



Een hoveniersbedrijf zonder hoveniers – Groenregie doet het

Groenregie regisseert in het vacuüm tussen high-end tuinarchitect, vakhovenier en veeleisende particulier

In de bouwwereld zijn de begrippen ‘hoofdaannemer’ en ‘onderaannemer’ dagelijkse kost.

John de Zoete vertaalde dit naar de hovenierssector met zijn bedrijf Groenregie. Daarmee is Groenregie redelijk uniek in de klassieke groensector. Met slechts twee fte’s worden in het aanlegseizoen acht à tien projecten tegelijkertijd draaiende gehouden. Eigenaar John de Zoete dicht met zijn bedrijf het gat tussen high-end tuinarchitecten, fijnhoveniers en veeleisende particulieren in het hogere marktsegment.

Auteur: Willemijn van Iersel

Het bedrijfspand waar John de Zoete mij ontvangt, verradt al deels zijn manier van werken. Het pand is zo netjes; hier komen overduidelijk geen hoveniers met modderige laarzen laden en lossen. Het bedrijf van De Zoete bestaat nu bijna tien jaar en het heeft de wind mee. De huidige trends in de sector – werknemers die zelfstandig worden, de toenemende complexiteit van de aanleg van tuinen – passen perfect bij het businessmodel van Groenregie.

Geschiedenis

De Zoete begon zijn groencarrière op de middelbare tuinbouwschool in Boskoop. Na deze opleiding werkte hij een jaar of vijf, zes als ‘klassiek hovenier’, zoals hij dat bestempelt, een ervaring waar hij nu nog dankbaar op teert. ‘Dan weet je immers hoe het er in de praktijk aan toegaat.’ Toen liep hij tegen een interessante vacature aan: commercieel tuinadviseur bij een hoveniersbedrijf in de regio. In deze nieuwe kantoorfunctie focuste De Zoete zich in eerste instantie op de verkoop en het adviseren van klanten over tuinen. In dit bedrijf voelde de

ondernemende hovenier zich thuis en groeide hij groeit langzaam door naar de functie van bedrijfsleider en uiteindelijk commercieel directeur. Hij bleef hier bijna 15 jaar werken en bouwde het bedrijf succesvol uit tot een onderneming met 18 buiten werkende hoveniers. Tijdens de groei verschoof het bedrijf langzaam meer in de richting van de high-end tuinen. De Zoete merkte al dat deze klanten vaak een ander serviceniveau verwachtten.

Bedrijfsplan

Langzamerhand kwam er bij De Zoete een idee voor een bedrijfsplan opborrelen. Stel dat hij een hoveniersbedrijf zou beginnen zonder hoveniers, een bedrijf dat opereert tussen tuinarchitect, opdrachtgever en de uitvoering in ... In de bouw zijn immers genoeg aannemers die weinig eigen personeel hebben en hun klussen klaren met onderaannemers. Hij wilde een bedrijf dat hoofdaannemer is in de luxere tuin. De Zoete werd hierin gesterkt door de ergernissen die een groot hoveniersteam met zich mee kan brengen. De Zoete: ‘Dan heb je ‘s avonds



4 min. leestijd



de hele planning voor elkaar, is er 's ochtends iemand ziek, heeft een ander een leuke band met de aanhanger, weer iemand anders moet 's middags vroeg naar de tandarts en er wordt onderling gesteggeld over de vraag wie de trilplaat die dag mag meenemen. Kortom, allerlei zaken waardoor je uiteindelijk die hele planning weer moet omgooien. Met Groenregie laat ik deze verantwoordelijkheden bij de uitvoerende hoveniers.'

In de bouw zijn genoeg aannemers die weinig eigen personeel hebben en hun klussen klaren met onderaannemers

Hoe werkt het?

Maar welke verantwoordelijkheden liggen dan wel bij Groenregie? Eigenlijk vrijwel alles. De Zoete: 'Wij zijn als hoofdaannemer verantwoordelijk voor de hele aanlegklus. De service en de garantie op de tuin liggen volledig bij ons. Voor de klant zijn wij gewoon hun hoveniersbedrijf en ik kom ook minimaal één keer per week kijken of het allemaal goed verloopt. Dit werkt zeker prettig bij de luxere tuinen, waar veel verschillende aspecten aan zitten. Denk aan een overkapping, beregeningssysteem, zwembad, *poolhouse* of jacuzzi. In dit soort tuinen lopen al gauw zeven verschillende partijen rond. Klanten hoeven dit zelf niet te managen; alles verloopt via ons.'

Vanwege hun bescheiden omvang hebben hoveniersbedrijven niet altijd de middelen en aandacht om hun klanten goed op de hoogte te houden van de werkzaamheden. Laat staan dat er genoeg tijd is voor het maken van uitgebreide offertes of opdrachtbevestigingen. Op dit gebied maakt Groenregie het verschil voor zijn klanten. De voordelen voor de klant: totale ontzorging bij het aanlegproces en de zekerheid dat de tuin wordt zoals de tuinarchitect hem heeft bedoeld. Dit brengt ons op

de voordelen voor de tuinarchitect. Als tuinontwerper ontwerp je een tuin; daarna moet je erop vertrouwen dat de uitvoering gebeurt in overeenstemming met jouw ontwerp. De Zoete: 'Wij zorgen ervoor dat we het ontwerp van de architect helemaal snappen en weten te vertalen naar een praktisch handboek voor de uitvoerende hoveniers. Een soort bestektekst. Bij de architecten met wie we langdurig samenwerken, hebben we soms aan een half woord genoeg. Maar meestal ga ik per tekening nog twee of drie uur in gesprek met die architect, zodat ik zeker weet dat ik alles snap wat betreft de materiaalkeuze, de beplanting en de algehele visie.' Op basis van dit gesprek creëert De Zoete het handboek; hij noemt het ook wel de bestektekst van het ontwerp. Dit gedetailleerde boekwerk is de praktische vertaling van het ontwerp. Tijdens het aanlegproces houdt De Zoete ook nog de vinger aan de pols door minimaal één keer per week langs te gaan bij het project, altijd bereikbaar te zijn voor vragen en het klantcontact te verzorgen.

What's in it voor de hovenier?

Maar waarom werken hoveniers samen met Groenregie? Er is nu immers werk genoeg. De Zoete: 'Hoveniersbedrijven werken graag met ons samen omdat ze via ons echt mooie dingen mogen realiseren. Zo worden ze actief in een marktsegment waar je normaliter niet zomaar tussenkomt. Daarbij werken we met goede afspraken, waarbij onze hoveniers gewoon hun marges pakken op de door hun geleverde materialen. Dat maakt het voor hoveniers zeker interessant. Ze verdienen bij mij dus niet alleen hun uurloon, maar krijgen een eerlijk deel van de opdracht, alsof het hun eigen klant is.' De Zoete werkt het liefst met hoveniers die een echte passie hebben voor de schoonheid van het vak. 'Deze vakidioten werken graag aan mooie projecten en met de beste producten.' De Zoete ziet dat deze vakmensen soms minder belangstelling hebben voor alle randzaken, zoals marketing, calculeren of zelfs ontwerpen. 'Daarom is Groenregie een goede match met deze hoveniers.' De Zoete houdt bij de opdrachten ook rekening met de interesses en specialisaties van de hoveniers.

Fiftyfifty

Zo'n 50 procent van de klandizie van Groenregie komt uit de architectenpool van het bedrijf. In deze pool zitten onder andere Erik van Gelder, Luc Engelhard en Noël van Mierlo. De andere 50 procent van de klanten

komt rechtstreeks naar het bedrijf zelf, want Groenregie tekent en ontwerpt zelf ook tuinen. Behalve door De Zoete gebeurt dat door ontwerpster Foske Groenendijk. De Zoete laat terloops weten dat hij toch op zoek is naar een nieuwe medewerker. Het bedrijf wil zich volledig gaan focussen op 3D tekeningen en hij zoekt hiervoor nog iemand. De Zoete: 'Met 3D tekeningen gaat het verkopen van een tuin eigenlijk vanzelf. Klanten snappen in één oogopslag wat je bedoelt, hoe het eruit komt te zien qua materialen, kleuren, beplanting en inrichting. Bij het presenteren van een tuin vanaf papier moet je klanten gefocust houden, veel uitleggen en proberen een beeld te schetsen met woorden. Met 3D gaat dit proces sneller en met minder miscommunicatie.' Ook nieuwe tuinarchitecten en hoveniers zijn welkom in zijn pool, zo laat De Zoete weten.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

