

DE STELLING: ‘De hovenier moet vaker ‘nee’ zeggen tegen een volledig betegelde tuin’

Veel tuinen worden nog steeds grotendeels bestraat, terwijl de druk op klimaatadaptatie en biodiversiteit toeneemt. Gemeenten en waterschappen sturen steeds vaker op vergroening, maar in de praktijk bepaalt de wens van de klant nog vaak het eindbeeld. Hoveniers zitten daarbij tussen advies en uitvoering. De vraag is of de sector voldoende regie neemt in het vergroenen van tuinen, of dat de wens van de klant leidend blijft.

Auteur: Frank van de Ven




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



NIELS TREFFERS
Fijn Tuinadvies

‘Of er komt groen in de tuin, of ik doe het werk niet’

‘Met de stelling dat een hovenier vaker nee moet zeggen tegen een volledig betegelde tuin ben ik het eens. Als hovenier moet je duidelijk zijn naar de klant. Je weet wat een tuin nodig heeft en wat de gevolgen zijn van volledig bestraten. Dan moet je daar ook naar handelen. Ik krijg regelmatig de vraag om een tuin helemaal dicht te leggen met tegels. Dan zeg ik: dat doe ik niet. Dat past niet bij mijn bedrijf. We hebben een passie voor groen en daar hoort geen volledig betegelde tuin bij. Ik probeer klanten wel altijd mee te nemen in het verhaal. Waarom zou je een tuin volledig dichtleggen? Wat levert het op als je juist groen toevoegt?’

Duidelijk zijn naar de klant

In de praktijk werkt dat vaak. Je kunt klanten sturen met advies. Door uit te leggen waarom groen beter is dan volledig bestraten, kiezen klanten toch voor een andere invulling. Lukt dat niet, dan houdt het op. Dan neem ik een volledig betegelde tuin niet aan. Ik vind ook niet dat het nodig is om een tuin volledig te bestraten. Er zijn genoeg oplossingen waarbij je gebruiksgemak combineert met groen. Dat vraagt soms wat meer uitleg, maar dat hoort bij het vak.

Kunstgras en verstening

Hetzelfde geldt voor kunstgras. Kunstgras lijkt onderhoudsvriendelijk, maar in de praktijk valt dat tegen. Het wordt warm, het is kunststof en het draagt niets bij aan de tuin. Dan kies ik liever voor echt groen. De vraag naar volledig betegelde tuinen zie ik overigens afnemen. Mensen worden zich meer bewust van de nadelen van verstening. Toch zie ik online nog veel voorbeelden waarbij vooral wordt ingezet op bestrating en hout. Dat helpt de sector niet vooruit. Als hovenier kun je daarin het verschil maken door duidelijk te zijn naar de klant.’



NOAH VAN IERSEL
Van Iersel Tuinen

‘Ik kan nee zeggen, maar dan gaat de klant naar een ander’

‘De stelling dat een hovenier vaker nee moet zeggen tegen een volledig betegelde tuin vind ik dubbel. Aan de ene kant probeer ik klanten altijd richting groen te sturen. Als iemand een tuin volledig wil bestraten, ga ik daar niet meteen in mee. Dan ga ik eerst het gesprek aan. Waarom wil iemand een tuin volledig bestraten? Is het praktisch? Kunnen we het anders oplossen, bijvoorbeeld met beplanting of plantenbakken? Aan de andere kant is de praktijk dat de wens van de klant vaak doorslaggevend is. Ik kan nee zeggen tegen een volledig betegelde tuin, maar dan gaat die klant naar een ander en die voert het werk wel uit. Onder aan de streep krijgt de klant dus toch een volledig betegelde tuin. Daarom kies ik er liever voor om goed advies te geven en te proberen iemand mee te nemen in een betere oplossing.

Advies in plaats van weigeren

In de praktijk lukt het regelmatig om klanten te overtuigen om minder te bestraten. Dan haal je iemand toch over om een deel groen toe te voegen aan een tuin. Dat hoeft geen volledig groene tuin te zijn, maar elke vierkante meter groen helpt. Ik denk dat daar de rol van de hovenier ligt: niet direct weigeren, maar sturen op een beter eindresultaat. Veel mensen kennen de nadelen van verstening, maar kiezen toch voor gemak. Volledig bestraten lijkt praktisch. Tegelijk zie je dat de vraag naar volledig betegelde tuinen kleiner wordt dan een paar jaar geleden. We halen tegenwoordig juist weer tegels uit tuinen.

Praktisch blijven

Voor mij werkt het om realistisch te blijven bij de vraag naar een volledig betegelde tuin. Ik ga niet overal nee op zeggen, maar ik leg wel uit waarom een andere keuze beter is. Als je dat goed doet, kom je vaak tot een oplossing met meer groen. Dat levert uiteindelijk een beter eindresultaat op voor de klant én voor de tuin.’



JEROEN BENT
Wentinkhof

‘We proberen klanten altijd eerst naar meer groen te sturen’

‘Met de stelling ben ik het deels eens. Als hovenier moet je klanten wel uitleggen waarom een volledig betegelde tuin geen goede keuze is. Je hebt als vakman kennis van zaken en weet wat meer groen doet voor verkoeling, wateropvang en de leefomgeving. Daarom proberen wij klanten altijd eerst te adviseren om het anders aan te pakken. We zeggen dan: kunnen we het niet groener maken? Vaak kun je mensen met een goed verhaal wel meenemen en laten zien dat een tuin ook praktisch kan zijn zonder helemaal dicht te liggen.

Advies geven, maar ook de wens van de klant respecteren

Tegelijk merk je in de praktijk dat de klant uiteindelijk vaak toch bepalend is. Als mensen echt vasthouden aan veel bestrating, dan blijf je adviseren, maar ga je daar meestal wel in mee. Dat is ook de werkelijkheid van het vak. Je probeert het gesprek aan te gaan en het plan beter te maken, maar niet iedereen wil dezelfde richting op. Wij zien wel dat daarin iets verandert. De vraag van klanten is anders dan vijf of tien jaar geleden, en ook over kunstgras is de blik veranderd. Mensen zien steeds beter dat groen koeler is en meer waarde heeft. Maar helemaal leidend is dat nog niet; de wens van de klant speelt nog altijd een grote rol.’