



‘Gratis hoveniersdiensten maken de markt kapot’

Hoveniers hebben het over het algemeen druk, heel druk. Daarnaast hebben ze ook moeite met het vinden en vasthouden van personeel. Dat roept automatisch de vraag op: als je het zo druk hebt, waarom verhoog je je uurtarief dan niet? Durf jij als hovenier aan de deur te selecteren op fatsoenlijk betalende klanten?

Auteur: Charlotte van Iersel

Gratis of laten betalen?

Vorig jaar was er een verhitte discussie bij Groenversneller over de vraag: wat geef je weg en waar laat je je klanten voor betalen? Kars den Engelse van Den Engelse Hoveniers gaat gratis langs bij zijn klanten voor tuindesign en voor zijn eerste onderhoudsklussen vroeg hij ook geen geld. Voor hem is dat een strategische keuze; hij wil namelijk meer onderhoudsklussen genereren. Den Engelse: 'Zo verdient het werk zichzelf in 80 procent van de gevallen gewoon terug.'

Kaf van het koren

Cock Diemel van Diemel Groenvoorzieningen is het daar absoluut niet mee eens: 'Kwaliteit zou betaald moeten worden, maar jij geeft je vakmanschap gratis weg. Dat vind ik niet slim. Bij mij wordt elke schets betaald door de klant. Jaarlijks gaan misschien maar tien van die opdrachten uiteindelijk niet door. Volgens mij loont het dus wel om ál het werk dat je doet te laten betalen.'

Ronald Beckers van Boesheide Hoveniers snapt Den Engelse wel. 'Door gratis te ontwerpen, investeer je in je eigen toekomst!' Daan Bruin heeft juist weer begrip voor Diemels manier van werken: 'Ik vind dat slim, omdat je in de

beginfase het kaf van het koren scheidt. Je weet direct of een klant serieus is.'

Reuring

Bovenstaande uitspraken riepen bij de lezers van dit vakblad de nodige emoties op. Zo zegt Jaap Sterk van Jaap Sterk Hoveniers: 'Als je geen geld vraagt voor een advies of ontwerp, vind je jezelf blijkbaar niets waard! Bij ons betaalt de klant altijd voor het ontwerp, ook als het niet door ons gerealiseerd wordt. Stop ook met het aanbieden van een ontwerp voor € 250,00. Je kunt in tweeënhalf uur toch nooit een goed doordacht tuinontwerp maken, hoe klein de tuin ook is? Ontwerpen staat los van het realiseren; het zijn dus aparte opdrachten.' Roald Tuindesign uit Moerkapelle zegt hierover: 'Door diensten gratis of tegen sterk gereduceerde tarieven aan te bieden, maken we onze markt kapot en maken we het de hele branche ten onrechte moeilijk. Vakmanschap, kennis en creativiteit moeten gewoon beloond worden. Reken daarom een correct tarief voor het ontwerp. Dat is een aparte opdracht, die essentieel is voor de juiste aanleg van de tuin.'

Jan Verhoeven van Fons Linders Tuinmeesters ziet gratis ontwerpen als klantenlokkertje ook niet zitten. 'Ontwerpen is een serieuze aan-

'Ik vind dat slim,
omdat je in de
beginfase het kaf
van het koren
scheidt'



gelegenheid en vergt veel creativiteit. Dit zal betaald moeten worden; het komt uit de lengte of de breedte. We komen ook weleens tegen dat bij aanleg het ontwerp niet in rekening gebracht wordt. Ook hier ben ik geen voorstander van, omdat deze kosten dan verkapt in de aanleg verrekend moeten worden. Gewoon transparant zijn en een tarief rekenen dat past bij de prestatie!

GROENVERSNELLER

Twijfel jij ook over mogelijkheden om klanten binnen te halen? Geef je gratis tuinadvies of vind je dat verspilling van je talenten? Vraag jij je ook af hoe je aan goed personeel komt en dat behoudt? Zoek je handvatten om je uurtarief te verhogen? En wil je regelmatig met andere ondernemers rond de tafel om jouw bedrijf zo naar een hoger niveau te tillen? Geef je dan nu op voor GROENVERSNELLER 2021.



'Als je geen geld
vraagt voor een
advies of ontwerp,
vind je jezelf
blijkbaar niets
waard!'

