



Strak, degelijk en arbeidsvriendelijk: hoveniers over Straightcurve

Systeem leren kennen op beurzen

Straightcurve veroverd de Nederlandse tuinen.

Waar de één het ziet als modieuze kantopsluiting en verhoogde border, ervaren anderen het als blijvend onderdeel van strak en duurzaam tuinontwerp. Twee hoveniers vertellen waarom zij met dit systeem werken: Rob Mocking (Mocking Hoveniers, Cothen) en Wilbert Vrogten (Luijendijk Hoveniers, Warnsveld). De voordelen die ze noemen: het installatiegemak, de uitstraling van cortenstaal en de tijdswinst op de werkvloer.

Auteur: Johan Koning

Bedrijven met historie én groei

Beide bedrijven hebben een lange geschiedenis in het hoveniersvak en groeiden de afgelopen jaren fors. Mocking Hoveniers bestaat sinds 1979 en werd opgericht door de vader van Rob Mocking. Inmiddels telt het bedrijf zeventien medewerkers. 'We zijn een klassiek familiebedrijf', zegt Mocking. 'Op 1 april hebben we een collega-bedrijf overgenomen, waardoor er nog vijf mensen bij kwamen.' Het werk bestaat voor tachtig procent uit particuliere tuinen: ontwerp, aanleg en onderhoud. Luijendijk Hoveniers kent een vergelijkbare achtergrond. Het bedrijf werd in 1978 opgericht en in 2015 overgedragen aan twee nieuwe eigenaren: Robert Wijnhoven en Marcel Blom. Wilbert Vrogten werkt er als calculator en werkvoorbereider. 'Toen ik in 2018 de overstap maakte van de aanleg naar het kantoor, waren we met zo'n 25 medewerkers. Nu zijn dat er ruim vijftig. De groei zit in aanleg én onderhoud. Naast particuliere klanten werken we ook voor opdrachtgevers als Natuurmonumenten en Staatsbosbeheer.'

Eerste kennismaking met Straightcurve

Beide bedrijven kwamen op beurzen in contact met het systeem. 'We volgen altijd de mode en trends', zegt Mocking. 'Soms zie je als ontwerper op een beurs of bij een collega iets nieuws en denk je: laat ik dat ook eens intekenen.' Zo belandde Straightcurve in zijn ontwerpbestanden. Voor Vrogten was de eerste kennismaking iets eerder. 'Ik weet nog dat Jan van Gessel met zijn stand in Hardenberg stond, acht of negen jaar geleden. We zagen meteen de potentie van Straightcurve: een kwalitatief goed product, niet goedkoop, maar met veel mogelijkheden. Goedkoop is vaak duurkoop.'

Populariteit cortenstaal groeit

De reacties op het materiaal zijn uitgesproken. 'Het is zwart-wit', merkt Mocking op. 'Of mensen vinden het prachtig en stoer, of ze zeggen: dat roestige ijzer hoef ik niet in mijn tuin.' Hoe dan ook: de populariteit groeit, zeker nu cortenstaal ook in de openbare ruimte veel wordt gebruikt.



Rob Mocking



Wilbert Vrogten

Vrogten ziet die trend ook bij klanten. 'Vaak zeggen ze meteen: doe maar cortenstaal. Dat past beter in de tuin, het gaat mooi op in de omgeving. Natuurlijk is verzinkt ook mogelijk, maar de voorkeur ligt meestal bij corten.'

Arbeidsvriendelijk en snel te plaatsen

Een belangrijk pluspunt: het systeem is eenvoudig te installeren. 'Onze jongens zijn nooit vies van iets nieuws', zegt Mocking. 'Met de hulpstukken en bevestigingsmaterialen kom je een heel eind. En als ze iets niet weten, kijken ze een filmpje op YouTube. Zo hebben ze het snel onder de knie.' Vrogten wijst op de economische logica. 'Het materiaal is duurder, maar arbeid is tegenwoordig de grootste kostenpost. Die win je terug. Dat zeggen we ook tegen klanten: je betaalt iets meer voor het product, maar krijgt er kwaliteit en arbeidsgemak voor terug.'

Breed toepasbaar in tuinprojecten

Bij Mocking draait het vooral om organische vormen en verhoogde plantvakken. 'Het is modieus, modern en ook nog eens praktisch. Zeker voor oudere klanten is het prettig dat een border 50 centimeter hoger ligt. Dat scheelt bukken en maakt tuinieren leuker.' Luijendijk gebruikt Straightcurve vooral voor strakke borderlijnen en randafwerkingen. 'De hoofdmoot bestaat bij ons uit de overgang tussen halfverharding en beplanting. Maar we maken ook verhoogde bakken, recent nog op 40

centimeter hoogte. Je zet ze neer en ze staan meteen strak.'

Klantreacties: 'Voldoet aan verwachtingen'

Beide hoveniers krijgen enthousiaste reacties. 'Het is een kwestie van smaak, maar wie voor cortenstaal kiest, is meestal zeer tevreden', zegt Mocking. 'Vooral verhoogde plantvakken vallen in de smaak; die zijn mooi en handig tegelijk.' Ook Vrogten krijgt positieve feedback. 'We laten altijd vooraf zien wat we gebruiken. Tot nu toe heeft nog geen enkele klant spijt gehad. Een opdrachtgever van een groter project zei achteraf: het is precies geworden zoals jullie het geschetst hebben; het voldoet aan alle verwachtingen.'

Duurzaam, onderhoudsarm en toekomstgericht

Cortenstaal heeft niet alleen uitstraling, maar is ook duurzaam. 'Hout vergaat, cortenstaal blijft', zegt Mocking. 'Ik denk dat het een blijver is. Je ziet het ook steeds meer in straatmeubilair en kunstobjecten.' Vrogten vult aan: 'Het roesten stopt, het blijft liggen en is onderhoudsarm. En als je later wilt uitbreiden, kun je er makkelijk een stuk bij zetten. We hebben het nog nooit hoeven vervangen; dat zegt veel.'

Korte lijnen met Eden BV

Zowel Mocking als Luijendijk werkt al jaren samen met Eden BV, de importeur van Straightcurve. 'Dat is ook een familiebedrijf; dat

merk je aan de manier van zakendoen', zegt Mocking. 'Je hebt te maken met mensen uit het vak.' Vrogten is net zo positief. 'De lijnen zijn kort. Eén telefoontje en je hebt antwoord. Ze denken mee, geven advies en helpen ons als er iets moet worden opgelost. Dat maakt het product nog sterker.'

Vaste waarde in het ontwerp

Voor beide hoveniers is Straightcurve inmiddels een vast onderdeel van hun werk. Het biedt ontwerpvrijheid, arbeidsvoordeel en een strakke, duurzame uitstraling. Klanten reageren positief en de aanlegploegen werken er graag mee. 'Het is veelzijdig en biedt altijd een passende oplossing', zegt Vrogten. Mocking vat het samen met een knipoog: 'Het is modieus én praktisch – en daarmee een blijver.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!