

Hoveniers werken vaak zes dagen per week, maar zelfs de hardstwerkende tuinprofessional heeft een moment nodig om bij te komen



Waarde

Wat is een hovenier waard? 'Veel, heel veel' zullen de lezers van dit vakblad waarschijnlijk in koor roepen. Nu is het algemeen bekend dat roepen in een koor in tijden van corona ten strengste verboden is. Veel hoveniers zijn daarom in hun hart wel overtuigd van hun eigen waarde, maar de dagelijkse praktijk laat anders zien. Als je met ze praat klinkt het vaak heel stoer dat ze giga-uurtarieven hanteren, maar als je wat verder doorvraagt blijkt dat de tarieven misschien vaak wel okay zijn, maar dat er ook veel uren worden weggegeven. Bijvoorbeeld in voorbereidings- en projecturen of – heel bekend – in de avonduren als er een ontwerp voor klanten wordt samengesteld.

In deze sector hebben wij in veel gevallen – en dat is een luxeprobleem – nog steeds meer werk dan medewerkers. Profiteer daarvan door voor de mensen die u in dienst hebt een interessante werkgever te zijn

Daar ligt vaak een strategisch keuze aan ten grondslag. Investeren in goede klanten levert op korte termijn weliswaar geen geld op, maar op langere termijn wel. Tenminste, dat is de bedoeling en als ondernemer moet u zelf de keuze maken. Gun ik deze klant wat extra voordeel op

korte termijn, om daar op langere termijn de vruchten van te plukken? Of heb ik een verkoopkursus nodig om wat steviger voor de dag te komen? Realiseert u zich wel – en dat is een van de zaken die wij als vakblad bij de afgelopen Groenversneller hebben geleerd – dat wat voor ondernemers geldt niet automatisch ook geldt voor het personeel. Als ondernemer is het misschien niet erg om een paar overuren te draaien, maar vindt uw personeel dat ook? Veel ondernemers hebben door die constante hectiek problemen om personeel te behouden en klagen dan dat medewerkers voor een of twee tientjes naar de buurman verhuizen. Ook voor ondernemers is het overigens een keer genoeg. Hoveniers werken vaak zes dagen per week. Dat kunt u als ondernemer heel lang volhouden, maar zelfs de hardstwerkende tuinprofessional heeft een moment nodig om bij te komen. Van veel hoveniers hoor ik overigens dat ze die tijd gebruiken om hun eigen tuin te verfraaien.

In deze sector hebben wij in veel gevallen – en dat is een luxeprobleem – nog steeds meer werk dan medewerkers. Profiteer daarvan door voor de mensen die u in dienst hebt een interessante werkgever te zijn. Natuurlijk heeft dat met geld te maken, maar vaak ook met andere zaken. Als het alleen over geld gaat zijn er tal van sectoren waarmee wij als sector nooit mee kunnen concurreren.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/34270/waarde