



Focus op toekomst tijdens Tuinprofessionaldagen

Dagvoorzitter Harm Edens met hoveniers Marcel Achterberg, Hans Linders, Douwe Snoek en Teun van der Meijden

In januari vonden in Spant Bussum voor de tiende keer de Tuinprofessionaldagen plaats. Met een beroemde dagvoorzitter, een keynote van de inspirerende ontwerper Michel Huisman en kennissessies van vooraanstaande bedrijven in het groen, bleek deze drukbezochte editie een succes. Bezoekers konden vier kennissessies bijwonen, met als toetje een paneldiscussie tussen vier hoveniers onder leiding van presentator Harm Edens.

Auteur: Linde Kruese

Onder leiding van dagvoorzitter Harm Edens (presentator van Dit was het nieuws, Buitengewoon) discussieerden vier vooraanstaande hoveniers over de toekomst van het hoveniersvak. Hoe zien zij de toekomst voor het vakgebied voor zich en zijn we daar klaar voor? De hoveniers hadden blijkbaar nagedacht over deze vraag, want in no time kwamen ze met een lijst met aandachtspunten voor de komende vijf jaar. Ze voorspelden dat hoveniers over vijf jaar terug naar de basis gaan, zich zullen focussen op de natuurlijke tuin. Daarnaast is het aan de hoveniers om het hitte-eilandeffect op te lossen. Waterafvoer en retentie zullen dus een hoofdrol krijgen, meer nog dan vandaag de dag. Het welzijn van personeel wordt een thema, niet in de laatste plaats om te voorkomen dat medewerkers vertrekken. Panellid Teun van der Meijden van Blommeij Groenprojecten vond dat hoveniers teveel zelf willen doen, waardoor teveel concurrentie ontstaat. 'Ik zit zelf in een vakgroep met meer dan veertig andere hoveniers. We wisselen onderling werk uit en lenen personeel uit als iemand handen tekort komt.'

Aandacht voor waarde van groen

Volgens Marcel Achterberg van hoveniersbedrijf Gildengroen zullen hoveniers zich steeds meer gaan specialiseren. De focus komt te liggen op twee à drie kerntaken. Om specialist te worden op een bepaald vlak, zijn het maken van analyses en het verzamelen van data steeds meer van belang. De hoveniers voorspelden dan ook dat de grotere hoveniersbedrijven over vijf jaar minimaal één dataspecialist in dienst zullen hebben. Tevens hoopte het panel dat in er in 2025 meer hoveniersstudenten zijn en dat er meer waardering komt voor het vak. Als reactie op die laatste uitspraak stelde Edens de panelleden de vraag: 'Zijn hoveniers te bescheiden?' Volgens panellid Douwe Snoek van Snoek Puur Groen was het antwoord: ja. 'Hoveniersbedrijven werken te weinig samen. Er is niet genoeg aandacht voor de waarde van groen. Om daar een omslag in te kunnen maken, moeten we als branche gezamenlijk laten zien wat we kunnen.' Van der Meijden beaamde dit. 'We zijn de hele dag bezig met ons vak, gaan 's avonds naar huis om bij het gezin te zijn en dan houdt het wel op. We

GESCHIKTE VASTE PLANTEN VOOR HETE, DROGE ZOMERS:

<i>Asclepias tuberosa</i>	50 cm hoog Bloeitijd: juli-september Standplaats: in de zon
<i>Aster ageratoides</i> 'Stardust'	60 cm hoog Bloeitijd: augustus-oktober Standplaats: zon/halfschaduw
<i>Molinia caerulea</i> 'Edith Dudzus'	80 cm hoog Bloeitijd: augustus-september Standplaats: zon/halfschaduw

DROOGTERESISTENTE BOMEN:

<i>Corylus colurna</i> 'VDB obelisk'	10-12 m hoog Weinig eisend, sterke boom Verdraagt verharding
<i>Acer tataricum</i> <i>subsp. ginnala</i>	5-7 m hoog Voor alle grondsoorten Verdraagt droogte, strooizout en luchtvervuiling
<i>Cercis gigantea</i>	Max. 10 m hoog Bloeitijd: april-mei Houdt van warmte

BLOEMBOLLEN DIE TEGEN EEN STOOTJE KUNNEN:

<i>Allium atropurpureum</i>	60-80 cm hoog Bloeitijd: juni-juli Bloemkleur: aubergine
<i>Allium sphaerocephalon</i> <i>subsp. sphaerocephalon</i>	70-90 cm hoog Bloeitijd: juni-augustus Bloemkleur: paars
<i>Ipheion uniflorum</i> 'Rolf Fiedler'	10-12 cm hoog Bloeitijd: mei-juni Bloemkleur: helderblauw

moeten tijd investeren in het verkondigen van onze boodschap. Volgens Van der Meijden laat het imago van hoveniers te wensen over. 'Als jongeren van bureau Halt een straf krijgen, mogen ze op straat gaan schoffelen, want dat kan iedereen. Daar gaat het dus al fout met de beeldvorming.' Douwe Snoek noemde het 'het oranjeheesjessyndroom'. Harm Edens sloot de sessie af met twee stellingen waartussen moest worden gekozen: 'Duurzaamheid moet betaalbaar blijven' en 'Een tuin die niet duurzaam is, leg ik niet aan'. Van der Meijden en Snoek kozen zonder nadenken voor optie twee, Achterberg was iets genuanceerder. Hij vond het moeilijk om hier stellig in te zijn en liet het afhangen van de situatie.

Beplanting voor nieuw klimaat

Om te zorgen dat de voorspellingen van de hoveniers uitkomen, leidden de partners van Tuinprofessionals verschillende kennissessies. Deze innoverende bedrijven zullen de veranderingen de komende jaren faciliteren. Om te beginnen was er de gezamenlijke presentatie door Laurens Lageschaar (Lageschaar vaste planten), Brenda Swinkels (Van den Berk) en Caren van Boxtel (JUB Holland). Allen presenteerden ze sterke beplanting voor in de tuin, passend bij het 'nieuwe klimaat': warmer en droger met vaker zware hoosbuien. In het kader een drietal opties voor vaste beplanting, bomen en bloembollen.

'Een klant die positief gestemd is, zal sneller ja zeggen tegen de klus'

Klimaatbestendig bodembeheer

Een klimaatbestendige tuin begint bij de bodem. Enerzijds zijn er veel mogelijkheden om water op te vangen en geleidelijk af te geven aan de bodem. Anderzijds is de bodem heel geschikt om CO₂ in op te slaan. André Pes van ACO en Pier Oosterkamp van Ecostyle presenteerden de oplossingen die zij bieden voor klimaatbestendig bodembeheer. Pes: 'Consumenten raken door regenwateroverlast ineens persoonlijk betrokken bij klimaatveran-



Pier Oosterkamp geeft een presentatie namens Ecostyle

Laurens Lageschaar presenteert de meest hittebestendige vaste planten



dering. Een terras waar het fijn vertoeven is, is een must in de tuin. Om overlast te voorkomen, moet het regenwater opgevangen worden, zodat het in de tuin of in de border gebruikt kan worden.' ACO levert lijngoten en putten om water op te vangen en infiltratieproducten om het in de tuin te houden. Dat kan met Rainbloxx 200, een lijngoot die het regenwater opvangt dat op het terras valt. Via gaten in de bodem van de goot wordt het water opgenomen in de bodem. Dit ontlast het riool én voorkomt dat de bodem uitdroogt en de beplanting doodgaat. De gevolgen van een droge en ondervoede bodem zijn immens, aldus Pier Oosterkamp. 'Doordat je de bodem niet voedt, treedt verarming van het bodemleven op. De deeltjes kleven minder aan elkaar en spoelen weg. Zo ontstaat erosie. Dit is tegen te gaan door het bodemleven te versterken. Een netwerk van schimmels en kleefstoffen houdt het geheel bij elkaar.' Ecostyle heeft honderd procent organische producten zoals Myco-Gazon, die de bodem voorzien van micro-organismen. Door organisch te bemesten, zorg je dat de bodem meer water vasthoudt én meer CO2 opslaat.

Duurzame alternatieven voor het terras

In een duurzame tuin speelt ook verharding een rol. Ook de grootste plantenliefhebber heeft behoefte aan een plekje om van het groen te genieten. De uitdaging is om ook voor het ter-

ras, de vlinder of het verharde pad op zoek te gaan naar duurzame alternatieven. MBI De Steenmeesters en MOSO International hebben daar wel ideeën over. Volgens Mirjam Rosman van MBI ligt de oplossing niet bij grastegels. 'Daar was een tijdje geleden veel media-aandacht voor, maar het verkoopt niet. Het is geen goede oplossing, omdat het niet fatsoenlijk te onderhouden is. En als je dat niet doet, neemt het gras het binnen de kortste keren helemaal over.' Ook waterpasserende tegels zijn niet de oplossing, volgens Rosman. 'De tuin moet speciaal ingericht worden zodat de tegels hun werk kunnen doen. Dat is niet handig voor de particuliere tuin. Waterpasserende tegels zijn

wel een goede optie voor de openbare ruimte.' Wat zijn dan de mogelijkheden voor een duurzaam terras? Uit onderzoek van Tuinbranche Nederland blijkt dat de ideale tuin in de ogen van de consument een rustige plek is die makkelijk te onderhouden is. Mensen willen steeds meer toe naar een groenere tuin, maar verharding zal altijd blijven. MBI maakt bij de selectie van producten een afweging tussen de levensduur, de productiewijze, het transport en de grondstoffen die ervoor gewonnen moeten worden. 'Het is lastig om een uitspraak te doen over materialen, omdat we niet altijd weten hoe duurzaam ze worden gewonnen', legt Rosman uit. 'Qua levensduur is keramiek de betere



Opvanggoot van ACO



Allium sphaerocephalon bloeit van juni tot augustus. Foto: Mike Peel

keuze, maar beton uit Nederland heeft weer een lagere CO₂-voetafdruk dan keramiek, dat uit Italië komt. Het is dus plussen en minnen afwegen. De komende jaren moet blijken of we materialen op grote schaal zullen hergebruiken. Volgens Rosman is het momenteel nog te duur om beton en gebakken tegels te recyclen. 'Dat geldt ook voor grind, maar dat gaat veranderen als de grondstoffen schaars worden.' Of keramiek recyclebaar is, moet in de toekomst blijken.

Duurzaam product van de toekomst: bamboe

Waar MBI nog moeite heeft met verduurzamen, is MOSO International al een stuk verder. Het Zwaagse bedrijf maakt bamboetoepassingen voor binnen en buiten, als vervanging voor hardhout; denk aan terrassen en kozijnen. Paul Vriend legt uit: 'Hardhout wordt voornamelijk gekapt in arme gebieden rond de evenaar, zoals Zuid-Amerika en Afrika. Over vijfhonderd jaar

zijn we door de wereldwijde voorraad hardhout heen. Bamboe is het snel hernieuwbare product van de toekomst: na een jaar wordt het geoogst, waarna het vier jaar nodig heeft om te "verhouten". Aanzienlijk korter dan een boom, dus. MOSO gebruikt een specifiek soort bamboe dat in China wordt geplant. Vervolgens worden de bamboescheuten verwerkt tot een materiaal dat net zo hard is als hardhout. Dat gaat als volgt: de stam wordt opengespleten in strips, die grof geschaafd worden. Omdat de bamboe veel suiker bevat, wordt het thermisch behandeld. De suikers verbranden dan. De strips gaan in een pers, waarbij de verschillende lagen worden gelijmd. Zo ontstaat bijvoorbeeld een terrasplank. Er wordt 9 procent niet biologisch afbreekbare lijm gebruikt. Desondanks is dit product CO₂-negatief, wat inhoudt dat de er dankzij de productie minder CO₂ is. 'Bamboe slaat veel CO₂ op in de bladeren en de stam', aldus Vriend. 'Zelfs inclusief het transport vanuit China levert dat een negatieve CO₂-emissie op.'

Spoedcursus effectief onderhandelen

'Bijna iedereen krijgt de vraag: "Hoeveel korting krijg ik?" Er zijn maar weinig hoveniers die nooit korting geven, terwijl een klein kortingspercentage de uiteindelijke winst al sterk kan beïnvloeden. Het zou dus mooi zijn om deze vraag te kunnen voorkomen. Hoe doe je dat?' Met deze vraag begon Jeroen Santema van Sales Improvement Group zijn presentatie over verkopen aan prijsskopers door effectief onderhandelen. Volgens Santema is de vraag om korting niet per se negatief. Het is namelijk een koopsignaal, waaruit blijkt dat de klant geïnteresseerd is. Zijn strategie: eerst verkopen, dan pas onderhandelen. En als het verkoopproces goed verloopt, is onderhandelen overbodig. Om dat te bewerkstelligen, moet de klant inzien dat prijs en prestatie in verhouding zijn. Als hovenier kun je de prestatie 'zwaarder' maken door de klant in een 'ja-ritme' te brengen. Santema legt uit: 'Een klant die positief gestemd is, zal sneller ja zeggen tegen de klus. Zorg dat je het gesprek begint met inhoudelijke vragen, zodat je precies weet wat de behoefte van de klant is. Als je voldoende informatie hebt verzameld, kun je argumenten op tafel leggen met praktische oplossingen die in die behoefte voorzien. Doe dit in vraagvorm. Een voorbeeld: de klant wil kunnen loungen in de tuin. Stel de vraag: "U wilt dus een mooi terras in de tuin waar u kunt barbecueën en een plek waar u van de zon kunt genieten?" Het antwoord op deze vraag is: "Ja, dat klopt." Doe dit een paar keer en de klant komt in het "ja-ritme". Santema raadt aan om altijd een aantal argumenten achter de hand te houden om de klant echt te overtuigen van jouw meerwaarde. Als alle argumenten genoemd zijn, kan de deal gesloten worden. Komt alsnog de kortingsvraag, dan kun je overwegen om korting te geven. Maar doe dit nooit zomaar, waarschuwt Santema. 'Korting geef je nooit zomaar. Zorg dat de klant er iets tegenover stelt, zoals het opgeven van de inboetgarantie.' Zo krijgt de klant nooit het idee dat je zomaar korting geeft, wat kan impliceren dat de prijs in eerste instantie te hoog was.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/32224/focus-op-toekomst-tijdens-tuinprofessionaldagen