



‘Slecht hovenierswerk filtert zich niet uit’

Bijna 40 jaar in het vak, maar de geraniums moeten wachten

Loek Barte van hoveniersbedrijf Loek Barte is al bijna 40 jaar ondernemend hovenier. Het was een loopbaan die het uiterste heeft gevraagd van zijn lichaam. Maar ondanks zijn fysieke klachten is de positief ingestelde hovenier nog lang niet klaar om achter de geraniums te zitten. Hij noemt zijn kwaliteitswerk zijn reclame, maar ziet dat dit niet geldt voor alle hoveniersbedrijven. ‘Soms wordt er gezegd dat slecht werk zich vanzelf uitfiltert, maar dat is niet zo.’

Auteur: Willemijn van Iersel



5 min. leestijd



Voor de rubriek Hovenier in het Vizier dalen we ditmaal neer in de provincie Utrecht, meer specifiek in Tienhoven. Tienhoven ligt op een steenworp afstand van de stad Utrecht, mooi in het groen. Hier heeft Barte al bijna 40 jaar zijn hoveniersbedrijf, eerst één huisnummer verder samen met zijn voormalige compagnon, maar na een breuk al bijna 30 jaar voor zichzelf. Hij wil niet teveel woorden vuilmaken aan die breuk. Dat ligt immers allemaal in een ver verleden en Barte klinkt niet als iemand die daarin blijft hangen. Hij gaat graag vooruit, het liefst plankgas. 'Ik werk graag en heb passie voor het vak. Hovenierswerk is mijn lust en mijn leven.' Op zijn negentiende begon Barte voor zichzelf, direct na het behalen van het diploma middelbare tuinbouwschool. Met een klein startkapitaal zette hij in 1983 de stap, samen met zijn toenmalige compagnon. Dat startkapitaal had hij zelf bij elkaar gespaard met zijn werk in de weekenden en schoolvakanties. Na achtenhalf jaar samenwerking besloten de compagnons om ieder voor zich verder te gaan. 'Dat was toentertijd niet mijn keuze, maar achteraf gezien was het een goed besluit.'

Droomberoep, maar met nadelen

Barte is zeer te spreken over zijn beroepskeuze. 'Het hoveniersvak is en blijft één van de mooiste beroepen die er zijn. Je maakt tuinen mooi en je hebt daarbij te maken met enthousiaste klanten.' Barte erkent dat er ook enkele nadelen kleven aan zijn droomberoep. 'Het nadeel is dat je in weer en wind werkt en dat het werk zwaar is. 'In mijn beginjaren waren de werkzaamheden nog niet zo gemechaniseerd als tegenwoordig. De machines die er wel waren om het werk te verlichten, waren te duur voor een startende onderneming. De huidige machines bieden verlichting, maar het blijft toch zwaar werk. Er wordt voorgeschreven dat we in principe niet meer dan 22 à 23 kilo mogen tillen, maar de tegels worden alleen maar groter en zwaarder. Natuurlijk til je die met elektrische zuignappen en niet alleen, maar dan nog zit je over het voorgeschreven aantal kilo's heen.'

Barte heeft aan den lijve de nadelen van het hoveniersvak ondervonden. Hij heeft diverse fysieke klachten en omschrijft zichzelf als 'redelijk versleten'. Als hij voor een baas had gewerkt, was hij nu misschien wel 100 procent afgekeurd, denkt hij. 'Dit heeft een arboarts mij eens verteld. Toch werk ik nog gemiddeld 50 à 60 uur. Door de groei van het bedrijf is het geluk-

kig mogelijk voor mij om minder fysiek werk te doen. Mijn werk bestaat nu uit het voorbereiden van de werkzaamheden, aansturen van de medewerkers, opmaken van offertes en het contact met klanten. In de avonduren ben ik veel op pad om tuinontwerpen, offertes en beplantingsplannen door te nemen met klanten.'

Administratie

Weinig mensen worden lyrisch als het om hun administratie gaat, maar Barte laat enthousiast de *live access* tot zijn administratie zien op zijn telefoon. Ik begrijp dat enthousiasme direct. Barte: 'In Exact Online heb ik altijd inzicht in de geldstromen van het bedrijf. Ik kan nu zien welke rekeningen er nog openstaan en hoe we ervoor staan. De meeste hoveniers gaan één keer per jaar met hun accountant zitten en horen dan hoe de resultaten waren; wij kunnen altijd tussentijds bijsturen. Dat is erg fijn, ook bijvoorbeeld met investeringen. Met dit inzicht kunnen we investeringen eventueel uitstellen of juist naar voren halen, zodat het belastingtechnisch het gunstigste uitkomt. Zo hebben we dit jaar nog een nieuwe auto gekocht die in december wordt geleverd. Dit zijn dingen waar goed over wordt nagedacht. We lopen nooit meer achter de feiten aan en zijn altijd up-to-date.'

Barte: 'In januari dit jaar zijn wij gestart met het online registreren van de uren in Exact. Hierdoor hebben we een beter inzicht in de gemaakte uren per project. Nog een voordeel is dat we vanuit Exact meteen kunnen factureren, wat ons veel tijd bespaart.' Naast deze moderne administratie werkt Barte anderszins zijn offertes zeer ouderwets met de hand uit op een A4'tje. Deze offertes worden later door zijn vrouw uitgetypt. Hij erkent dat het dubbel werk is, maar er zit wel een gedachte achter. 'Ik ben niet zo handig met een computer en doe de dingen graag op papier. Tegelijkertijd verbetert mijn vrouw mijn taalfoutjes en vertaalt ze de hovenierstermen, zodat het voor de klant te begrijpen is. Zo proberen we te zorgen voor overzichtelijke offertes. Daar steken we veel tijd in; het is echt maatwerk.'

'Wij raffelen nooit iets af. Ik zet mijn jongens ook nooit onder druk om nog even snel dit of dat te doen. Het werk dat we aan onze klanten leveren, is onze reclame. Dat is iets wat ik altijd iedereen op het hart druk: werk netjes en zorg dat niemand last van je heeft. Als de bus in de

Moderne administratie, maar offertes zijn maat- en handwerk



‘Wij werken netjes en veroorzaken zo weinig mogelijk overlast’

weg staat, direct wegzetten. Niet zeggen: Ja, over vijf minuten, maar gewoon direct doen. Wij werken netjes en proberen zo weinig mogelijk overlast te veroorzaken.’

Mede-eigenaar

Sinds januari 2019 is het hoveniersbedrijf een vof; de zoon van Loek Barte, Stefan, is officieel mede-eigenaar geworden. Het is de bedoeling dat Stefan het bedrijf op den duur overneemt. Toen duidelijk werd dat hij interesse had om in het bedrijf te komen, werden investeringen en innovaties belangrijker. Hij heeft nog genoeg ambities en dromen om door te groeien met het bedrijf. Loek Barte: ‘Vandaar dat we in 2016 een nieuwe loods hebben gebouwd met op het dak 56 zonnepanelen. Door door we veel elektrische machines gebruiken, is het elektriciteitsverbruik toegenomen.’

Corona

Barte zit tijdens het interview op zeer veilige afstand, wel zo'n 5 meter van mij verwijderd. Verder liggen overal in de kantine mondkapjes, staat er desinfectiegel en staat het raam open. Sommige mondkapjes zijn werwerp, maar er zijn ook stoffen kapjes met het bedrijfslogo erop. Over de coronamaatregelen wordt niet lichtzinnig gedaan. ‘Bij mijn jongens hamer ik ook altijd op voorzichtigheid. Ik kan ze niet voorschrijven wat ze privé doen, maar als het bedrijf veertien dagen moet sluiten omdat we hier besmettingen hebben, kost dat natuurlijk veel geld.’

Slecht werk filtert zich niet uit

Barte bekijkt de sector met een licht kritische blik. ‘Ik kijk met gemengde gevoelens naar onze sector. Als hovenier moet je veel kunnen, maar ook kennis hebben. Je moet kunnen bestraten,

overkappingen, afscheidingen en vlonders kunnen bouwen, maar ook kennis hebben van beplanting, gras, bomen en ziekten in planten. De kennis en de diversiteit in werkzaamheden zijn enorm; dat maakt het vak ook zo mooi en uitdagend. Maar er zitten ook prutters in het vak en dat vind ik jammer, want die bedrijven halen de branche naar beneden. Zo zijn er klanten die een vervelende ervaring hebben gehad met een hovenier en daardoor het vertrouwen zijn kwijtgeraakt. Soms wordt er gezegd dat slecht werk zich vanzelf uitfiltert, maar dat is niet zo. Zo had ik laatst mensen die ontevreden waren over hun vorige hoveniersbedrijf. Ik heb een scherpe offerte voor ze geschreven, maar uiteindelijk kozen ze wéér voor het bedrijf waarover ze zo ontevreden waren, want dat was de helft goedkoper dan ik. Deze hoveniersbedrijven blijven overeind in onze branche, en misschien wel in iedere branche, omdat er altijd een categorie mensen is die voor de laagste prijs gaat.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!