



‘Discussies met andere hoveniers geven nieuwe inzichten over mijn bedrijf’

Adne Veeneman over zijn deelname aan Groenversneller

Dat het Groenversneller-coachingstraject zijn vruchten afwerpt, bewijst Adne Veeneman.

De hovenier uit Hoog-Keppel startte blanco met dit avontuur, maar heeft nu aardig wat stof tot nadenken. Over de doelen die hij voor zijn bedrijf AVhovenier voor ogen heeft, maar ook over de identiteit van zijn bedrijf. Wie wil Veeneman precies zijn?

Auteur: Linde Kruese

De 23-jarige Adne Veeneman runt al vijf jaar zijn eigen bedrijf AVhovenier. Hij begon al jong met ondernemen, iets waar zijn toenmalige school niet om stond te springen. ‘Ik heb de driejarige mbo-opleiding niveau 3 tot meewerkend voorman gedaan, met aansluitend een jaar niveau 4. Van kleins af aan zat het ondernemen al in me, dus het was een logische stap om op mijn achttiende met mijn bedrijf te beginnen. Dat maakte het vinden van een stagebedrijf er niet makkelijker op. AVhovenier was op dat moment nog helemaal niet groot; ik werkte alleen op zaterdag en af en toe een doordeweekse avond. Maar ik moest bij mijn stagebedrijf een concurrentiebeding ondertekenen. Ik herinner me de eerste stagedag nog goed; toen werd me direct op niet zo’n vriendelijke manier duidelijk gemaakt dat ik niet anders was dan de collega’s omdat ik mijn eigen bedrijf had. Ik ging daar toen fel tegenin. Maar gelukkig heb ik uiteindelijk wel een heel leuke en leerzame stageperiode gehad.’

Langzaam groeien

Ook vanuit zijn opleiding werd Veeneman ontmoedigd om zijn eigen bedrijf te starten. Dat gaf hem juist een extra stimulans. ‘Als iemand zegt dat ik iets niet kan, doe ik er alles aan om hun ongelijk te bewijzen. En dat is wel gelukt, kan ik nu zeggen.’ Veeneman heeft één werknemer in dienst en één stagiair. Voor grotere klussen heeft hij een vaste groep zzp’ers die hij kan inhuren. Dat is een bewuste keuze, omdat hij rustig wil groeien. ‘Mijn streven is om eens in de twee jaar een nieuwe werknemer aan te nemen en niet vaker, omdat het overzichtelijk moet blijven. Door langzaam te groeien kan ik een visie ontwikkelen over hoe ik mijn bedrijf wil leiden. Ik neem geen mensen aan alleen omdat ik het druk heb. Ik kies liever de mooie klussen uit zodat ik zelf mee kan werken. Momenteel werk ik vijf dagen in de tuin; in de toekomst zou ik graag vier dagen in de tuin willen werken en één kantoor dag hebben. Dat lijkt



3 min. leestijd

GROENVERSNELLER



'Dit is in eerste instantie niet het werk waar mijn voorkeur naar uitgaat'

mij een mooie balans. Ik zal nooit fulltime op kantoor willen zitten.' Veeneman gaat elke dag met plezier naar zijn werk, en als dat ooit verandert, stopt hij er direct mee. 'Maar momenteel heb ik daar nooit last van, dus ik denk nog lang niet aan stoppen.'

Positioneren in de markt

Een jaar geleden werd Veeneman door een gemeente benaderd voor het plaatsen van gesubsidieerde hemelwaterafkoppeling in particuliere tuinen. Naar aanleiding van deze opdracht ging hij hetzelfde doen voor een woningcorporatie; een ontwikkeling die hem voor een dilemma plaatst: 'Dit is in eerste instantie niet het werk waar mijn voorkeur naar uitgaat, maar het sluit wel aan bij mijn visie op groene tuinen en duurzaam ondernemen. Het gemeentewerk geeft mij niet de voldoening die ik wel uit particuliere projecten haal, omdat er veel herhaling in zit. Het werk is niet aan te pas-

sen aan de wensen van de particuliere bewoner. In een particuliere tuin vind ik het geen probleem om het hemelwater af te koppelen, ik doe het graag zelfs; maar het verschil is dat het dan een onderdeel is van mijn eigen ontwerp. Daarnaast zijn tuineigenaren veel kritischer en dankbaarder.' Veeneman hoopt met zijn deelname aan Groenversneller meer inzicht te krijgen in de manier waarop hij zijn bedrijf in de markt kan positioneren, zodat hij de opdrachten krijgt die hij wil doen. 'Ik wil daar graag eens met de andere deelnemers over sparren.'

Toekomstperspectief

Veeneman merkt dat de discussies tijdens de Groenversneller-sessies hem veel opleveren. De meer ervaren hoveniers hebben adviezen voor de jongere deelnemers. 'Eén van de collega's vertelde dat hij na kantooruren niet meer werkt, omdat dat zijn tol eist. Ik zit daarentegen nog in de fase waarin ik ook in de avonduren en



het weekend werk. Een ander voorbeeld is dat ik geen concreet idee had van waar ik naartoe groei met mijn bedrijf. Dat de groei geleidelijk moest gaan, was duidelijk, maar verder dan dat gingen mijn plannen niet. Ik denk nu na over hoe groot het bedrijf moet worden en welke opdrachten ik in de toekomst wil doen. Dat is voor mij nu al een heel positieve ontwikkeling, die ik te danken heb aan Groenversneller.'

Communicatief sterk

Er is dus nog genoeg te leren voor Veeneman. Maar natuurlijk zijn er ook zaken die goed gaan. Communicatief is hij sterk. 'Klanten huren mij in omdat ik een bepaalde kwaliteit bied, onder andere omdat ik veel waarde aan voor- en nazorg hecht. Ik kom altijd langs om kennis te maken en te vragen wat de wensen van de klant zijn. Vervolgens wordt er indien gewenst

een offerte opgesteld. Deze kom ik graag persoonlijk toelichten, zodat alles duidelijk is en ik vragen direct kan beantwoorden. Ook als de tuin klaar is, komt ik langs en na een halfjaar kom ik zelf de inboetgarantie opnemen. Ik houd me aan de afspraken en ben liever vijf minuten te vroeg dan te laat. Daar hecht ik veel waarde aan en ik merk dat klanten ook om die reden steeds bij AVhovenier terugkomen.'

'Dat is voor mij nu al een heel positieve ontwikkeling, die ik te danken heb aan Groenversneller'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/31788/discussies-met-andere-hoveniers-geven-nieuwe-inzichten-over-mijn-bedrijf