



# Inspirerende TuinKeur-klantendag geeft hoveniers genoeg stof tot nadenken

Actuele ontwikkelingen binnen en buiten de branche hebben veel impact

Zo'n 120 leden van TuinKeur verzamelden zich eind september voor de jaarlijkse klantendag in Buitencentrum De Poort in Ruinen. De hoveniers lieten zich bijpraten over de laatste ontwikkelingen binnen en buiten de branche: inflatie, prijs- en rentestijgingen, energiecrisis, inhuren van zzp'ers, communicatie met de klant, allemaal thema's die meer of minder impact hebben op de bedrijfsvoering en het werk onder druk kunnen zetten. Jelle Westra, de drijvende kracht achter TuinKeur, geeft duiding aan de uiteenlopende vraagstukken.

Auteur: Emiel te Walvaart

Jelle Westra, directeur van TuinKeur, is een bevolgen ambassadeur van het hoveniersvak. Hij heeft TuinKeur samen met zijn broer Lieuwe Westra in 2006 opgericht. Lieuwe is vakbekwaam hovenier en houdt zich bezig met de praktische kant van zaken. Jelle is meer de financiële man en doet de coaching en begeleiding van ondernemers, geldzaken en is probleemoplosser. TuinKeur, een keurmerk à la Bovag, maakt enerzijds reuring bij de consument via promotionele en marketinguitingen; anderzijds begeleidt TuinKeur de hoveniers in het professionaliseren van hun onderneming. Inmiddels staat er een team van zeven personen die de verschillende activiteiten in goede banen leiden.

## Ondersteuning

'Deze ondersteuning is heel breed: van praktische zaken tot het succesvol ondernemer zijn. Het werk zelf kennen ze al, daar bemoeien we ons niet mee. We maken geen offertes, maar

kunnen ze eventueel wel beoordelen. Hoe voorkom je klachten? Hoe ga je om met de algemene voorwaarden? We helpen de leden bijvoorbeeld met de toepassing van marketing en communicatie. Verder geven we support bij het verkopen en hoe je meer marge kunt halen. Veel hoveniers zijn handige personen en niet direct ondernemers. Daar kunnen wij ze goed bij helpen om dat aan te leren. Als je een goed draaiend bedrijf kunt opbouwen, kun je ook de gewenste kwaliteit leveren. Als je een rendabele onderneming hebt, kun je ook heel goed draaien in de buitenwacht, naar de consument toe.'

TuinKeur heeft zo'n driehonderd leden, van zzp'ers tot bedrijven met vijftien medewerkers, een staalkaart van de hoveniersbranche. Westra is blij dat het contact met de leden weer wat is aangehaald na de coronajaren. 'De hoveniers hadden het hartstikke druk in die tijd, terwijl wij nauwelijks wat konden organiseren.

Normaal gesproken geven we in het najaar wel meer dan twintig workshops voor leden en niet-leden. Gelukkig kan dat weer, net als de klantendag in Ruinen. Ook geven we les op scholen. Wij proberen dan onze leden te motiveren om naar bepaalde zaken te kijken, kritisch naar jezelf en het bedrijf te zijn, en hoe je wat probeert te verdienen. Vervolgens praten we op individueel niveau verder met hoveniers die daar behoefte aan hebben.'

### Hoveniers missen het sparren

TuinKeur organiseert de klantendag in deze opzet sinds vorig jaar. 'Er bestond al langer de wens om als leden bij elkaar te komen. Vorig jaar is dit gelukkig gelukt tussen de coronagolven door. De klantendag werkt perfect. We hadden vandaag 120 aanmeldingen van 85 bedrijven vanuit heel Nederland. Ze nemen allemaal de moeite om af te reizen, ook al komen ze uit Zeeland of Limburg.'

Westra heeft wel een verklaring voor het belang dat hoveniers hechten aan het lidmaatschap van TuinKeur, evenals voor de goede opkomst op de klantendag. 'Hoveniers, en ondernemers in het algemeen, zijn vaak alleen en missen het sparren, de mening, de discussie. Het contact met ons en met elkaar is heel belangrijk. We hebben een gezamenlijke appgroep en daar komen levendige discussies voor. Ze vragen elkaar: hoe doe je dit, welk materiaal gebruik jij voor dat, welke machine gebruik je waarvoor, wie weet een leverancier, welk hout gebruik je? Ook vertrouwelijke, bedrijfsmatige onderwerpen komen aan de orde. Die appgroep functioneert boven verwachting. Het groepsgebeuren en onderling (fysiek) contact kunnen we versterken met deze klantendag.'

### Brandende vraagstukken

Op de bijeenkomst in Ruinen bleek dat er momenteel veel brandende vraagstukken spelen die de business van de hovenier beïnvloeden. Westra: 'Neem de inflatie, prijs- en rentestijgingen, stikstofcrisis, stagnerende huizenmarkt, energiecrisis, de duurdere boodschappen. Wij zitten in de luxemarkt; de tuin hoeft niet per se. De kans is reëel dat ons werk onder druk komt te staan. Oké, de agenda's staan vol, maar tot januari, februari, en wat dan? Als ondernemer moet je daarop schakelen. Je moet altijd vooruitkijken en je afvragen wat je kunt doen. Het is belangrijk dat een hoveniersbedrijf ook focust op onderhoud van tuinen. Als je je alleen richt op aanleg, ben je kwetsbaar. Je moet streven naar een ideale mix.'

Westra stipt ook de pensioenopbouw aan, die 'veelal een drama is in ondernemersland'. 'Wat is een realistische pensioenopbouw? Bijna de helft van de leden weet totaal niet wat ze daarvoor moeten ophalen. Dan maken we een rekenom en begint het door te dringen wat je maandelijks opzij moet zetten. Het is niet zo moeilijk. Ik probeer mensen als het ware tegen de schenen te schoppen en zeg: bel me toch even. Dan kun je nog op tijd schakelen: niet in de paniekstand raken, maar kijken wat haalbaar is. We kennen de meeste leden behoorlijk goed en kunnen hen op individueel niveau van dienst zijn. Sommige bedrijven lopen vast in de organisatie of de automatisering. Dan loopt Lieuwe [Westra, red.] of ik af en toe een dag mee bijvoorbeeld. We trekken alles uit de kast om zo'n hovenier weer op de goede weg te helpen. Met de aanleg van tuinen bemoeien we ons niet, dat kunnen ze wel, maar vaak gaat het

### Veel workshops en bijeenkomsten

TuinKeur houdt veel bijeenkomsten. Zo verzorgt de organisatie jaarlijks rond de twintig vrij te bezoeken workshops op locatie door het hele land. In het voorjaar zijn er vijftien ledenbijeenkomsten georganiseerd in de regio, waarbij per keer 25 leden op locatie zijn uitgenodigd. Ook dit najaar zijn dergelijke meetings weer gepland om samen te spreken over de eigen cijfers, wat zijn de onderlinge verschillen, waar liggen verbeterpunten, hoe kunnen we elkaar scherper maken?



Femke Westra ging in op de aansprakelijkheid voor zzp'ers

om de organisatie en aansturing.' Westra erkent dat TuinKeur in feite meer is dan een keurmerk. 'Ons uitgangspunt is dat een hovenier topkwaliteit kan leveren, mits hij een gezond, rendabel bedrijf heeft en goed functioneert met zijn team. Daar gaan we voor. Ook is de consumenttevredenheid van belang. Dit is een vertaling van wat er aan de binnenkant van het bedrijf gebeurt. Hoe kun je een goede ondernemer zijn en goede kwaliteit leveren? Beide zaken kun je niet van elkaar scheiden.'

### Aansprakelijkheid voor zzp'er

Tijdens de plenaire sessie in de ochtend passeerden allerlei boeiende en actuele onderwerpen de revue. Zo hield Westra een betoog over ontwikkelingen in de branche. Wat doen we met de recessie en de renteverwachting? Welke verwachtingen zijn er qua ontwikkelingen in het werk, hoe moeten we schakelen als ondernemer en hoe om te gaan met pensioenopbouw? Allemaal vragen die veel voorkomen, maar waarover weinig wordt gesproken. Huib Scheper van Actio Advocaten, die TuinKeur regelmatig advies geeft, ging in op de algemene voorwaarden. Hoe zorg je er in de communicatie voor dat je geen problemen krijgt. Hoe te handelen om te voorkomen dat het uit de hand loopt met je klant? Een ander



's Middags sprongen de TuinKeur-leden op de fiets

**Het TuinKeur-team**

De zeven personen van het TuinKeur-team: Lieuwe voor de praktische ondersteuning en begeleiding van ondernemers (is vakbekwaam hovenier en ondernemer); Ineke, als dtp'er verantwoordelijk voor alle folders van TuinKeur en leden, advertenties, et cetera; Enny, die de socials op orde houdt; Nick, die verantwoordelijk is voor internet en automatisering en het eigen automatiseringspakket voor hoveniers; Ferry, die naast de interne administratie, alles doet rondom cao, contracten, jaaru-remodel enzovoorts; Astrid, die naast diverse werkzaamheden, veelal het eerste telefonische contact is met hoveniers, hun vragen en ervoor zorgt dat hun vragen worden beantwoord; Jelle is veelal het gezicht van TuinKeur en de man die praat; het team levert de prestatie.

actueel thema is de Arbowetgeving en aansprakelijkheid voor inhuur van een zzp-kracht. Femke Westra, advocaat arbeidsrecht, gaf een aantal aandachtspunten die je als ondernemer attent maken op de risico's van de inhuur van derden. Mocht er een ongeval gebeuren met de ingeschakelde zzp'er, dan kun je in de problemen komen vanwege de verantwoordelijkheid als werkgever. In feite is de zzp'er gewoon werknemer, concludeert Femke.

Stand-upcomedian Jakob Spoelstra zorgde ervoor dat de ochtendsessie met een vrolijke noot werd afgesloten. Met zijn optreden relativeerde hij de ontwikkelingen en de tijdgeest en kreeg hij de lachers op de hand. Zijn gehoor schoof daarna in een positieve mood aan bij de lunch.

's Middags sprongen de TuinKeur-leden, verdeeld in groepen, op de fiets voor een tocht door het Drentse landschap. Al toerend kwam menig netwerkgesprek en nadere kennismaking op gang. Tot besluit van de inspirerende dag konden de deelnemers aanschuiven bij een smakelijke barbecue.

**Impressies van TuinKeur-leden**

Frank Mulder, Mulder Tuinen in Apeldoorn, is zzp'er en al zo'n acht jaar lid van TuinKeur. Hij benaderde destijds zelf de organisatie. 'Ik wilde graag ondersteuning bij wat er allemaal komt

kijken bij het maken van een goede offerte. Ik dacht: daar kunnen ze mij mooi bij helpen. En dat doen ze nog steeds. Het is ideaal dat je gebruik kunt maken van zaken als coaching, layout voor offertes en het opstellen van algemene voorwaarden, ook vaak een dingetje. Als zzp'er ga ik dat laatste niet zelf doen. De mensen van TuinKeur houden je scherp en dat is af en toe wel nodig als je met de dagelijkse beslommeringen bezig bent. Als het kan, moet je absoluut bij deze klantendag zijn, juist als eenpitter. Het verhaal over de status van de zzp'er vond ik erg interessant, want ik heb zelf ook een zzp'er een dag in de week aan het werk. Deze situatie ga ik nog eens goed bekijken.'

In de drukte van de afgelopen jaren was het voor Mulder vooral lastig om veel 'nee' te verkopen als eenpitter. 'Ik wil graag zzp'er blijven en geen personeel aannemen. Mocht de booming business wat afzakken, hoop ik daar als kleine zelfstandige profijt van te trekken en alsnog genoeg werk binnen te halen. Je moet er wel de persoon voor zijn, maar de risico's zijn ook kleiner. Bovendien heb ik geen enorme kostenposten.'

Jeffrey Kroon, eigenaar van Kroon Tuinen uit Haarlemmermeer, zit nu zo'n vijftien jaar in het vak. 'Je maakt veel mee in al die tijd. Ik ben tijdens een crisis begonnen en ze voorspellen dat er nu weer een crisis aankomt. We zullen zien.' Hij werkt met zeven personeelsleden voor het midden- en hogere segment in de tuinaanleg. 'We gaan echt voor kwaliteit. Als iemand belt en vraagt naar het uurtarief, stel ik de wedervraag welke kwaliteit hij wil hebben. Na al die jaren kunnen we ook wat laten zien. Daar heeft het lidmaatschap van TuinKeur ook aan bijgedragen. Je leert van elkaar.'

Kroon kwam in de periode van de start van de onderneming in contact met Jelle Westra. 'Hij zag mij aanvankelijk als een jong ventje. Maar hij, samen met anderen van TuinKeur, heeft mij bij het hele proces van het opstarten van een onderneming geholpen. Zo'n dag als vandaag beschouw ik eigenlijk ook als een soort familiedag, het samenkomen met vakgenoten. In feite vind ik een keer per jaar nog te weinig. Hopelijk wordt er per regio nog eens wat opgezet. Het hoveniersvak heeft zich zo doorontwikkeld; het is niet alleen meer een tuinier met een schop en een hark. Ik ben heel gedreven om al die ontwikkelingen bij te houden. Om dat te doen, moet je wel met meerdere hoveniers en, indien nodig, met zzp'ers werken.'

Jeroen Satter, mede-eigenaar van Satter Hoveniersbedrijf uit Nijkerkerveen, heeft vijftien hoveniers in dienst en maakt daarnaast ook gebruik van zzp'ers. Het bedrijf werkt met verschillende ploegen in het onderhoud en de aanleg. Bovendien zijn er verschillende specialisten actief, zoals op het gebied van vijvers. 'Jelle kwam bij ons binnen toen we een man of drie, vier in dienst hadden. We zaten in een overgangsfase naar een sterkere gerichtheid op de organisatorische en financiële kant van het vak, naast het hovenierswerk zelf. Daarbij heeft TuinKeur heel goed ondersteund en geholpen. Eens in de zoveel tijd komen we bij elkaar en dan is het leuk om je vakgenoten te zien en te spreken.'



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



Stand-upcomedian Jakob Spoelstra zorgde voor een vrolijke noot



Er werd volop genetwerkt

