



‘Duurzaam werken begint met logisch nadenken, niet met nieuwe spullen kopen’

Hovenier in het Vizier: André Vorstenbosch Hoveniers uit Schijndel

Dertig jaar ondernemer in het groen en nog altijd even gedreven: André Vorstenbosch uit Schijndel weet als geen ander hoe je als hovenier mee verandert met de tijd. Toen de crisis zijn bedrijf raakte, gooide hij het roer om – met meer flexibiliteit, samenwerking en een scherp oog voor duurzaamheid. Hij hergebruikt planten, werkt alleen aan écht groene tuinen en deelt zijn kennis met de nieuwe generatie. Zijn aanpak laat zien hoe je als vakman toekomstbestendig blijft, zonder je liefde voor het hoveniersvak te verliezen.

Auteur: Frank van de Ven



‘Veel hoveniers blijven binnen hun eigen winkeltje, maar samenwerken biedt juist kansen om elkaar te versterken’

Flexibele bedrijfsvoering

Zijn bedrijf groeide gestaag, maar de kredietcrisis in 2010 zorgde voor een uitdagende periode. Klanten bezuinigden op onderhoud en Vorstenbosch moest zijn bedrijfsvoering aanpassen. ‘Dat was een lastige tijd, maar ik heb er veel van geleerd.’ Sindsdien werkt hij met een flexibele structuur: het meeste werk doet hij zelf, maar bij grotere projecten of wanneer specifieke kennis nodig is – bijvoorbeeld van een stratenmaker of grondwerker – schakelt hij zelfstandige vakmensen in. ‘Zo kunnen we de kwaliteit waarborgen en op een efficiënte manier werken. Die flexibiliteit heeft me sterker gemaakt als ondernemer.’

Zoon

De toekomst van het vak leeft voort in de familie: zoon Niek volgt de opleiding Tuin- en Landschapsinrichting aan Hogeschool Van Hall Larenstein en heeft zijn eigen onderneming, Studio Nivo. ‘Ik zie veel van mezelf in hem. Niek is creatief, gedreven en denkt na over het grotere plaatje,’ zegt Vorstenbosch. Niek is niet in dienst bij het bedrijf, maar denkt en kijkt regelmatig mee vanuit zijn eigen praktijk. ‘We hebben nog niet officieel samengewerkt, maar zien in de toekomst zeker mogelijkheden. Mijn vaders uitvoeringskennis en mijn ontwerpachtergrond kunnen elkaar goed aanvullen,’ zegt Niek.

Duurzaam én zakelijk

Duurzaamheid is geen bijzaak, maar een kernwaarde in het bedrijf, stelt de oprichter. ‘Ik hergebruik zowel dode materialen als levende materialen. Waarom een gezonde heester weggooien als je hem kunt verplaatsen? Het doet me pijn als collega’s een tuin compleet leegtrekken met een kraan om vervolgens alles nieuw aan te planten. Dat is verspilling.’ Ook in de keuze van opdrachten is Vorstenbosch selectief: ‘Voor aanlegprojecten nemen we alleen tuinen aan die voor minstens zeventig procent

groen mogen zijn. Zo dragen we bij aan een toekomstbestendige leefomgeving. Dat is mijn missie.’

Onderscheidend vermogen

In een steeds drukker markt wil Vorstenbosch zich onderscheiden door vakkennis, kwaliteit en een duidelijke visie: ‘Wij geven al 32 jaar 100% groeigarantie. Het kennisniveau in de hoveniersbranche verschaalt. Sommige stratenmakers noemen zich hovenier en andersom. Dat gaat ten koste van de kwaliteit. Echte planten kennis ontbreekt soms.’

Positie in de markt

Al vanaf de start richtte Vorstenbosch zich vooral op particuliere klanten: ‘Tachtig procent van mijn klanten zijn particulieren. Daarnaast werk ik al jaren voor scholen en bedrijven in de regio. Tijdens de crisis is dat iets uitgebreid, maar de verhouding van zo’n tachtig-twintig procent is eigenlijk altijd hetzelfde gebleven.’ Zo verzorgde hij onder meer groene schoolpleinen voor scholen in Schijndel en omgeving. ‘Die trouw van klanten is waardevol. Sommigen bedienen we al meer dan vijftig jaar.’

Ondernemen = samenwerken

Opvallend is de visie van Vorstenbosch op samenwerking. Waar veel ondernemers in de branche vooral zelfstandig opereren, zoekt hij juist contact: ‘Ik zie collega-hoveniers niet als concurrenten. Soms heb je gewoon extra handen nodig, of iemand die dezelfde kennis heeft als jij. Dan is samenwerken de beste oplossing. Zo kun je samen grotere of complexere projecten aanpakken.’ Hij benadrukt dat het niet gaat om het delen van gereedschap of materiaal: ‘We hebben zelf alles in huis. Het gaat om vertrouwen en vakmanschap. Veel hoveniers blijven binnen hun eigen winkeltje, maar samenwerken biedt juist kansen om elkaar te versterken.’

Sinds 1993 runt André Vorstenbosch (59) zijn hoveniersbedrijf in Schijndel. Hij is trots op zijn vak en draagt dat graag uit – inmiddels denkt zijn zoon Niek (22) regelmatig mee. In de regio is dit hoveniersbedrijf een gevestigde naam, met een duidelijke visie op ondernemen, duurzaamheid en samenwerking. ‘Er zijn veel hoveniers, maar weinig die het vak al ruim dertig jaar met passie uitoefenen.’ Vorstenbosch wist als kind al dat hij buiten wilde werken. Wat begon met plantjes kweken, leidde uiteindelijk tot een opleiding aan de L.A.S. en later aan de M.L.T.S. in Breda – in een tijd waarin tuinontwerpen nog met raster en inkt werden gemaakt. ‘Toen ik afstudeerde, waren er weinig banen in het groen. Uiteindelijk ben ik in 1993 voor mezelf begonnen. Dat wilde ik al lang, en ik heb er nooit spijt van gehad.’

Zakelijk netwerken

Hoewel hij ooit lang lid was van Koninklijke VHG, besloot hij zijn lidmaatschap op te zeggen toen de inkomsten terugliepen. 'Ik heb er veel aan gehad: kennis, netwerk, inspiratie. Maar als ondernemer moet je keuzes maken. Je kunt niet alles blijven doen.'

Nieuwe generatie, nieuwe aanpak

Zoon Niek kiest zijn eigen pad binnen het vak. Hij wil niet het bedrijf overnemen, maar met Studio Nivo een eigen ontwerppraktijk opbouwen: 'Ik ben vooral geïnteresseerd in de creatieve en theoretische kant. Mijn hoveniersachtergrond helpt me enorm: ik weet wat technisch mogelijk is en welke planten waar passen. Dat maakt mijn ontwerpen praktisch uitvoerbaar.' Met medestudenten werkt hij aan innovatieve vergroening: 'In Amsterdam zoeken we via de minor ondernemerschap naar een manier om op een betaalbare wijze tuinen te vergroenen. Veel mensen kiezen voor tegels vanwege gebrek aan kennis. Tegelijkertijd maken ze zich zorgen over het klimaat. Dat is tegenstrijdig. Daar liggen kansen voor ons als ontwerpers en uitvoerders.'



'Ondernemen gaat over omgaan met verandering, je koers durven aanpassen, duurzaam denken én samenwerken'

Praktische bewustwording

Voor zowel vader als zoon is het creëren van bewustwording een belangrijk onderdeel van het vak. 'Mensen komen met plaatjes van Pinterest en denken dat dat zo in hun tuin kan. Maar niet alles is haalbaar, qua klimaat of budget. Het is onze taak om uit te leggen wat realistisch is en wat niet,' zegt de bedrijfseigenaar. Hij merkt dat veel klanten vooral informatie halen van internet. 'Een mooie sfeerfoto is leuk, maar niet altijd praktisch uitvoerbaar. Onze rol is om advies te geven dat werkt op de lange termijn.'



Leren van elkaar

De kennisuitwisseling werkt in twee richtingen. 'Als mijn zoon iets nieuws leert op school, deelt hij dat direct met mij. Bijvoorbeeld over plantennamen die zijn veranderd of innovaties die besproken worden. Zo blijf ik als ondernemer ook bij.' Vorstenbosch stelt dat ondernemen in het groen verder gaat dan het plaatsen van planten en stenen. Het gaat over omgaan met verandering, je koers durven aanpassen, duurzaam denken én samenwerken: 'Ik heb het zwaar gehad, maar sta er nu sterker dan ooit. Omdat ik keuzes heb durven maken. En omdat ik blijf geloven in het vak en de waarde ervan.'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!