



Wim van Ginkel – geen spat verandert – vertelt over hoe hij het bedrijf is ingerold. Eigenlijk was het bedrijf overnemen van zijn vader niet zijn grootste ambitie. Als fanatiek sporter wilde hij naar de sportacademie, een alternatief was Boskoop. Helaas zat het niet mee: meer studentenaanbod dan plaatsen. Op een ochtend stelde zijn vader hem voor de keuze: 'Morgen begin je in het bedrijf of je gaat je inschrijven voor de tuinbouwschool.' Wim koos voor het laatste en raakte al snel toch gefascineerd door het vak. Na afronding van de mbo-opleiding stoomde hij door naar Larenstein met de intentie om 'techniker' te worden. Hij was verrast toen hij het advies kreeg om te kiezen voor ontwerpen. Hij volgde het advies op en na afronding van de studie zette hij samen met Sietze Hager een eigen bureau op. Al snel vroeg zijn vader hem het bedrijf over te nemen. 'Dit wilde ik wel, maar dan moest

De Koninklijke Ginkel Groep is een grote en 'oude bekende'. In 2004 zette Delta het bedrijf dat honderd jaar was geworden in het zonnetje. Nu acht jaar later schuift Delta opnieuw bij Wim van Ginkel aan. Inspelen op maatschappelijke ontwikkelingen maakte het bedrijf groot. Nog steeds ziet Wim volop kansen, ook voor nieuwelingen in het vak.



Daktuin op gebouwencomplex New Amsterdam, Mahlerlaan.

# 'Spreid je vleugels uit en gok op groen!'

het ontwerpen buiten de deur gebeuren. Een goed ontwerp maken vergt veel tijd en kun je er niet even bij doen.' Zijn vader ging akkoord en daarmee werd hij in 1987 op 27-jarige leeftijd directeur van het bedrijf.

## Oog voor ontwikkelingen

Lange tijd heeft Sietze de ontwerpen verzorgd. Later kwam er een ontwerp-pool waaruit ook andere ontwerpers ingeschakeld werden. Wim, inmiddels zo'n 25 jaar in het vak, ziet dat de wereld is veranderd, verzakelijkt. 'Iemand iets gunnen is een vies woord geworden. Vroeger waren ingewikkelde bestekken niet aan de orde. Onder de ludieke uitspraak: 'Kun je morgen beginnen?', had je binnen twee weken een opdracht in de pocket. Tegenwoordig is er meer bureaucratie, je bent al snel twee tot drie maanden verder.' Ondanks veranderingen in de vakwereld houdt Wim zich vast aan zijn visie. De "ontwerpdenkwijze" (probleemanalyse – kansen zoeken – strategie) is een tool die hij hanteert om zijn bedrijf op te bouwen en door te ontwikkelen. Oog hebben voor ontwikkelingen in de maatschappij en daar als bedrijf mee omgaan, ziet hij als een creatief proces dat de basis is voor het maken van keuzes, zowel nu als in de toekomst.



**Groene gevel in de Bloemstraat in Arnhem.**



**Daktuin voor gebouwencomplex New Amsterdam, Mahlerlaan.**



**Biologische zwembijver voor particulier in Barneveld.**

## Nieuwe specialismen

Wim zag het hoveniersvak zich ontwikkelen. De vragen van buitenaf, de ontwikkelingen in het binnen- en buitenland en de beurzen brachten nieuwe inzichten. Hij zag kansen om hun activiteiten te verbreden en ontwikkelde specialismen zoals daktuinen – meervoudig ruimtegebruik als een oplossing voor schaarse ruimte –, zwembijvers, natuurontwikkeling, interieurbeplanting en boomverzorging. Met als verbindend thema duurzaamheid: vergroenen van de leefom-



**Wim van Ginkel** start in 1979, na de Middelbare Tuinbouwschool in Utrecht, met de opleiding Tuin- en Landschapsinrichting in Boskoop. In 1984 studeert hij af in de richting ontwerpen. Na zijn studietijd richt hij samen met Sietze Hager een ontwerpbureau op. In 1987, op 27-jarige leeftijd, treedt hij in de voetsporen van zijn vader en oom en wordt hij directeur van hoveniersbedrijf Ginkel Groep. In 2003 kreeg het bedrijf het predicaat Koninklijk. Het bedrijf heeft tegenwoordig vijf vestigingen.

geving. Die specialismen en de vollopende snelwegen brachten hem tot het inzicht meerdere vestigingen te beginnen. Elk specialisme vraagt specifieke vakken-nis. 'Ik heb altijd gezocht naar mensen die de juiste kennis in huis hebben om een kwalitatief goed product te kunnen neerzet-ten, ofwel mensen die op dat gebied meer kennis hebben dan ik.' Daarom biedt hij zijn (toekomstige) werknemers een opleiding of cursus aan voor een bepaald specialisme en geeft hen kansen zich daarin te ontwik-kelen. Helaas schuilen achter de successen ook projecten die minder goed uitpakten. Aangepast tuinieren, ofwel tuinen voor men-sen met een handicap, kwam bijvoorbeeld niet van de grond. De timing was verkeerd, concludeert Wim. Er heerste een grote crisis in de gezondheidszorg. Toch laat hij zich niet door missers tegen-houden. Durf je nek uit te steken, is zijn motto. Aan iets nieuws kleven altijd risico's, maar het is de kunst die te beperken. De daktuin is daar een voorbeeld van. In het begin bestond er angst voor lekkage. 'Door een waterafstotende laag aan te brengen, is dit risico aan banden gelegd. En het leuke is: het concept heeft nu maatschappelijke voordelen, die we van tevoren nooit zo had-den kunnen bedenken, zoals opvang van fijnstof, waterberging en verkoeling van de omgeving.'

## Bijblijvende projecten

De Floriade van 1992 in Zoetermeer en 2002 in Haarlemmermeer heeft veel los-gemaakt. De weg ernaar toe, de keiharde deadline en de publieksfactor maakten het tot een spannend traject. Andere projecten zoals de renovatie van het park van kasteel Groeneveld (1982 tot en met 1992), het dakpark van KPMG van 2 hectare zo'n twee jaar geleden en natuurontwikkelingsprojec-

ten zijn andere projecten, die hem bij zijn gebleven. De diversiteit van het werk, spreekt Wim het meest aan. Door de groei van het bedrijf in de loop van de jaren is het werk van Wim flink veranderd. Het is onmogelijk om nog van alle details op de hoogte te zijn. Maar alle of-fertes die de deur uitgaan, gaan eerst door zijn hand en ook een derde deel van de functioneringsgesprekken voert hij zelf. Op advies heeft hij dit wel eens aan anderen overgelaten, maar hij merkte dat hij juist veel uit de gesprekken haalt en dat het contact er hechter door wordt. Uit ervaringen van medewerkers haalt Wim veel wijze lessen en komt hij aan de weet welke be-hoeften klanten hebben. Het is een van de ingrediënten voor een succesvol bedrijf.

## Welbevinden van mensen

Dromen zijn er nog genoeg. Het thema duurzaam vergroenen blijft boeien. Wim buigt zich over vragen als: hoe ziet dat er-uit, wat is er mogelijk en wat is het doel? Zo komt hij tot nieuwe producten. Een groe-ne gevel in plaats van een betonnen muur geeft voldoening, omdat hij daarmee een bijdrage kan leveren aan het welbevinden van mensen. De jeugd moet het werk voortzetten, vindt hij, ondanks de moeilijke tijd. Zijn advies luidt: 'Spreid je vleugels uit en gok op groen! Ben je schoolverlater, hou dan het enthousiasme voor het vak. Speel in op de ontwikkelingen en kijk om je heen. In de wereld gebeurt van alles. China en Azië zijn interessante gebieden. We moeten trotser zijn op onze kennis en ons vakgebied. Tech-nici en bouwkundigen kunnen nog veel van ons leren.'

Leonie Heutinck en  
Melanie Koning