveniersbedrijven, maar de fietsenwinkel en de meubelzaak'

KLAAS BART HOVENIERS

1997



4 hoveniers in dienst



60% aanleg, 40% onderhoud



€ 55 incl. btw

‘Tegenwoordig wordt er in de kroeg positief gereageerd als je zegt dat je hovenier bent’

mijn medewerkers dat er positief wordt gereageerd als ze in de kroeg tegen een meisje zeggen dat ze hovenier zijn. Dat was bij mij vroeger wel anders; mijn voormalige schoonmoeder keek me weg toen ik mijn beroep onthulde aan de keukentafel.’

‘Daarbij wil ik niet ontkennen dat het groen eenvoudige handelingen kent, zeker in de groenvoorziening. Maar dit moeten we juist omarmen in plaats van ontkennen. Wij moeten er trots op zijn dat er ook voor mensen met een afstaand tot de arbeidsmarkt plaats is in onze branche. Dat wij dat faciliteren, veel tijd en moeite in deze mensen willen investeren. Want een baan is zoveel meer dan een salarisstrookje; je geeft iemand letterlijk een plek in de maatschappij. Ook dat is het mooie van ons vak.’

Reislustig

Wat verder opvalt in het kantoor van Bart is de indrukwekkende collectie Lonely Planet-reisgidsen, bijna net zo groot als de verzameling tuinboeken. Niet zo gek, want Bart heeft de halve wereld rondgereisd. ‘Vroeg vror het nog en hadden we in januari weinig te doen. Dan greep ik mijn kans; ik ging altijd op 10 januari weg en kwam rond 10 februari weer thuis. In een maand kun je veel zien.’ Bart heeft inmiddels al zo’n 50 landen van de wereld gezien, van Azië tot Amerika. Inmiddels bezoeken hij en zijn vrouw voornamelijk Europese landen met hun kinderen.

Don’t walk on the lawn

Een andere verandering die Bart opmerkt, is de

waarde van groen: van decoratief tot een waarde op zichzelf. Een treffend voorbeeld daarvan zijn volgens hem de bordjes in Engelse tuinen: *Don’t walk on the lawn*. ‘Vroeger was groen duidelijk puur decoratief. Het gras was om naar te kijken, maar beleven liever niet. Dit verandert duidelijk. Je ziet nu dat natuurgebieden letterlijk worden overlopen door mensen. De waarde van groen dringt tot steeds meer mensen door. Voor onze sector is het een belangrijke taak om meer groen terug te brengen in stad en tuin.’ Voor het dichtstraten van een tuin moet je Bart dan ook niet bellen. Hij heeft de afgelopen jaren het imago opgebouwd van groene hovenier, gespecialiseerd in egel- en vogeltuinen. ‘Met mijn tuinen wil ik mensen in aanraking laten komen met de natuur. Ik zeg weleens: “Klaas Bart-tuinen vol met leven, waar veel is te beleven”’.

Fietsenwinkel als concurrent

Bart wil hoveniers vooral op het hart drukken om van hun eilandje af te stappen. Samenwerken en kennisdeling moeten gangbaar worden. Bang voor concurrentie is Bart daarbij niet. ‘We moeten collectief proberen het groen naar een hoger niveau te tillen. Dat mijn collega’s Ruud Vermeer en Daan Bruin die rotondeverkiezing hebben gewonnen, werkt ook goed voor mij. Mensen zien een mooi stukje groen en denken: goh, dat zou ik ook wel willen in mijn achtertuin. Ik zeg ook altijd: de concurrent is niet een andere hovenier, maar een fietswinkel of meubelzaak. Mensen moeten het geld willen uitgeven aan een nieuwe border, niet aan een bank of fiets.’

