

Steeds meer hoveniers vinden elkaar in samenwerkingsverbanden

“Nadelen zijn er eigenlijk niet”

Branchevereniging VHG biedt al jaren haar leden een platform voor verschillende onderwerpen. In de onlangs verschenen Voorjaarsnota staat onder meer dat afdelingen de contacten tussen leden uit verschillende vakgroepen kunnen stimuleren en dat social media een nieuwe platform aan leden biedt om elkaar te ontmoeten. Door elkaar te leren kennen en ervaringen uit te wisselen kunnen groene ondernemers hun eigen bedrijf verder professionaliseren.

Steeds meer hoveniers – van klein tot groot – bundelen hun krachten en gaan samenwerkingsverbanden aan zonder hun eigen identiteit te verliezen. De deelnemers roemen de voordelen die zo'n samenwerking biedt. “Als het wiel al is uitgevonden, waarom zou je dat dan overdoen?” Vier voorbeelden.

Voorbeeld 1

Wat: Samenwerkende Hoveniers Noord Nederland

Wie: Hoveniersbedrijf Pieter Lehnberg (Emmen), Hoveniersbedrijf Martijn Buld (Ruinerwold), Hoveniersbedrijf Everts (Gasselternijveen), Rozenveld Hoveniers (Gieteren), Jan Geerts Hoveniersbedrijf (Winschoten)

Meer informatie: www.shnn.nl

Bennie Everts van het gelijknamige hoveniersbedrijf was vijf jaar terug een van de initiatiefnemers van een samenwerkingsverband tussen vijf gelijkwaardige (want: kleine) hoveniersbedrijven in het noorden van het land. “Als klein bedrijf is het moeilijk om goede werknemers vast te houden omdat je ze niet altijd werk kunt garanderen. Met z'n vijven hebben we daarom contact gezocht met personeelsvoorzieners AB Oost. Daar zijn enkele krachten ondergebracht die het hele jaar beschikbaar zijn voor de vijf deelnemende hoveniers uit het samenwerkingsverband. Bijkomend voordeel is dat we door deze samenwerking gebruik kunnen maken van elkaars specialiteiten en kennis. We bespreken bijvoorbeeld elkaars jaar-rapporten, stimuleren elkaar en gaan gezamenlijk naar cursussen en bijeenkomsten. Ook heb we gezamenlijk meegedaan aan een duurzaamheidsproject van TNO, iets wat je als klein bedrijf normaal gesproken niet zo snel doet. Nadelen zijn er eigenlijk niet. Ja, soms is het personeel bezet, maar dat is meer een luxeprobleem.”

Voorbeeld 2

Wat: Eikenprocessierups Totaal Zorg

Wie: Herman Vaessen Hoveniersbedrijf (Maasbree), Plagen Preventie Dienst (Sleeuwijk), Groenvoorziening A.J. van der Werf (Bedum), J. de Ridder Civiel & Cultuurtechniek (Soesterberg), Berkelgroen (Lochem)

Meer informatie: www.eikenprocessierupstotaal Zorg.nl

“Ik ken Herman Vaessen Hoveniersbedrijf al jaren en wist dus dat ze veel ervaring hadden met de bestrij-

ding van de eikenprocessierups”, zegt Rob van der Werf van Groenvoorziening A.J. van der Werf. “Toen de problemen met die rups niet langer waren voorbehouden aan het zuiden, maar zich als een olievlek over het land begon te verspreiden, heb ik ze benaderd met de vraag of ik gebruik kon maken van hun kennis. Sindsdien fungeren zij als motor bij een samenwerking met bedrijven in het hele land op het gebied van bestrijding van de eikenprocessierups. Zij hebben in Limburg de beschikking over veel materiaal, waar dat in andere delen van het land minder nodig is. Maar als het moet, kunnen we daar wel gebruik van maken. Verder delen we veel kennis. De samenwerking beviel zo goed dat we een franchiseovereenkomst hebben opgezet: Eikenprocessierups Totaal Zorg. We bieden advies, training, preventie en bestrijding door het hele land. Dat werkt prima, ik zou echt geen nadelen op kunnen noemen. Het verbaast me dat niet meer bedrijven samenwerken, wij hebben ook nog een samenwerkingsverband met HEEM (zie verderop in de tekst –red.). Of we onderling geen concurrenten zijn? Nee, zo zie ik dat helemaal niet. Een groenvoorzieners op vijftien kilometer afstand is een concurrent, niet een aan de andere kant van het land. Als ze in Maasbree het wiel hebben uitgevonden, waarom zou je dat in Bedum dan nog eens dunnetjes overdoen?”

Voorbeeld 3

Wat: Exclusief, door De Tuinen van Appeltern, Geselecteerde Hoveniers

Wie: 45 hoveniers door het hele land

Meer informatie: www.exclusiefgeselecteerd.nl

“De Exclusief Geselecteerde Hoveniers zijn ontstaan in de beginjaren van De Tuinen van Appeltern, zo'n 20 jaar geleden”, vertelt initiatiefnemer Ben van Ooijen van het tuinideeënpark en het netwerk. “Wij wilden de bezoekers van de tuinen een kwalitatieve ‘partner’ aanbieden als ze op zoek waren naar des-



kundige hulp. De geselecteerde hoveniers moeten voldoen aan minimaal de eisen van Groenkeur en verder een aantal criteria op het gebied van creativiteit, ontwerpvaardigheid en bedrijfsuitstraling. Ook moeten zij zich houden aan de gezamenlijk gemaakte afspraken. Door hun verbondenheid aan De Tuinen van Appeltern hebben de Exclusief Geselecteerde Hoveniers een extra kwalitatieve meerwaarde. Ze komen sneller onder de aandacht van pers en publiek en profiteren van allerlei onderlinge samenwerkingsverbanden. Nadelen zijn er eigenlijk niet, al blijft de bijdrage van de hoveniers aan de branche in de breedte beperkt. We hebben het immers maar over vijftien bedrijven. Een nadeel voor nieuwe deelnemers zou ook de hoge norm en daaraan gekoppelde verplichtingen kunnen zijn, maar hierdoor komen wel kwalitatief goede hoveniers naar voren. Of ik een voorstander ben van samenwerkingsverbanden in de branche? Deze vraag is bijna een belediging. Alsof je Natuurmonumenten vraagt of zij niet voor meer natuur zijn.”

Voorbeeld 4

Wat: HEEM

Wie: Binder Groenprojecten (Rhoon), Groenvoorziening A.J. v.d. Werf (Bedum), Jonkers Hoveniers (Venlo), Hoek Hoveniers (Amsterdam), Koninklijke Ginkel Groep (Veenendaal), Verhoeve Groen (Jirnsum), Van de Haar Groep (Wekerom), Van Helvoirt Groenprojecten (Berkel-Enschoot)

Meer informatie: www.heem.nl

De doelstelling van HEEM is de biodiversiteit te vergroten en een bijdrage te leveren aan de natuurlijke leefomgeving in stedelijk- en landschappelijk gebied. Bart Jonkers van Jonkers Hoveniers uit Venlo legt uit dat de knowhow van HEEM is ondergebracht bij Ciran, een dochteronderneming van de Veenendaalse Koninklijke Ginkel Groep. “Zij hebben in de loop der jaren kennis opgedaan over hoe je om moet gaan met inheemse vegetaties en plantensoorten. De Koninklijke Ginkel Groep wilde die kennis delen en heeft collega-bedrijven benaderd om samen aan de slag te gaan. De bedrijven werden benaderd op basis van professionaliteit, vakmanschap en motivatie. Inmiddels nemen acht bedrijven deel aan HEEM en is er iemand in dienst die verantwoordelijk is voor de continuïteit en ondersteuning. Wij doen mee om de biodiversiteit te vergroten door het toepassen van kruidachtige vegetaties naast de bekende groene invulling met bomen, heesters en gazon. We werken op de grens van natuur en hovenier en dat is heel uitdagend. De bedrijven binnen HEEM komen ongeveer vier keer per jaar samen en dan spreken we naast het samenwerkingsverband over allerlei zaken: onze bedrijven, de markt, innovaties. Dat is heel leuk om te doen. De contacten lopen prima omdat we geen concurrenten van elkaar zijn, daar is bij de vorming van HEEM goed op gelet. Er is weinig overlap tussen achterland of marktgebied. Daardoor is het gemakkelijker om open en eerlijk te zijn.” ■