

VHG-bestuurders bliken terug en vooruit

2011, het jaar van de prijsdalingen. 2012, het jaar van de 'eigen kracht'.

Het zijn roerige tijden, voor de hovenierssector, maar ook voor de vereniging en haar leden. Met het jaar 2011 achter ons staan we op de deurmat van 2012. Een goed moment om de bestuurders van de vereniging aan het woord te laten. Waar lagen zij in 2011 wakker van? Wat is bereikt? Hoe zien zij de toekomst van VHG en de kansen voor de branche? Hebben zij adviezen voor hun collega's? Onafhankelijk van elkaar hebben de voorzitters deze vragen beantwoord, en wat blijkt: ze zijn eensluidend over het prijsniveau in de branche en de weg uit deze prijsmalaise. Ze zijn eensluidend over de kansen die er liggen, en ze zijn eensluidend over de noodzaak van een sterke brancheorganisatie. En wakker liggen over bedrijf, branche of VHG? Dat doen ze principieel niet.

Door Nancy van der Vin

Jaaroverzicht 2011

VHG heeft onlangs het jaaroverzicht 2011 ontwikkeld. In dit jaaroverzicht leest u een korte samenvatting van aantal activiteiten zoals VHG deze heeft uitgevoerd in 2011. Onderverdeeld naar de vier klaverbladen van VHG: Belangenbehartiging, Kennisbron, Branchekwaliteit en Ontmoetingsplatform. De activiteiten zijn mogelijk gemaakt door en met de inzet van de leden van VHG. Productschap Tuinbouw, Colland en Agentschap NL hebben verschillende projecten financieel mogelijk gemaakt.

VHG-leden treffen dit jaaroverzicht bijgesloten bij dit VHG Magazine. Andere belangstellenden kunnen het overzicht opvragen via info@vhg.org.



Arnoud de Romph

– vakgroep *Interieurbeplanters*

'Als het water tot aan je lippen komt, moet je nooit door de knieën gaan'

Waar lag je wakker van in 2011?

'Eigenlijk lig ik nergens wakker van, slapen doe ik goed! Een punt van aandacht is het aanbestedingsbeleid en hoe we daar als branche mee omgaan. Opdrachtgevers letten alleen op prijs en als opdrachtnemers marchanderen we. We sturen te vaak op resultaat en rendement maar te weinig op kwaliteit. Het gevolg is dat we onszelf in een prijzenslag hebben gestort. De verantwoordelijkheid daarvoor is gedeeld; tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Je eigen gedrag kan je beter beïnvloeden dan dat van een ander dus moeten we eerst naar onszelf kijken. We moeten onszelf serieus nemen, we laten de prijs te snel en te makkelijk zakken. Ik realiseer mij goed dat het voor sommige bedrijven een moeilijke tijd is. Een vriend van mij zegt altijd: "Als het water tot aan je lippen staat is er één ding dat je nooit moet doen en dat is door de knieën gaan." Maar dat doen we wel. Echt, we moeten iets beters verzinnen!'

Wat is bereikt?

'Binnen de vakgroep is er niet één grote mijlpaal. Maar er is

heel veel georganiseerd, er zijn veel kleine zaken die ons bewustzijn hebben versterkt. Wij hebben een bijdrage geleverd aan de Groene Poort en aan een studiereis, georganiseerd door Bouwen met Groen en Glas. We hebben twee ledenbijeenkomsten belegd: een workshop over de mogelijkheden van social media in onze bedrijfsvoering en een presentatie over de meerwaarde van begroende gebouwen door Mark Otterlee uit Delft. Er zijn twee nieuwe leden bijgekomen. Via de EILO wordt de samenwerking met Europese vakbroeders versterkt. Samengevat hebben we binnenbeplanting in de spotlight gezet, van elkaar geleerd, kennis gedeeld, geïnspireerd en business gegenereerd. We zijn losse schakels aan elkaar aan het zetten.'

Waar liggen de kansen voor de branche in 2012?

'Nieuwbouw is beperkt maar vaak wel onderscheidend en er wordt genoeg verbouwd. Dat biedt kansen. We moeten ervoor zorgen dat binnenbeplanting een logisch onderdeel is van de nieuwbouw en dat de bestaande kantoren goed en beter worden, met eigentijdse producten en diensten. Zodat mensen zien en ervaren dat groen meerwaarde heeft. Binnenbeplanting is meer dan die plant in zijn pot op de kast. Het gaat om het verhaal: met groen verbeter je het werkklimaat, verlopen creatieve processen beter, worden mensen minder snel ziek. Dit moet VHG op macroniveau communiceren en als bedrijven moeten we dit geluid aan de praktische kant aanvullen. We zijn als branche innovatief. Er liggen kansen bij binnentuinen, grote kantoren met patio's, herbestemming en het functioneel krijgen van groen. In groter kader werken we aan een leefbaarder en duurzamer Nederland. Ook zie ik een kans in de strategische samenwerking met collega's en met andere disciplines. Wij zijn nu nog vaak bezig stukken koek van elkaar af te pakken maar we moeten onze energie besteden aan het groter en beter maken van de koek. Dat is toch ook veel leuker dan het afpakken van een stuk koek? Maar het vraagt natuurlijk wel meer creativiteit!'

Hoe zie je de toekomst voor VHG?

De rol van VHG blijft: de leden ondersteunen en de buitenwereld laten zien dat onze branche een meerwaarde heeft. Die meerwaarde moeten we structureel onder de pet brengen bij opdrachtgevers. Daarom vind ik het jammer dat het Productschap Tuinbouw onder vuur ligt. Het Productschap had de middelen om aan onderzoek en promotie te doen. Maar ik snap wel dat het anders moet anno 2012. Door het wegvallen van Productschap wordt VHG nog belangrijker. We moeten de relevantie van onze club aantonen voor de leden, we moeten op de trommel slaan, doorgaan met de EU-lobby, persbijeenkomsten organiseren. PR en communicatie zijn belangrijke strategieën.'

Wat raad je collega's aan in 2012?

Twee zaken. Bezoek de website 'groeningebouwen.nl'. Deze wordt in maart gelanceerd. De site bevat waardevolle informatie, onder andere over verschillende verticale groensystemen, en is een hulpmiddel voor een adviserend verkoopgesprek. En werk vanuit het besef dat we samen streven naar een duurzamer Nederland. Daar zijn wij stakeholder van. Wat wij doen is het toevoegen van waarde, het creëren van duurzaamheid.



Hans van Gooten

– vakgroep *Dak- en gevelbegroeners*

'Goed op de portemonnee letten en uitgaan van eigen kracht'

In mijn ogen is een 'groene' auto niet groen maar minder grijs. Onze branche daarentegen heeft de duurzaamheid echt in haar handen!'

Waar lag je wakker van in 2011?

'Ik lig niet zo heel gauw wakker maar een van de grootste zorgen uit 2011 blijft bestaan in 2012. Dat is de kredietwaardigheid van opdrachtgevers. Deze is enorm afgenomen. Wat je ziet, zeker bij aan de bouw gerelateerde bedrijven, is dat betalingstermijnen langer worden, en dat er meer bedrijven failliet gaan. Voor een bedrijf als het onze (red: Mostert De Winter BV), dat het onder andere moet hebben van de business-to-business-markt, is dat zeker een aandachtspunt.'

Waar liggen de kansen voor de branche in 2012?

'De kans ligt bij uitgaan van je eigen kracht met een goed product op een normaal prijsniveau. Het op peil houden van die prijs lukt, als je dat zelf wilt. Dan moet je maar een keer "nee" zeggen. Dat vind ik ook veel sterker dan steeds die prijs te verlagen want dat is niet vol te houden. Dan kan je beter je organisatie aanpassen aan de veranderde markt, door in te krimpen. Je kunt dan met minder omzet meer verdienen. Verder zie ik in 2012 kansen op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid en innovatie. Een trend is dat het gebruik van het dak steeds belangrijker zal worden. Denk aan de functionaliteit van het groen, waterberging, en ontwikkelingen zoals cityfarming. Daarop wordt volop geïnoveerd door sector. Overigens is het wel van belang de risico's van innovaties te bespreken met opdrachtgever. Wij hebben ons gevelsysteem bewust eerst helemaal uit ontwikkeld, om problemen te voorkomen.'

Wat is bereikt?

'De aandacht voor en populariteit van groen, zijn toegenomen. Dat merk je aan het type projecten dat op markt komt. Opdrachtgevers versoberen maar strepen groen niet zomaar uit de bestekken. Dat is echt veranderd ten opzichte van vroeger. Als je kijkt naar uitgaven, zijn de budgetten teruggeschroefd maar het groene dak wegbezuinigen, dat gebeurt niet zo maar. Dat is positief. Toch is het prijsniveau zorgelijk. Het zakt steeds verder en dat is kwalijk. We moeten uit blijven gaan van onze eigen kracht en niet op prijs concurreren. Er ontstaan problemen door, er worden soms toepassingen gebruikt die eigenlijk niet kunnen. Dat gaat als een boemerang terugslaan op de bedrijven.'

Hoe zie je de toekomst voor VHG?

'VHG blijft de goede brancheorganisatie voor ons allen. Gezien de marktomstandigheden zijn kerntaken van VHG geëvalueerd. Ik ben het eens met de keuzes die zijn gemaakt maar voor hoveniers zijn de gemaakte keuzes heel vervelend. Professionalisering van de sector via de regioconsulenten, is heel goed geweest. Maar waar liggen de belangen? Bij het lobbywerk, bij de impact groen tussen de oren krijgen bij politici. Daar hebben we als branche meer aan. VHG moet de paraplu blijven voor alle soorten groenbedrijven. Als we als sector willen overleven hebben we een gemeenschappelijk orgaan nodig, anders kan je geen enkele vuist maken. Het heeft allemaal met omvang, met schaalgroottes te maken. De problematiek van de verschillende lidbedrijven is in grote lijnen dezelfde, er zijn meer overeenkomsten dan verschillen.'



Remco Valk

– vakgroep Boomverzorgers

'We doen het elkaar aan als bedrijven'

Wat raad je de collega's aan?

'Daar kan ik een eenvoudig antwoord op geven: goed op de portemonnee letten en uitgaan van eigen kracht. Dat is mijn devies voor 2012 in ieder geval!'

Waar lag je wakker van in 2011?

'Das een goeie! Een van mijn eigenschappen is dat ik niet zo snel wakker lig, als ik in bed stap, slaap ik. Dat is wel de manier om het vol te houden in mijn werk. Maar als ik het minder letterlijk opvat: het traject BBL/European Tree Worker vroeg veel aandacht in 2011. We zijn verplichtingen aangegaan voor 3 jaar subsidie om een BBL-opleiding boomverzorging te ontwikkelen. Maar na een jaar was er te weinig resultaat geboekt. Toch is het gelukt door een andere projectleider te benoemen, de ontwikkeling van de opleiding staat weer op de rit. Maar ik heb ook een andere pet, die van Van Helvoirt Groenprojecten. Met die pet op heb ik zorgen over de marktontwikkelingen en het dalende prijsniveau. Hoe kun je je met specialistische werkzaamheden zoals boomverzorging, toch nog profileren? Ik zie daar een paar sporen. De belangrijkste is dat we opdrachtgevers overtuigen van het belang gelijkwaardige bedrijven uit te nodigen, en van behoud van kwaliteit door het juiste toezicht. Er is weinig deskundigheid op bomengebied bij opdrachtgevers. Daardoor schiet het toezicht tekort en krijgen ze niet altijd de kwaliteit die ze nodig hebben. Zo ontstaat er voor de gespecialiseerde boomverzorgers ongelijke concurrentie want als de kwaliteit niet beoordeeld kan worden, gaat men voor de laagste prijs. Veiligheid is daar het kind van de rekening van: het prijsniveau daalt, de productiedruk neemt toe, en de veiligheid neemt af. Maar we doen het elkaar aan als bedrijven. Ik hoor vaak genoeg van ambtenaren dat ze buitengewoon ongelukkig zijn met de prijsontwikkelingen in de markt. Zij willen gewoon een goede aannemer, met verstand van zaken die gaat voor kwaliteit.'

Wat is bereikt in 2011?

'Er is best veel bereikt. De opleiding BBL/ETW wordt ontwikkeld. We zijn intensiever gaan samenwerken met de Kring Praktiserende Boomverzorgers (KPB) en de Boominfodag. Dat is belangrijk want er is teveel versnippering in de bomenbranche. We moeten meer en vaker gezamenlijke optrekken. Verder is er een goede aanzet voor het ontwikkelen van een minor boomverzorging op Larenstein. Ik verwacht dat deze in september van dit jaar in de markt wordt gezet. Maatschappelijk gezien is groen goed op de kaart gekomen dit jaar. De waarde van groen is geland. Dat merk ik doordat groen qua bezuinigingen – relatief – wordt ontzien door gemeenten. Dat geldt in nog sterkere mate voor bomen. Er wordt vrijwel niet bezuinigd op boombeheer en er blijft geld voor groeiplaatsconstructies voor bomen in stedelijk milieu. Daarin vinden dan ook de belangrijkste innovaties plaats.'

Hoe zie je de toekomst voor VHG?

'Die blijft! Hoe dan ook hebben we als sector een branchevereniging nodig. Je hebt een aantal gezamenlijke thema's zoals promotie, onderwijs en de cao, waar je collectief de vruchten van plukt. We moeten de vereniging runnen als een familiebedrijf, gericht op continuïteit op de hele lange termijn. We zijn niet gebaat bij de huidige onrust maar een crisis biedt

ook kansen. Met afnemende inkomsten moet je je organisatie tijdig aanpassen. Weerstand tegen die aanpassingen, zoals die nu leeft onder de hoveniers, is een natuurlijk proces. De organisatieaanpassingen, zoals het schrappen van de functie van regioconsulent, leven niet bij de boomverzorgende bedrijven want die worden minder geraakt. En ook de grotere bedrijven hebben geen toegevoegde waarde van de regioconsulenten, die zijn er vooral voor de hoveniers. Maar bij een ander besluit was er een andere groep met weerstand geweest en de kaasschaafmethode voor bezuinigingen is geen alternatief.'

Waar liggen de kansen voor de branche?

'Er blijven kansen op het gebied van groeiplaatsinrichting en preventie en bestrijding van ziekten en plagen. Verder moeten we traditionele paden verlaten en op andere manieren werken. Dan denk ik aan andere samenwerkingsvormen. De boomverzorgers, de groenbranche, we zijn van huis uit op onszelf gericht. Maar juist de verbindingen bieden kansen, met "rood" bijvoorbeeld. Het klinkt misschien wat vaag maar we moeten openstaan voor een bredere, grotere wereld. Binnen de bomenbranche biedt de onderlinge samenwerking ook kansen. Denk aan franchiseformules zoals Piusfloris. Een ander voorbeeld: als Van Helvoirt Groenprojecten werken we samen met BSI om samen het eerste C2C bomenzand in Nederland te vermarkten. Individueel zelf iets nieuws te ontwikkelen, is vaak te kostbaar. Samen kun je het wel.'



Rinus van der Meer

– vakgroep groenvoorzieners

'Als het goed gaat met het bedrijfsleven goed, gaat het goed met VHG'

Wat raad je de collega's aan voor 2012?

'Tja, wat zal ik daar van maken? Positief blijven denken. Denken in kansen, niet in bedreigingen. Blijven ondernemen met

creativiteit en lef. Ophouden met prijzenslag en gaan voor kwaliteit, veiligheid en innovatie. En bovenal: lid blijven van VHG! Collectiviteit is noodzakelijk voor de zo broodnodige lobby en belangenbehartiging!'

Waar lag je in 2011 wakker van?

'Wakker liggen doe ik niet snel maar ik heb me wel zorgen gemaakt. Door de economische crisis krijgen onze bedrijven te maken met bezuinigingen van gemeenten. Groenonderhoud wordt vastgelegd in langlopende contracten. Het aflopen van deze contracten biedt de opdrachtgevers kansen om te bezuinigen. Dit betekent veelal minder werk. Hierdoor ontstaat er zware druk op het prijsniveau in de markt. We hebben het als ondernemers moeilijker. Dat heeft ook gevolgen voor VHG. Gezien de relatie tussen de omzet van de bedrijven en de contributie-inkomsten van VHG staan ook de inkomsten van VHG onder druk. Als het goed gaat met het bedrijfsleven, gaat het goed met VHG maar het omgekeerde geldt ook.'

Wat is bereikt in 2011?

'De sector bloeit, ondanks de economische tegenwind. De waarde van groen staat op de kaart, mede dankzij de inzet van VHG. Groen is niet meer het eerste waarop bezuinigd wordt, het is meer tot de eerste levensbehoeften gaan behoren. De markt is wel anders natuurlijk. De bestekken zijn soberder dan voorheen maar men stelt nog steeds prijs op groen en goed onderhoud. Als er 2% krimp is in de markt, blijft er nog altijd 98% over dus ik blijf positief. Het komt goed maar we moeten wel harder en slimmer werken.'

Hoe zie je de toekomst van VHG?

'VHG moet zich aanpassen aan de omstandigheden. Als het geld schaarser wordt, zoals nu door afnemende contributie-inkomsten en het wegvallen van de subsidiegelden van PT, zul je de werkwijze aan moeten passen. VHG moet actiever worden, dat geldt voor iedereen. We kunnen ook slimmer werken. Door schaalvergroting en samenwerking kunnen we de kosten per lid drukken. Door functies op het landelijk bureau te integreren, en door harder te werken. Dat moeten we in de bedrijven ook. Overigens ben ik positief over het functioneren van VHG in 2011.'

Zie je kansen voor de sector in 2012?

'We kunnen oogsten van het beleid dat we tot nog toe hebben gevoerd. De waarde van groen wordt erkend en gewaardeerd. We hebben vaker economische neergang meegemaakt en daar zijn we altijd weer doorheen gekomen, door innovaties, door hard te werken, door te blijven investeren in medewerkers en klanten. Een grote kans vind ik het maatschappelijk verantwoord ondernemen. De groenbedrijven kunnen werkplekken bieden aan mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt. Het mes snijdt daarmee aan twee kanten: we bieden mensen werk en een kans zich verder te ontplooiën. Tegelijkertijd kunnen we de kosten in de bedrijven in de hand houden. De groenvoorzieners zijn hier al ver mee gevorderd, dat is echt iets unieks.'

Heb je adviezen of tips voor de collega's voor 2012?

'Adviezen? Tja, wie ben ik? Onze vakgroep bestaat uit hele professionele bedrijven die goed weten wat ze te doen staat.



Connie Ettema
– vakgroep Hoveniers
“Gelukkig kunnen we verder”

Maar ik zou zeggen: hard werken, lean en mean organiseren en soberheid in kosten zonder in te leveren op kwaliteit. Sturen op rendement is en blijft heel belangrijk. Als we als sector de handen uit de mouwen steken komt het met de toekomst van onze bedrijven gewoon goed. We hebben altijd de schouders eronder gezet, en we zijn ook altijd weer op onze pootjes terecht gekomen.’

Waar lag je wakker van in 2011?

“Van twee zaken. Als eerste de ontwikkelingen in omzet en rendement bij bedrijven. Bij de helpdesk komen verhalen binnen die slechte verwachtingen te zien geven. Een omzetsdaling van meer dan 10% is geen uitzondering! Uiteraard geldt dat gelukkig niet voor iedereen, persoonlijk ken ik vooral bedrijven die goed draaien. Laten we hopen dat de uiteindelijke cijfers meevallen, ook al omdat 2011 een heel goed werkbaar einde heeft laten zien. Het tweede punt waarover ik me echt zorgen maak betreft de de recente bezuinigingsmaatregelen en de daardoor ontstane ophef binnen de VHG. Helaas is het weer zo dat de aandacht van bestuurders zich moet richten op interne besluitvorming en miscommunicatie. Er is nu een extra ledenraadsvergadering voor nodig geweest om zaken opnieuw uit te leggen en duidelijk te krijgen dat de structuur onvoldoende goed werkt voor de vakgroep hoveniers. Er is de afgelopen jaren verzuimd om te evalueren en bij te sturen, zodat de kinderziekten uit de vereniging gaan. Gelukkig kunnen we nu wel verder. In de ledenraad van maart zullen denk ik hele concrete voorstellen voor aanpassingen gedaan worden, waarmee we ook beter de toekomst tegemoet kunnen gaan. Daarnaast is er hard gewerkt aan een andere invulling van de helpdesk op het Landelijk Bureau en hoeven we er niet slechter van te worden.

Gelukkig maar, want deze energie kan veel beter aan inhoudelijke zaken besteed worden!”

Wat is bereikt in 2011?

“De dagelijkse gang van zaken heeft goed gevolg gekregen in 2011. In opdracht van de vakgroep hoveniers zijn diverse projecten uitgevoerd en de platforms draaien goed. Zo is de samenwerking tussen hoveniers en ontwerpers nadrukkelijk gestimuleerd door middel van bijeenkomsten met prominente sprekers als Reinier Smits, Hans Veldhoen en Pieter Buijs. Het platform ZorgSaam heeft een wervende lancering gehad door op een congres het tweede stappenplan uit te reiken aan Bernard Wientjes (red: voorzitter VNO-NCW). Daarnaast zijn door de vakgroep hoveniers bijeenkomsten georganiseerd met medewerking van de vakgroep Dak- en Gevel om de samenwerking te verkennen. De cursussen van het professionele-ringsprogramma zijn overgedragen aan een externe partij en er is een manual voor ‘De Levende Tuin’ uitgekomen. Daar is goed op gereageerd en in het vervolg daarop wordt er nu ook op Appeltern een levende tuin aangelegd. Dat is mooie promotie. Wat ook een groot succes was, is de subsidiewijzer voor het opleiden van medewerkers. Door het duidelijke overzicht konden hoveniers heel snel tot duizenden euro’s subsidies uitrekenen.”

Hoe ziet je de toekomst voor VHG?

“Die zie ik zeer zonnig in! Met het wegvallen van het PT ligt er een collectief gat, en natuurlijk is de VHG de aangewezen organisatie om daar in te springen. We hebben sterke kaarten om de leemtes die PT achterlaat, te gaan vullen. Met dien verstande dat we wel moeten zorgen dat we intern de zaak goed op de rit hebben. Als dat lukt dan is het relatief eenvoudig om ons in de toekomst goed te profileren en te laten zien wat de voordelen zijn van een goed georganiseerde en sterke brancheorganisatie. Als de helpdesk niet meer met PT-geld gefinancierd wordt, en je dus alleen geholpen wordt als je VHG-lid bent, dan is het ledenvoordeel al heel snel duidelijk te maken, duidelijker dan nu het geval is.”

Waar liggen de kansen voor de branche in 2012?

“Op die vraag heb ik een eenvoudig antwoord: in samenwerking. We hebben veel verschillende disciplines in huis, we kunnen elkaar versterken. We moeten gaan beseffen dat een collega VHG-lid niet de concurrent is. Onze concurrenten zijn de auto-, televisie- en vakantieverkopers. Iedereen die geld uitgeeft aan groen en tevreden is over het resultaat, of het nu gaat om daken, tuinen of binnenbeplanting, is een ambassadeur voor ons allemaal. We zijn allemaal, op onze eigen manier, ambassadeur voor groen.”

Wat raad je collega's aan voor 2012?

“We moeten blijven geloven in onze eigen kracht. We hebben een prachtig beroep dat recessiebestendig zal blijken te zijn. Mijn advies zou zijn: investeer in vakkennis en klantcontacten, zorg voor een gedegen percentage onderhoud in de portefeuille en overtuig de klant van de meerwaarde van een mooie nieuwe tuin voor natuur, de waarde van het huis het dagelijks welbevinden. We hebben zoveel te bieden, dat zal de klant blijven zien, ook als het even wat minder gaat.”

Waar lag je wakker van in 2011?

“Ik sta 's morgens op met mijn werk en ik ga er 's avonds ook weer mee naar bed. De hoveniers- en groenvoorzienersbranche is een prachtige sector om voor te werken. Dat je dan de slaap even niet vat, vind ik helemaal niet erg. In wat ik elke dag voorbij zie komen en waar we als landelijk bureau mee bezig zijn, wil ik verbindingen leggen en daarmee zorgen dat de branche nog sterker wordt. Het is kikken als iets lukt, als we anderen enthousiast over ons vakgebied kunnen maken en als we nieuwe producten kunnen opleveren. Dat versterkt het profiel van zowel de hoveniers- en groenvoorzienersbranche als van Branchevereniging VHG. Er hebben het afgelopen jaar wel diverse onderwerpen onder mijn hoofdkussen gelegen, die taal bleken en waardoor ik mijn slaap even heb uitgesteld. De ontwikkelingen in de relatie met Stichting Groenkeur bijvoorbeeld. De centrale vraag daarin was hoe we samen verder konden vanuit het besef dat Branchevereniging VHG en Stichting Groenkeur een eigenstandige positie hebben, maar tegelijkertijd elkaar ook nodig hebben. Ander onderwerp was de discussie over het nut en de noodzaak van het Productschap Tuinbouw (PT). Uit de Ondernemerspeiling van het PT en de discussie in de politiek werd duidelijk, dat we al veel sneller rekening moesten gaan houden met een sterke terugval van subsidies. Ook voor Branchevereniging VHG heeft dit een enorme impact, zoals inmiddels wel duidelijk is geworden. Op welke manier kunnen wij dit opvangen? Je bedenkt daarin verschillende scenario's en oplossingsrichtingen, die je met bestuur, leden en collega's spiegelt om koers te bepalen. Belangrijk is, dat we een vereniging zijn. Een vereniging voor en door de leden. Dat is het centrale belang dat gediend moet worden.”

Wat is bereikt in 2011?

“Los van de twee vraagstukken, die ik net genoemd heb, kijk ik terug op een rijk gevuld activiteitenjaar. De handleiding van De Levende Tuin is gepresenteerd. Er zijn vele interessante bijeenkomsten geweest binnen de regionale afdelingen, het Platform Ontwerpers, het Kennisplatform Hoveniers & Zorg, het Platform Hoveniers XL, de regionale studieclubs groenvoorzieners en de vakgroepen. De Ondernemershelpdesk beantwoordde ruim 3.550 vragen van ondernemers. In 2011 sloten we een nieuwe CAO af en presenteerden we een nieuw programma-puntenpakket voor het onderwijs in onze branche. De afdeling Communicatie

zorgde voor een wekelijkse digitale nieuwsbrief, diverse uitgaven van het VHG-Magazine en startte met Twitter. Inmiddels hebben we ruim 600 volgers. Ik ben daar trots op. Bovendien hebben we in 2011 stevig ingezet op de politieke lobby en de promotie van de waarde van groen. Ik durf de stelling aan, dat we als Branchevereniging VHG stevig gegroeid zijn als autoriteit. We zijn zelf pro-actief naar buiten in het behartigen van onze belangen en het presenteren van de mogelijkheden van onze branche. Daardoor worden we ook steeds vaker gevraagd om visies te leveren en mee te doen aan activiteiten. We zijn een volwaardig gesprekspartner geworden, die gewicht in de schaal kan leggen. Die positie moet we vasthouden.”

Hoe zie je de toekomst voor VHG?

“We staan op een heel belangrijk punt. Toen ik ruim drie jaar geleden bij VHG in dienst kwam, viel het mij op hoe versnipperd de branche in elkaar stak. Er zijn verschillende organisaties, die allemaal een stukje doen. Met een eigen structuur, een eigen budget en een eigen strategie. Samenhang was er wel, maar naar buiten toe niet altijd even duidelijk. De huidige ontwikkelingen bieden de kans om meer collectiviteit te vormen binnen één sterke organisatie. Het zal je niet verbazen als ik zeg, dat Branchevereniging VHG die rol voor zich weggelegd moet zien. De grote uitdaging voor 2012 is hoe we dat binnen onze vereniging gaan organiseren. Het profijt ervan moet direct en exclusief beschikbaar staan aan onze leden. Zij brengen het op en hebben daarmee een grote vinger in de pap van wat we doen, hoe we het doen en wat het oplevert. Ik hoop, dat dit ook de aantrekkingskracht op het lidmaatschap vergroot. Hoe meer schouders dragen, hoe sterker we zijn.”

Waar liggen de kansen voor de branche in 2012?

“De tijd dat groen decoratie was, is definitief verleden tijd. Overal waar dat kan, verkondigen we die boodschap. Groen draagt bij aan onze gezondheid en aan de kwaliteit van onze leefomgeving. Dat besef groeit in onze samenleving en biedt kansen voor onze branche. We kunnen ons onderscheiden door de groene kennis die we hebben. We zijn vakmatig sterk in de juiste plant, op de juiste plek en op de juiste manier onderhouden. De nieuwe dimensie die er nu aan wordt toegevoegd is, dat wij weten waarom we die plant daar neerzetten en wat die plant daar gaat doen. We leveren



Egbert Roozen
– directeur
Branchevereniging VHG:
“Als we samen optrekken, zal deze boeiende periode een sterke uitkomst opleveren”

een sympathiek product, dat om zijn functionele waarde en vanwege onze kennis erover gewaardeerd wordt. Daarmee moeten we ons ook steviger profileren. Als groene sector moeten we al vooraan in de keten vanaf het ontwerp betrokken worden en niet aan het eind. Op die manier zorgen we ervoor dat onze professionaliteit herkend en erkend wordt.”

Wat raad je collega's aan voor 2012?

“Als directeur van het landelijk bureau kan ik met deze vraag twee kanten uit. Richting de collega's van het landelijk bureau zou ik willen zeggen, dat ik heel trots op hen ben. De veranderingen raken mensen, maar de teamgeest is sterk. We gaan voor het doel, dat onze leden dient. Daarvoor is de wisselwerking met de leden erg belangrijk. Naar de leden toe, wil ik graag de grote betrokkenheid en inzet onderstrepen en waarderen. De vereniging is leden en de leden zijn de vereniging. Als we samen, leden en landelijk bureau, optrekken dan zal deze boeiende periode een sterke uitkomst opleveren. Ik ben daar vast van overtuigd. Wat we vandaag samen zaaien, zullen we morgen samen oogsten.” ■