

Kennis van buiten

MONSTER — Een bakfiets, een hark en wat klein tuingereedschap, daarmee begon de grootvader van Menno Weverling (30) in 1939 zijn hovenierscarrière. Door het afsluiten van onderhoudscontracten met woningcorporaties eind jaren '50 werd Weverling Groenprojekten een echt bedrijf, dat onder Menno's vader Fred met zo'n negentig werknemers uitgroeide tot een van de grotere spelers in de branche. Om het bedrijf te professionaliseren, is een externe directeur aangetrokken.

„Mijn vader merkte dat het bedrijf met alle beslommeringen hem wat boven het hoofd begon te groeien”, vertelt Menno. „De hoveniersbranche is de laatste jaren sterk veranderd: de concurrentie is een stuk agressiever, het is een prijsmarkt geworden. We konden in het directieteam daarom wel een ervaren manager gebruiken, met veel kennis van bedrijfsvoering. Iemand die de groei en organisatie kan vormgeven en de in- en externe communicatie kan stroomlijnen.”

De 63-jarige Fred heeft daarom twee jaar geleden Ron de Jonge (55) aangesteld als directeur. „Ik trof een bedrijf aan dat goed functioneerde, met een informele cultuur zoals in veel familiebedrijven. De marktomstandigheden dwongen tot meer structuur”, weet De Jonge.

Dat heeft hij in het bedrijf weten aan te brengen, onder meer door een nieuw evenwicht te brengen in de verschillende bedrijfsonderdelen. „In het logo stond wel hoveniersbedrijf”, zegt De Jonge, „maar de meeste aandacht ging naar de groenvoorziening voor gemeentes, woningcorporaties en instellingen.”

„De hovenierstak hadden we wat verwaarloosd”, bevestigt Menno, „ons bedrijfsproces was daar niet echt meer op ingericht. We behandelden particulieren hetzelfde als zakelijke klanten, dat is niet handig. Bedrijven en instellingen hebben een vast budget voor groenvoorziening, die weten wat ze willen en hebben een meer zakelijke benadering. Maar een particulier met enthousiaste plannen heeft geld gereserveerd en wil zo snel mogelijk genieten van een prachtige tuin. Dat vraagt dus om een andere manier van werken.”

Het bedrijf heeft de particulieren bovendien nodig: „We hebben echte vakmensen in dienst die we uitdagingen moeten blijven bieden”, stelt De Jonge. „Vanuit onze visie en door de bedrijfsgrootte richten wij ons voor het merendeel op middel- en grote particuliere tuinen.” Hoveniers hebben de neiging zich in de praktijk te weinig bezig te houden met de bedrijfsvoering, maar andersom heeft De Jonge weinig groene kennis. „Ik heb geen groene vingers. Maar ik heb wel veel respect voor het werk van de mensen hier, net zoals zij dat hopelijk hebben voor mijn expertise. Dat wederzijds respect is nodig om het bedrijf naar een hoger niveau te tillen.”

„We zijn scherper geworden en hebben meer grip op projecten gekregen”, stelt Menno, die na de tuinbouwschool anderhalf jaar in de buitendienst heeft gewerkt. Hij heeft ambities om op termijn het (mede-) directeurschap op zich te nemen, nu zijn vader zich langzaam terugtrekt uit het bedrijf. „Daarom heb ik deeltijd een hbo-studie gevolgd en leer ik veel van de huidige leiding. Het belangrijkste: je hoeft niet zelf overal verstand van te hebben. Je moet goede mensen om je heen verzamelen.”

Menno en Fred Weverling, samen met Ron de Jonge: „Je moet je als familiebedrijf openstellen voor kennis van buiten, daar heb je veel aan.” FOTO: BOB HUISMAN

