



# **‘De masterclass heeft me zelfbewust gemaakt. Dat is de eerste stap naar ontwikkeling’**

Groenversneller succesvol afgetrapt met eerste masterclass

**Erwin Feenstra is tuin- en landschapsarchitect en richtte in 2011 zijn hoveniersbedrijf op. Vanuit Staphorst is hij actief op het gebied van tuinontwerp en tuinaanleg. De dertiger is ambitieus en wil alles uit het vak halen wat erin zit. 'Dat is de reden dat ik me heb opgegeven voor Groenversneller. Als collega-hoveniers kunnen we van elkaar leren en het vak naar een hoger niveau tillen.'**

Auteur: Karlijn Santi Raats

Na een succesvolle eerste editie is vakblad De Hovenier in september begonnen met de tweede editie van Groenversneller. Bedrijfscoach Pieter Peelen geeft een serie van zes masterclasses aan tien ambitieuze hoveniers. De hoveniers houden zichzelf en hun bedrijf tegen het licht aan de hand van vijf thema's: mens, klant, financiën, proces en strategie. In elke masterclass wordt er een gastcollege gegeven.

#### **Kwaliteit en goed klantcontact**

Feenstra is een rustige deelnemer aan Groenversneller en treedt in 'de klas' niet zozeer op de voorgrond. 'Ik moet een beetje uit mijn comfortzone stappen om voor een grote groep iets te zeggen', verklaart hij. Dat zegt echter niets over zijn ambities. Hij startte bij een baas, maar begon voor zichzelf omdat hij veel meer voldoening wilde halen uit goed klantcontact. 'Bij elk telefoontje van een klant neem ik de vraag serieus. Ik ga langs zodra ik tijd heb en zorg altijd voor een passende oplossing. Flexibiliteit en persoonlijke service vormen een groot deel van de kwaliteit van

het werk dat je als hovenier levert.' Inmiddels heeft Feenstra twee vaste personeelsleden en een aantal flexibele inhuurkrachten, met extra inhuur in het groeiseizoen, en draait het bedrijf jaarlijks boven de twee ton aan omzet. 'Ik wil wel groeien, maar geleidelijk. En ik wil niet té groot worden, want dat kan ten koste gaan van de kwaliteit en persoonlijke sfeer die ik nastreef. Dat wil ik niet riskeren.'

Feenstra's bedrijf verhuurt ook vakmensen aan collega-hoveniers. 'Wijzelf en uitzendbureaus hoorden in de wandelgangen dat hoveniersbedrijven er moeite mee hadden dat ze nooit wisten wie er zou komen en of die persoon wel geschikt zou zijn voor hun bedrijf. Ik heb een aantal hoveniers hier in de regio benaderd en wat zitten netwerken. Nu hebben wij steeds meer hoveniers binnen en buiten de regio als klant, omdat ze liever iets meer betalen als ze weten dat ze een vakbekwaam hovenier inhuren. Onze mensen zijn 24/7 inzetbaar in heel Noord- en Midden-Nederland. Ik merk dat hier veel vraag naar is.'



**'Ik wil leren om  
's avonds te  
zeggen:  
Morgen is er  
weer een dag'**



In elke masterclass is er een gastcollege.



## ‘We hebben onderzocht welke invloed onze persoonlijkheid heeft op het bedrijf’

### Doorontwikkeling

Wanneer de redacteur van dit vakblad met Feenstra in gesprek gaat, blijkt al gauw dat de schoen op een bepaalde manier wringt. Dat is ook de reden voor hem om zichzelf en zijn bedrijf door te ontwikkelen. ‘In ons werkgebied – binnen een straal van een uur rond Zwolle – zie ik dat hoveniers elkaar haast kapot concurreren op prijs, vooral in het lagere segment. Ik draag zelf een filosofie uit van kwaliteit en goed klantcontact. Ik zie niet in hoe een almaar dalende uurprijs in de markt kan zorgen voor stabiele kwaliteit. Ons uurtarief ligt een paar euro hoger dan het gemiddelde in deze regio en ik vind dat dit in de hele branche verder omhoog mag. We hebben een prachtig, belangrijk en beeldbepalend vak en werken onszelf kapot. Dat mag je als hovenier terugzien in de verdiensten. Ik wil voor iedereen benaderbaar blijven, maar me daarnaast richten op het midden- en hogere segment. Dat doe ik door mezelf door te ontwikkelen op zoveel mogelijk vlakken en manieren.’

### Onderscheidend met 3D-ontwerp

Feenstra’s passie ligt nog steeds in het tekenen van ontwerpen. Een kleine schets is zo gemaakt. Op dit gebied wil hij zich op korte termijn weten te onderscheiden. ‘Ik heb het GeoVision 2D-ontwerpprogramma aangeschaft bij Infogroen en ga me binnenkort toeleggen op 3D-ontwerpen met GeoVision. Dat vraagt de nodige tijdsinvestering, maar het betaalt zich wel terug, denk ik. Een goed ontwerp vormt de basis waarmee de klant jarenlang vooruit kan. Het doel is om ons als bedrijf te onderscheiden op dit punt en om meer in het midden- en hogere segment werkzaam te zijn.’

### Persoonlijkheid en bedrijf

Groenversneller trapte af in september; de tweede masterclass vindt plaats in december. Feenstra is te spreken over de inhoud van de eerste masterclass. ‘Per thema wordt gekeken hoe de bedrijfsprocessen lopen en wat de knelpunten zijn. De eerste masterclass draaide om het thema mens. Bedrijfscoach Pieter Peelen heeft ons begeleid bij het beschrijven van ons-

zelf als een bepaald persoonlijkheidstype. We hebben onderzocht welke invloed onze persoonlijkheid heeft op het reilen en zeilen in ons bedrijf. Ik ben een type dat graag *in control* is en de controle moeilijk loslaat. We hebben veel uitleg en adviezen gekregen van de bedrijfscoach en de masterclass-deelnemers hebben ook onderling ervaringen uitgewisseld. Ik vond dit zeer interessant; het heeft me aan het denken gezet. Moeilijker is het om mezelf in de praktijk te veranderen. Maar ik ben me in elk geval van bepaalde dingen bewust geworden en dat is een goed begin.’

### Leerdoel

Een van de behandelde werkmethodes is *lean*: een manier om bedrijfsprocessen te beschrijven en zo efficiënt mogelijk te werken. Het begrip *lean* is ontstaan in de Toyota-fabrieken, waar acht manieren van verspilling in het productieproces in kaart werden gebracht: wachten, overbewerking, voorraad, transport, fouten, overproductie, beweging en talent. Efficiënt werken is een doel dat Feenstra zich wel degelijk heeft gesteld. ‘Ik heb daarover ook gesproken met een medecursist van Groenversneller. Die bakent zowel zijn privéleven als werkleven goed af. Ik zit daarentegen nog te vaak tot laat in de avond te werken. Dan maak ik nog snel een ontwerp tekening of offerte. Wat ik wil leren, is om op tijd te stoppen en vervolgens te genieten van mijn vrije tijd. Als ik uitgerust ben, presteer ik overdag beter.’ Hij lacht: ‘Bovendien waardeert het thuisfront het ook als ik ’s avonds minder lang doorwerk of helemaal niét werk.’

### Geen concurrenten, maar samen in het vak

Feenstra ziet al uit naar de volgende bijeenkomst, die zal draaien om het thema klant, maar ook naar het netwerken met zijn collega-hoveniers. ‘Je moet elkaar niet zien als concurrenten, maar als concullega’s, ook al zitten ze niet bij ons in de buurt. Je kunt veel van elkaar leren. Alleen samen kun je het vak naar een hoger niveau tillen.’



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