

De Stelling: Is de kennis van de gemiddelde Nederlandse hovenier breed genoeg om klanten optimaal te informereren en inspireren?

Een hovenier is eigenlijk een soort gids, met een routekaart naar een mooie, duurzame, groene tuin. Ze moeten kennis hebben van vaste planten, bomen, vijvers, overkappingen, sierbestrating, water, bodem en meer. **Veel meer.**

Auteur: Willemijn van Iersel

Maar hebben Nederlandse hoveniers hun kennisniveau wel op peil? Is het breed genoeg om de klant te informeren en te inspireren om te komen tot een mooie, duurzame, groene tuin? Wij vragen het enkele hoveniers voor onze rubriek De Stelling.



COCK DIEMEL
Diemel Groenvoorzieningen

‘Een kleine groep hoveniers aan de bovenkant van de markt heeft een brede kennis’

Verskillende soorten hoveniers

‘Voor zover ik kan beoordelen, is er een relatief kleine groep hoveniers die aan de bovenkant van de markt opereert en een brede kennis heeft van beplanting, bodem, materiaalgebruik en innovaties op ons vakgebied. Dan is er nog een groep hoveniers aan de bovenkant van de markt die vooral bouwkundige kennis heeft, maar geen verstand van beplanting buiten het tuincentrumassortiment. Vervolgens is er een grote groep stratenmakende hoveniers, die voor relatief weinig geld een tuin dichtstraten of vlonders met wat bakken van stapelblokken en een schutting. En ten slotte heb je nog een grote groep tuinmannen die niets anders doen dan heesters en hagen scheren en bladruimen.’

Geen verschil

‘Het jammere is dat een klant het verschil niet altijd herkent. Het hangt er ook helemaal van af wat je van een hovenier verwacht. Ik vind wel dat de kennis van groen, bodem en toegepaste beplantingsleer schraal is. Vooral bij de laatste drie groepen die ik noem, zou je je moeten afvragen of dit wel hoveniers zijn of dat ze zich alleen zo noemen.’


BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



**THIJS MAGIELSE**

Thijs Magielse Tuinen, bestuurder Koninklijke VHG

**EDWIN VAN DER AAR**

van der Aar Tuinen

‘Als het gaat om specialistische vraagstukken dan zullen we als sector de aankomende jaren nadrukkelijker de aandacht moeten geven aan scholing en het bijblijven van ontwikkelingen’

Kijken naar de toekomst

‘Als ik deze stelling zie, denk ik aan twee dingen. Eén is de toenemende interesse in klimaatbestendige en natuurinclusieve tuinen. Als je hierin actief wilt zijn als hovenier, moet je echt andere kennis in huis halen: de nieuwste en innovatiefste kennis op het gebied van materialen, toepassingen en planten. Anderzijds heb je in de trend van natuurlijke klimaat adaptieve tuinen ook steeds meer specialistische kennis nodig als professional. Denk bijvoorbeeld aan dak- en gevelgroen, waterberging of specifieke plantenkennis. Dit zijn andere kennisfacetten in ons vak. Ons vakgebied blijft zich ontwikkelen in de breedte, dus ik denk dat we in de toekomst nog meer specialisaties krijgen.’

Toekomst

‘Als ondernemer moet je wat mij betreft altijd kijken naar de toekomst. Wat wordt er van je gevraagd, wat heb je daarbij nodig en hoe organiseer je dat? Op basis daarvan zou je de scholingsbehoefte van je bedrijf moeten bepalen. De vraag hierbij is of je alles binnen je eigen bedrijf wil organiseren of dat je beroep doet op specialistische kennis van andere bedrijven. Terugkomend op de stelling zou je kunnen stellen dat op het gebied van advies, aanleg en onderhoud de Nederlandse hovenier over voldoende kennis beschikt. Maar als het gaat om specialistische vraagstukken dan zullen we als sector de aankomende jaren nadrukkelijker de aandacht moeten geven aan scholing en het bijblijven van ontwikkelingen. Doe hierbij ook vooral een beroep op brancheorganisatie Koninklijke VHG en de bijbehorende brancheopleidingen.’

‘Klanten inspireren tot groen is wel ons doel; het lastige is als die klanten onder groen kunstgras verstaan’

Soort klussenbedrijf

‘Mijn antwoord op de stelling: een aantal hoveniersbedrijven wel, maar een hoop ook niet. Hier in de omgeving Haarlem zie je veel eenpitters met een soort klussenbedrijf. Een schutting zetten of een terrasje maken lukt wel, maar van planten of bodem weten ze niets. Ze beginnen voor zichzelf, zonder vakbekwaamheidsdiploma's. Zelf zijn wij echt een allround hoveniersbedrijf dat klanten wil adviseren en inspireren tot die groene tuin. We zijn lid van Koninklijke VHG en TuinKeur en lezen vakblad De Hovenier om onze kennis op peil te houden. Tegelijkertijd hebben wij zes fte en drie zelfstandigen rondlopen van wie, afgezien van mijzelf en een zelfstandige, bijna niemand vakbekwaam is. Ik leid mijn mensen op in de praktijk en bied daarbij aanvullende cursussen aan. Ook stimuleer ik ze bijvoorbeeld om te werken met de VHG-plantenkennisapp. Dat leg ik mijn klanten vervolgens ook uit, dat ik geen vakbekwame hoveniers in dienst heb, maar dat ze het wél willen worden. Het leuke is dat je klanten hiermee soms aansteekt; dan downloaden ze zelf ook een plantenapp.’

Inspireren

‘Klanten inspireren tot groen is altijd ons doel, maar het is lastig als die klanten onder groen kunstgras verstaan. Maar ik weiger geen klussen en ga ook geen eindeloze discussies aan over het belang van groen. De klant blijft bij mij koning. En tot slot moet je als hoveniersbedrijf ook weten wat je níet kunt. Voor specialistisch werk moet je gewoon een timmerman of elektricien inhuren.’