



‘Groenversneller is een manier om mijn referentiekader te vergroten’

Coachingtraject helpt jonge hovenier zijn bedrijf op de rit te zetten

Ruben Duinkerken uit Heerlen zag vorig jaar een Facebook-bericht van Groenversneller voorbijkomen en besloot om zich in te schrijven. Hij begon in 2019 voor zichzelf en geeft toe: ‘Ik ben er vrij gemakkelijk in gestapt, maar een bedrijf runnen blijkt niet zo makkelijk als het lijkt. Ik weet nog weinig af van ondernemen en van economie.’

Auteur: Karlijn Raats

In 2016 was Duinkerken klaar met zijn hoveniersopleiding. Door zijn bbl-opleiding, waarbij hij vier dagen in de week werkte, had hij al een contract bij een werkgever. De jonge hovenier was een poos werkzaam bij een grote groenaannemer, waar hij erachter kwam dat het fijne werk als hovenier hem toch beter beviel. ‘Een eigen bedrijf starten stond altijd al op mijn verlanglijst’, vertelt Duinkerken. ‘En dat heb ik dus gedaan.’

Enthousiasme

Inmiddels is de allround hovenier flink aan de weg aan het timmeren. Op Facebook komen veel van zijn werkzaamheden voorbij in woord en beeld. Zo is er een timelapse waarin hij klimmend een kersenboom ontmantelt en wordt er stormschade opgeruimd. Ook is te zien hoe er terrassen worden aangelegd, met waterdoorlatende voegmortel en in elk mogelijke tegel- of steensoort in elk mogelijk verband. Er worden drainagekratten aangebracht in een tuin voor

een goede afwatering, beplantingswerkzaamheden uitgevoerd en een jeu-de-boulesbaan aangelegd. Er wordt gesnoeid, leibomen worden geleid en tuinen winterklaar gemaakt. Het enthousiasme en de onbevangenheid van de jonge hovenier spatten ervanaf in de socialmediaberichten.

Financiën

Ondernemen bleek in het begin een hele uitdaging te zijn. Duinkerken had verwacht dat hij net zoveel uren aan de slag zou zijn als in loondienst, maar de uren stapelden zich op, ook door tegenvallende omstandigheden. ‘De financiële sessie van Groenversneller ging over de opbouw van de bedrijfscijfers door de jaren heen. Maar ik had op dat moment nog maar cijfers over anderhalf jaar! Daarom was het lastig voor mij om daarover mee te praten.’

Passende klanten

De sessie die Duinkerken nog duidelijk bijstaat,

ging over het opbouwen van een passende klantenbasis. Bedrijfscoach Pieter Peelen en de hoveniers met personeel bogen zich over het optimaliseren van de inzet van het team; organisatieadviseur Jan Willem Davidse sprak met de zzp'ers over het optimaliseren van hun eigen productiviteit.

'Hoe ziet mijn ideale klant eruit? Ik snap dat klanten graag de tuin krijgen waarvan ze dromen. Maar er is een verschil tussen klanten die iets voor zich zien en mijn oplossing daarvoor begrijpen, en klanten die kritiek uiten bij elke stap die je zet. Ik wil graag vrolijk naar mijn werk gaan, naar klanten die ik blij kan maken.' De hamvraag van de Groenversneller-sessie was hoe je het gewenste type klant binnenhaalt. 'Ik ben vriendelijk van karakter. Klanten kunnen heel ver gaan voordat ik er genoeg van heb. Ik denk dat dat in mijn voordeel werkt.' Als beginnend hovenier is het niet altijd mogelijk om direct alleen te werken met je ideale klant. 'Ik kan het me nog niet veroorloven om nee te zeggen tegen een klant, omdat ik mijn vaste werkstroom nog moet opbouwen. Inmiddels zit ik aardig vol. Wellicht ben ik ook op het juiste moment gestart; gek genoeg ging



het de hoveniersbranche door de coronapandemie enorm voor de wind.'

Nog geen vast personeel

Voorlopig werkt Duinkerken alleen. Vorige

zomer had hij een uitzendkracht via payroll. 'Deze jongen vond het werk helaas te zwaar. Vóór de winter hield hij ermee op', vertelt Duinkerken. 'Ik heb even overwogen om met een vacature voor een nieuwe kracht te plaatsen, maar dat vond ik toch wat te riskant, zo vlak voor de winter. Ik werk nu weer alleen.'

Referentiekader

Duinkerken vindt alle Groenversneller-leerstof interessant en zuigt alle informatie in zich op als een spons. 'Ik kan niet alles vandaag of morgen al toepassen in mijn werk, maar voor de toekomst is alle informatie welkom. De onderwerpen die aan bod komen, kan ik in mijn werk met niemand bespreken. Ik zal de komende jaren vast zaken tegenkomen waarvan ik blij ben dat ik daar bij Groenversneller al over heb kunnen klankborden. Als beginnend hovenier sta ik er anders in dan de oudere, door de wol geverfde hoveniers. Zij leren misschien minder nieuwe dingen op deze cursus, omdat ze al van alles hebben meegemaakt in hun werkende leven. Voor mij is veel nog nieuw; Groenversneller is een manier om mijn referentiekader te vergroten. Als er zich later een bepaalde situatie voordoet in mijn bedrijf, heb ik er in elk geval de klok over horen luiden.'

'De onderwerpen die aan bod komen, kan ik in mijn werk met niemand bespreken. Ik gebruik Groenversneller als klankbord'

