

In tien jaar tijd is het aantal bedrijven gestegen met 40 procent



Explosief

Ik stond vanmiddag in een winkel en het gesprek ging over hoveniers. De dame achter de kassa wist het meteen: 'Dat is goede business.' Er is aan geen hovenier meer te komen, terwijl tegelijkertijd het aantal hoveniers explosief is gestegen. En natuurlijk had deze dame gelijk. Hoveniers opereren anno 2021 in een verkopersmarkt. Als hovenier moet je het wel heel bont maken om geen werk te hebben. Zelfs als je in ogenschouw neemt dat er in ongeveer tien jaar tijd bijna een verdubbeling heeft plaatsgevonden van het aantal hoveniersbedrijven. In het derde kwartaal van 2011 waren er 7.575 hoveniers aangemeld bij de Kamer van Koophandel. In 65 procent van de gevallen betrof het een eenmanszaak. Tien jaar later, in 2021, zijn er 12.710 hoveniersbedrijven ingeschreven. Daarvan zijn er 9.285 eenmansbedrijven, ofwel 73 procent. Met andere woorden: de sector is als geheel enorm gegroeid, maar relatief gezien ook gekrompen in bedrijfsgrootte. Ter vergelijking: in 2011 waren er 25 bedrijven groter dan 50 medewerkers. Dit is nu gestegen naar 35 bedrijven. Vanwaar die enorme stijging? De sector heeft natuurlijk een lage drempel. Investerings om een hoveniersbedrijf te beginnen zijn klein en veel van die eenmanszaken verhuren zich natuurlijk weer aan andere bedrijven of werken samen met andere hoveniersbedrijven voor grote klussen. Maar het belangrijkste: er is een enorme vraag naar.

De sector is als geheel enorm gegroeid, maar relatief gezien ook gekrompen in bedrijfsgrootte

Gaat die groei nog even door? Dat lijkt wel het geval. Ook het afgelopen kwartaal heeft een groot aantal nieuwe bedrijven zich ingeschreven. Voor de krapte op de markt lijkt dat er allemaal niet toe te doen.

Die enorme vraag is natuurlijk een zegen, maar heeft ook een gevaar in zich. Ik hoorde van een voorval waar klanten een driekwart jaar aan het lijntje worden gehouden en dan te horen krijgen 'toch maar niet'. Ik denk dat iedere consument snapt dat je jezelf als hovenier niet in tweeën kunt hakken, maar afspraak is in deze tijd nog steeds afspraak. En dit soort praktijken zijn ook geen goede manier om voor te sorteren op de onherroepelijk magere tijd die er ook weer aan staat te komen.

Een hovenier meldde mij dat veel collega-bedrijven allemaal bezig zijn om maar zoveel mogelijk aanlegklussen binnen te halen. Daarmee kun je geld scheppen, maar op de lange termijn kan het beter zijn om een gezonde mix van onderhoud en aanleg in je bedrijf te zoeken. Probeer er op te sturen dat je uit iedere onderhoudsklus een maandelijkse, halfjaarlijkse of jaarlijkse check-up kunt halen. Klanten verwachten dat jij garantie geeft, maar hoe is zoiets mogelijk als er geen goed onderhoud wordt uitgevoerd? Vergis je niet: logistiek gezien is dat veel lastiger, maar op het vlak van continuïteit van je bedrijf is dit een uitkomst.

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

