

John Koomen: 'Elke zichzelf respecterende ondernemer zou lid moeten zijn van een branchevereniging.'

Hoveniers zijn veel te bescheiden

Interview voorzitter VHG Vakgroep Hoveniers John Koomen

Hoveniers moeten veel meer laten zien wat ze allemaal kunnen. Ze zijn veel te bescheiden, zegt voorzitter John Koomen van VHG Vakgroep Hoveniers.

Auteur: Bart Mullink



7 min. leestijd

INTERVIEW

Groen doet zoveel goede dingen. Dat mag wel wat bekender worden, vindt John Koomen. 'Onze sector heeft ten onrechte een wat stoffig imago. We worden vaak gezien als de tuinman die even wat komt schoffelen. Terwijl we zo ontzettend veel meer kunnen.'

Geen misverstand, onderstreept de branchevoorman en eigenaar van het naar hem genoemde hoveniersbedrijf John Koomen uit het West-Friese Wognum. Met de genoemde 'tuinman' is wat hem betreft niets mis. 'Het gaat er vooral om dat bedrijven de meerwaarde zien van een goede brochure, een goede presentatie en een goede, betrouwbare planning.' Een overall en klompen kunnen in de praktijk goed van pas komen, maar niet als je een werk komt verkopen, zo meent hij. 'Ik heb daar op zichzelf geen moeite mee, maar een nadeel is wel dat het een stoffig imago in de hand werkt. Ik wil graag dat we daarvan afkomen, omdat het zo onterecht is. We hebben een ontzettend veelzijdig vak en hebben heel veel te bieden. Dat moeten we beter uitdragen.'

Hij schetst hoe klanten maar wat gefascineerd raken door de hogere techniek. Hoe knap het werk ook is dat met bomen en planten te maken heeft, dat blijken ze eerder als vanzelfsprekend te beschouwen. 'Als we elke boom met een computer zouden aansturen, zouden ze denken: wow. Veel klanten stellen weinig of geen vragen over planten, maar willen alles weten over de technische snufjes. Ook al vertegenwoordigen die meestal een klein deel van de kosten, de gesprekken gaan er voor een groot deel over.'

Dit betekent niet per se dat ze die zelf allemaal willen hebben, weet hij. Een minderheid van het publiek is gefocust op de nieuwste technische snufjes. 'Maar ook de rest blijkt er graag meer over te horen. Bijvoorbeeld of je alles kunt regelen op je mobieltje. Nou, dat kan. Daarover moet je dus als hovenier kunnen vertellen, of klanten laten zien hoe het werkt om vanaf een iPad de berekening aan te sturen, de robotmaaier en de tuinverlichting. Je moet laten zien dat je daarmee eenvoudig vanuit de woonkamer elke lamp afzonderlijk aan en uit kunt zetten, of dat je een poort kunt maken waarbij je vanaf de andere kant van de wereld kunt kijken wie er voor je deur staat.'

Waarde

Hij onderstreept dat hoveniersbedrijven op allerlei manieren veel waarde weten toe te voegen voor klanten en hun stakeholders. Ze doen dat in, aan, op en rond woningen, kantoren en openbare gebouwen. Hierdoor knappen ook complete steden en dorpen op van hun werk. 'Groen, dat is bewezen, draagt bij aan een betere gezondheid, minder stress, lager ziekteverzuim, minder vandalisme en hogere vastgoedwaardes. Is je tuin netjes en goed aangelegd, dan is je woning meer waard. Of op zijn minst sneller verkocht.'

Door groen in de wijk stijgt de waarde van alle woningen die er staan, zo weet hij. 'Het draagt ook bij aan een beter klimaat op straat. Het helpt tegen hinderlijke windturbulenties rond gebouwen, vangt fijn stof op en zorgt voor koelte. Dat zijn veel doelen. We beheersen ze allemaal. Architecten

werken met ons samen, omdat ze weten dat je een gebouw kunt maken en breken door de juiste of juist een verkeerde tuin erbij te ontwerpen.'

Leven

Groen is leven. Het is een oude leus die aan actualiteit niet inboet. Het belang ervan werd recent nog breed uitgemeten tijdens de VN-klimaatconferentie, afgelopen najaar in Bonn. Hier werden afspraken gemaakt om groen op diverse manieren te laten zorgen voor in totaal maar liefst een derde van de beoogde CO₂-reductie in 2030.

Dat ook de geest er wel bij vaart, is al heel lang bekend. Koomen: 'President Roosevelt, bijvoorbeeld, pleegde het park in te lopen om zijn tactieken te overdenken. Churchill wandelde veel in bossen en parken. De groten der aarden deden het allemaal. De vroegere klooster- en kasteeltuinen waren er ook voor bedoeld. Daar kwam je tot rust.' Van jongs af zit het er bij iedereen in, weet hij. 'Welk kind wil niet graag lekker buiten zijn, in het gras rollen? Tijdens het ouder worden raken mensen dat kwijt. Wij willen hen dat goede gevoel weer teruggeven. Als hoveniers beheersen wij die kunst.'

Buitenkamer

Het is hem een doorn in het oog dat veel stedelijke tuinen weinig groen meer zijn. 'Tuinen worden vaak helemaal bestraat en dan komt er nog een schutting omheen. Zeker, dat kun je dan een buitenkamer noemen. Maar word je van zitten in zo'n omgeving nou gelukkig? Ik denk dat we klanten ervan kunnen overtuigen dat je zo'n tuin gemakkelijk veel groener kunt maken. Ook zonder dat je er veel onderhoud door krijgt.'

Behalve de consument moet ook menige hovenier nog een slag maken, meent hij. 'Minder focussen op steen. De branche moet nog veel meer in groen gaan denken. Als VHG kunnen wij die boodschap dus verkondigen aan zowel de klandizie als aan onze vakgenoten.' Een aansprekend voorbeeld dat door de VHG wordt gepromoot, moet het concept De Levende Tuin zijn. Het biedt een formule voor de aanleg van tuinen die behalve voor planten ook een paradijs zijn voor dieren, zoals vogels en vlin-ders, en als resultaat van dit alles vanzelfsprekend ook voor mensen.

Tuin van het Jaar

Het vak en het vakmanschap van de hovenier onder de aandacht brengen, dat is ook het doel van de verkiezing van de Tuin van het Jaar. De uitreiking van de Tuin van het Jaar-prijs 2018 staat voor dit voorjaar op het programma. Een vakjury



Foto: VHG

heeft alvast zeven tuinen genomineerd. Bij de beoordeling wordt ook het publiek betrokken. Voor de publieksprijs kan via Facebook worden meegestemd op een van de tuinen.

De tuinverkiezing werd rond de millenniumwisseling gelanceerd door het inmiddels verdwenen Productschap Tuinbouw. Branchevereniging VHG heeft de fakkel overgenomen. 'Wat mij betreft, gaan we hieromheen nog veel meer tamtam maken. Liefst geen uitreiking meer in kleine kring, maar in plaats daarvan een schouwborg huren, politieke partijen erbij uitnodigen en veel burgers. Zo maken we er een groot feest van. We kunnen op dat gebied veel leren van Engeland. Wie daar een tuinprijs wint, is meteen een grote naam. Wij zijn hier te bescheiden en mogen veel trotser zijn op wat we doen.'

Bij de nominaties voor de Tuin van het Jaarverkiezing is er rekening mee gehouden dat aantrekkelijke tuinen bestaan in veel soorten en maten. De variatie is groot, bijvoorbeeld van een compacte voortuin tot een bloemrijke villatuin.

Instroom

Als de branche de glans krijgt die hij verdient, helpt dat ook bij het binnenhalen van jong talent. Dat is heel belangrijk, want de beperkte instroom

is een groot probleem voor de sector. Eén oorzaak is volgens Koomen het imago van vieze handen. Onterecht, wat hem betreft. Als een andere oorzaak noemt hij de geringe aandacht in het onderwijs voor recente technologische ontwikkelingen binnen de sector. Toch houdt hij goede hoop. 'Jongeren hebben hun kindertijd nog maar net achter de rug. Ze zullen zich vast nog wel herinneren hoe fijn ze het vonden om buiten bezig te zijn en mooie dingen te maken.'

Hij ziet ook een taak voor ouders en scholen. 'Jongeren worden gepusht om te blijven studeren. Het lijkt weleens of het mbo als beroepsvoorbereiding wordt overgeslagen. Leerlingen worden klaargestoomd om door te gaan naar het hbo. Dat gebeurt met als argument dat ze hierdoor een managementfunctie kunnen krijgen of een aantrekkelijke kantoorbaan. Scholen doen te veel weinig moeite om jongeren te laten kiezen voor vakmanschap, voor het maken van mooie dingen. Maar het hoveniersvak is juist zo interessant omdat een hovenier van heel veel dingen wat afweet. Van timmeren, elektriciteit, mechanica, grond, planten, dieren; ik denk dat er haast geen vak is waarvoor je zo'n brede kennis nodig hebt. Voor de verdiensten hoef je het ook niet te laten. Het hoveniersvak betaalt helemaal niet slecht.'

Dit overbrengen op de jeugd blijkt een hele opgave. 'We hebben te maken met een maatschappelijk probleem. Als ik naar mijn eigen kinderen kijk: ook die willen doorstuderen, ze zeggen er weinig voor te voelen om met hun handen te gaan werken. Maar vergeet niet: het is niet alleen in het belang van de bedrijven dat er jonge vaklui instromen. Ook kinderen hebben er belang bij dat hun ouders weten dat er naast verder studeren nog andere uitstekende mogelijkheden voor ze zijn. Hoeveel mensen komen er niet achter dat ze beter een ander vak hadden kunnen kiezen als het daarvoor te laat is? Als ze op laten we zeggen hun veertigste zijn opgebrand in een kantoorbaan. Dan zie je ze naar buiten gaan en bijvoorbeeld als vrijwilligerswerk wilgen knotten. Of ze zijn niet meer achter de grasmaaier vandaan te krijgen. Begrijpelijk; de natuur maakt ze wel weer fris van geest.' Er zal weinig anders op zitten dan jongeren te werven door ze meer aan te spreken op hun interesses. Hierbij speelt de digitale technologie een prominente rol, stelt hij vast. 'Jeroen Zijlmans, beleidsadviseur arbeidsmarkt en onderwijs van Branchevereniging VHG, is constant met scholen in gesprek om de opleidingen te verbeteren, zodat bijvoorbeeld technologische ontwikkelingen in de branche eerder een plaats krijgen in het les-



Foto: VHG

programma. Hij steekt er ook veel energie in om te bereiken dat het vmbo groen weer beter gaat aansluiten op het mbo.' De moeizame vmbo-mbo-aansluiting zou een keuze voor het vakgebied in de weg zitten. 'Met een aantal scholen zijn programma's opgezet om hierin verandering te brengen. Die blijken te helpen. De resultaten zijn goed, vooral nog vooral in het zuiden van het land.'

Vakgroepen

Met zo'n 850 leden is VHG Vakgroep Hoveniers de grootste van de vijf vakgroepen binnen de branchevereniging. Maar de huidige opzet met vakgroepen verdwijnt aan het einde van dit jaar. De vijf vakgroepen maken plaats voor drie zogenoemde domeinen, met onderling een minder strikte scheiding. Het gaat om de domeinen gebouwgebonden groen (dak, gevel), particuliere tuin en openbaar groen. 'Vanuit deze domeinen willen we voor de markt van morgen nadrukkelijk verbinding leggen met opdrachtgevers en stakeholders, om de waarde van groen verder te kapitaliseren en het vergroenen en verduurzamen van onze leefomgeving vanzelfsprekend te maken.'

Voor zichzelf ziet hij meteen een mooie gelegenheid om de voorzittershamer over te dragen. 'We gebruiken 2018 als overgangsjaar voor de nieuwe opzet; die periode zal ik nog aanblijven. Het mag van mij wel even wat minder, want ik vervul ook

nog bestuursfuncties bij een paar andere organisaties.'

Dat hij hiervoor tijd kan vrijmaken, komt voor een belangrijk deel juist doordat zijn bedrijf tot de grotere in de branche behoort, zo schetst hij. 'Daardoor kan ik veel taken delegeren aan medewerkers.' John Koomen heeft circa 30 vaste medewerkers en daarnaast nog een tiental seizoenkrachten. Veel hoveniersbedrijven, weet hij, werken met hooguit enkele personeelsleden. 'Hiervoor kun je kiezen. Sommigen zal een klein bedrijf beter liggen. Ik begon 30 jaar geleden ook alleen, maar na vier jaar loondienst besloot ik een auto te kopen en wat tuingereedschap, zo schetst hij de start van zijn bedrijf. 'Mij bleek het ondernemerschap goed te liggen.'

Laagdrempelig

Op zo'n manier beginnen, het kan volgens hem nog steeds. 'Onze branche is wat dat betreft laagdrempelig.' Wel vindt hij dat het vooral de kleinere bedrijven zijn die in hun werkwijze nog stappen moeten zetten om tot een betere uitstraling te komen. 'Met een betere presentatie, organisatie en het bijhouden van kennis. Je moet een tuinontwerp bijvoorbeeld ook niet gratis in de avonduren maken, zoals ik vaak zie gebeuren. Je mag voor alle inzet een passende uurprijs vragen.' Dat is nog

maar één voorbeeld van wat er volgens hem bij ondernemen allemaal komt kijken. 'En bij bijna al die zaken kan de ondernemershelpdesk van Branchevereniging VHG uitstekend helpen.'

In zijn ogen zou elke zichzelf respecterende ondernemer lid moeten zijn van een branchevereniging. 'Onze branchevereniging biedt alle noodzakelijke informatie voor het ondernemerschap: over arbeidsvoorwaarden, wet- en regelgeving, marktgegevens et cetera. Maar de organisatie is er ook voor de markt in het algemeen, voor het sectorbelang. Onze directeur Egbert Roozen is met zijn team altijd aan het lobbyen. Hij praat met landelijke, regionale en lokale bestuurders, met Brussel, met vertegenwoordigers van politieke partijen, vakbonden, milieuorganisaties. Allemaal voor de bedrijfstak. We moeten de opgave met zijn allen dragen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7311

