

Want met 77% zelfstandige hoveniers in onze branche draait het niet alleen om vakmanschap, maar ook om hoe je een gezonde boterham verdient



# Slim ondernemen, kan óók sociaal

Wij schrijven als vakblad natuurlijk over machines, planten en innovaties. Maar minstens zo belangrijk is ondernemerschap. Want met 77% zelfstandige hoveniers in onze branche draait het niet alleen om vakmanschap, maar ook om hoe je een gezonde boterham verdient. In deze editie laten we twee ondernemers zien die verder kijken dan omzet en marges. Hun aanpak levert betrokken medewerkers én een financieel gezond bedrijf op.

Martijn de Groot uit Volkel investeert al jaren niet alleen in zijn bedrijf, maar vooral in de mens achter de medewerker. Werk en privé? Bij hem lopen die niet zo strak gescheiden. Zijn team sport samen, krijgt coaching en kan ook met privéproblemen bij hem terecht. En dat betaalt zich uit. Waar hoveniersbedrijven gemiddeld kampen met een ziekteverzuim van 5 à 6 procent, tikt De Groot Hoveniers slechts 1,27 procent aan. Dat zijn serieuze cijfers. Want eerlijk is eerlijk: verzuim is (naast pensioen) misschien een van de saaiste gespreksonderwerpen, maar een hoog percentage kost je als werkgever simpelweg bakken met geld. Martijn stopt die winst niet in eigen zak, maar pompt 'm terug in zijn mensen. En het effect? Medewerkers blijven loyaal, ook als de concurrent op de stoep staat met een mooi aanbod.

Ook in Nijmegen laten Frank Tjisse Klasen en Tom Hendriks van Vincent Willems Hoveniers en AnderGroen zien dat sociaal ondernemen keihard rendeert. Hun bedrijf geeft mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een volwaardige plek. Dat vraagt geduld en maatwerk. Niet elke hovenier kan of wil dat, zeggen ze zelf. Maar de aanpak werkt. Medewerkers groeien, klanten krijgen vakwerk én de ondernemers vullen een steeds leger wordende vijver van hoveniers aan.

De gemene deler die ik zie? Deze werkgevers passen hun bedrijf aan de mens aan, niet andersom. Ze kijken: wat heeft iemand nodig om goed te functioneren? Soms is dat een coach, soms een repeterende klus, soms extra aandacht. Maar altijd levert het iets op: minder verloop, minder ver-

zuim, een (financieel) gezonder bedrijf én meer binding met klant en collega.

Slim ondernemen is dus niet altijd harder sturen op uren, tarieven en kosten. Slim ondernemen kan er ook zo uitzien: investeren in je mensen. Dat vraagt lef en inzet: om te kiezen voor tijdrovende gesprekken, sportfaciliteiten of begeleidingstrajecten. Maar wie het doet, ziet de winst terug in de cijfers én in de sfeer op de werkvloer. De vraag is dan: wat is duurder? Een paar uur in de week besteden aan je mensen of jaarlijks tienduizenden euro's verliezen door ziekte en verloop? De voorbeelden laten zien dat de rekensom snel gemaakt is.

Met vriendelijk groet,

Willemijn van Iersel  
(willemijn@nwst.nl)  
Hoofdredacteur

### Meer leren over slim ondernemen?

Vergeet niet onze Nationale Hoveniersdag te bezoeken op donderdag 18 september in Bloemenpark Appeltern. Daar kun je ondernemer Martijn de Groot zelf vragen waarom hij met liefde investeert in dure kettlebells en een personal-trainer-abonnement tijdens zijn lezing. Daarnaast vind je er de nieuwste machines en producten, bijna 70 standhouders én talloze andere interessante lezingen. Óók dat lees je allemaal in deze special.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!