



'HOVENIER ZIJN IS ÉÉN, ONDERNEMER ZIJN VEREIST MEER VAARDIGHEDEN'

ALS ZELFSTANDIG HOVENIER ZONDER MEDEWERKERS HOUD JE ALLE BALLEN ZELF OMHOOG. JE DOET TUINWERK, MAAR BENT OOK BEZIG MET ACQUISITIE, KLANTGESPREKKEN, CALCULEREN, OFFREREN, DE INKOOP EN FACTUREREN. HOE ZORG JE DAT HET STRESSLEVEL NIET TE HOOG OPLOOPT?



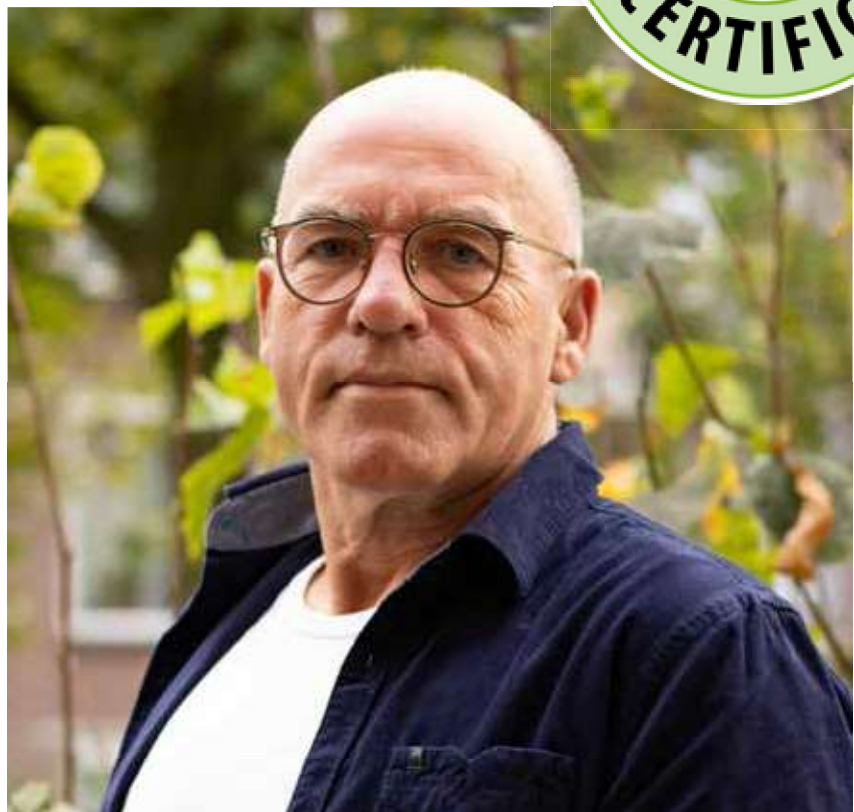
"Hovenier zijn is één, ondernemer zijn vereist een aantal vaardigheden die niet iedereen goed beheerst. Op zich is dat ook logisch: op school leer je een vak. Ondernemersvaardigheden zijn geen onderdeel van het vakkenpakket", begint Jelle Westra, bedrijfsadviseur bij Tuinkeur. Deze organisatie ondersteunt zo'n driehonderd hoveniersbedrijven in ons land op diverse vlakken. Tuinkeur biedt ook zes coachingstrajecten voor hoveniers, waarin wordt ingezoomd op talloze aspecten van het ondernemersvak. Van communiceren met klanten tot goede verkoop-skills.

Wat kan er nog beter?

"We vragen nieuwe leden bij de intake onder andere hoe één en ander loopt binnen hun bedrijf, wat de samenstelling is van het bedrijf en wat de aard en verdeling van het werk is. Ook kijken we naar de cijfers; deze geven immers een beeld van het functioneren van de ondernemer en de onderneming. Vervolgens proberen we samen met de ondernemer in gesprekken te achterhalen welke aspecten en vaardigheden van het ondernemerschap goed lopen en op welke punten het nog beter kan."

Stress beheersen

Het voorkomen en beheersen van stress is in de gesprekken voortdurend de leidraad. "We proberen de ondernemer een voor hem of haar passende structuur en werkwijze aan te leren. Het principe 'less is more' is vaak een advies. Minder adhoc, meer plannen. Door hoofdzaken en bijzaken van elkaar te onderscheiden kun je veel stressmomenten voor-



Jelle Westra

"ZORG VOOR EEN GOEDE
BALANS TUSSEN WERK
EN JE PERSOONLIJKE LEVEN."



René Kleven

komen. Ik zeg altijd: leven en niet laten leven door de waan van de dag.”

Balans werk en privé

Westra erkent dat we leven in een tijd waarin de eisen hoog liggen. “Klanten vragen veel, er is altijd tijd tekort, vakbekwame mensen zijn schaars... Dan zijn overzicht en structuur houden belangrijk bij het voorkomen van stress.” Nog een tip die in de coachingstrajecten van Tuinkeur naar voren komt: kijk goed naar de tijdsverdeling tussen werk en privé. “Ondernemer zijn kan je helemaal in beslag nemen, een burn-out ligt op de loer. Zorg voor een goede balans tussen werk en je persoonlijke leven.”

Bron van spanning

De meest voorkomende vragen van hoveniers die tijdens de coachingsgesprekken worden gesteld, komen voort uit de financië-

GOEDE BALANS

René Kleven, eigenaar van RK tuinen uit Horst, begon vier jaar geleden voor zichzelf. Momenteel volgt hij via een adviseur van Tuinkeur een coachingstraject. “Het groenvak beheers ik wel, al komt er bij ondernemen nog meer kijken. Hoe je met klanten omgaat en ze aan je bindt, dat was een nieuw uitdagend proces voor mij. Door de coaching leer ik beter omgaan met klanten en heldere afspraken maken. Dat helpt mij om mijn bedrijf verder te ontwikkelen. In het coachingstraject is ook ruimte voor begeleiding op het gebied van het financieel op orde stellen van de onderneming.” Naast zijn ondernemerschap is Kleven bezig met het verbouwen van zijn huis. “Als het huis straks klaar is, wil ik mijn werktijden beter afbakenen. Ik ben me ervan bewust dat er een goede balans tussen werk en privé moet zijn. Zo houd je het langste plezier in het vak.”

le uitdagingen die het ondernemen met zich meebrengt, vertelt Westra. “Er wordt te weinig verdiend terwijl de inspanning groot is. Het onvoldoende rendabel zijn van een bedrijf kan ook een bron van spanning zijn. Domweg duurder worden is dan zeker niet de

oplossing. Stress is eigenlijk de output van het gehele ondernemersproces; wij zien het als een mooie uitdaging om samen met de ondernemer naar verbeterpunten te kijken.”

Tekst: Daphne Doemges-Engelen