

Meer dan ooit tevoren stellen we vast dat iedereen die een schop kan vasthouden, zichzelf een hovenier noemt



Wildgroei: iedereen is hovenier

De hovenierssector in Nederland heeft de afgelopen tien jaar een explosieve groei doorgemaakt, met een toename van maar liefst 81,35 procent. Deze cijfers, vers van de pers van het CBS, tonen een sector in bloei – of moet ik zeggen, in wildgroei? Meer dan ooit tevoren stellen we vast dat iedereen die een schop kan vasthouden, zichzelf een hovenier noemt.

Het nieuws van de verdere groei van onze sector werd door onze lezers over het algemeen dan ook niet met gejuich ontvangen. Men ervaart groepspijnt. Want het risico bestaat dat snel en goedkoop de voorkeur krijgen boven kwaliteit en vakmanschap. De definitie van 'hovenier' wordt steeds vager en ruimer. Dan is het goed om even stil te staan bij de vraag of deze explosieve groei niet ten koste gaat van het vakmanschap. Het is de kennis van de bodem, het zorgvuldig selecteren van de juiste plant op de juiste plaats, het adviseren over biodiversiteit en ecologie, wat een vakbekwame hovenier onderscheidt van de *handige harry* die op een mooie dag besluit om tuinen aan te leggen.

Nu 'iedereen' een stukje van de hovenierstaart wil, brengt dat uiteraard uitdagingen met zich mee. Je kan dan treuren en zeuren dat het vroeger beter was, maar was dat echt zo? Volgens mij was er vroeger óók stukken minder waardering voor het vak van het grote publiek. Groen was vaak de sluitpost in de tuin en in de openbare ruimte. Bezuinigingen? Schrappen dat groen(budget)! Groen was immers decoratie, een luxe. Tegenwoordig worden dagelijks nieuwe wetenschappelijke onderzoeken en inzichten gedeeld over de waarde van groen en groene tuinen. Waarin duidelijk wordt dat groen geen hobby of decoratie is. Groen heeft talloze waarden, het is zelfs van levensbelang. Eigenlijk logisch dat iedereen dan hovenier wil zijn toch?

Tegelijkertijd zie je dat hoveniers die zich alleen maar focussen op de bodem en de plant, niet per se een voedingsbodem realiseren voor een

tevreden klant. Een professioneel hoveniersbedrijf gaat ook om het creëren van een beleving, een 'klantreis' die net zo groen en fijn is als de tuinen die je aanlegt. Het betekent doen wat je zegt en zeggen wat je doet, consistent en betrouwbaar. Op dit soort zaken kunnen consumenten je vaak beter beoordelen dan jouw groene vakmanschap. Ik vind het dan ook mooi om te lezen hoe bijvoorbeeld hovenierscoöperatie DQG een cursus communiceren met de klant volgt. Want ook hoveniers zijn nooit te vakbekwaam om te blijven leren.

Je kan dan treuren en zeuren dat het vroeger beter was, maar was dat echt zo?

Terwijl we de uitdagingen van wildgroei en de daarbij behorende groeipijnen onder ogen zien, is het van belang om vooral ook nuchter en positief te blijven kijken naar de bijbehorende kansen. De vraag naar groen is groot en blijft groeien. Jij, als lezer en waarschijnlijk deelnemer in deze bruisende sector, hebt de sleutels tot succes al in handen.

Met vriendelijk groet,
Willemijn van Iersel (willemijn@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!