

Diederick Lindeboom uit Maarsse is in mei vorig jaar voor zichzelf begonnen, hij heeft een eigen hoveniersbedrijf.

Een van de 5600: het Centraal Bureau voor de Statistiek maakte gisteren bekend dat het aantal hoveniersbedrijven in Nederland afgelopen tien jaar met 80 procent

provincie Utrecht hebben de meeste keus: de regio telt het hoogste aantal hoveniers per 100.000 inwoners: 43.

„Ik heb zes jaar ervaring opgedaan bij andere hoveniersbedrijven en ik dacht: dat kan ik zelf ook,” verklaart Lindeboom (27). „In mijn eigen zaak kan ik mijn creativiteit beter kwijt, ik maak het liefst ontwerpen. Bij grotere hoveniers zijn die

rij neemt het doel dat hij zich had gesteld voor het eerste jaar, al gehaald. „Ik heb natuurlijk een beginnend bedrijf, maar het gaat goed.”

De provincie Utrecht telt 477 zelfstandige hoveniers, sommige met meer vestigingen. In Amersfoort zitten er bijvoorbeeld 18, in Utrecht 32 en in een 'groene' plaats als De Bilt/Groenekan 8. In Gooi- en Eemland groeide

van 202 in 1995 naar 308 nu (cijfers KvK).

Volgens het CBS is de enorme groei van hoveniersbedrijven te danken aan de grote belangstelling voor tuinen. In 1995 telde Nederland ruim 2900 hoveniersbedrijven, in 2005 waren er 5600 hoveniers. De tuinbedrijven steken vooral de kop op in gebieden waar veel mensen wonen. Het gaat veelal om klei-

„Minder dan de helft van alle hoveniersbedrijven heeft naast de eigenaar personeel in dienst. Slechts in achthonderd bedrijven zijn vijf of meer mensen werkzaam,” aldus het CBS.

Copijn in Utrecht is met 65 werknemers een middelgroot hoveniersbedrijf, dat zich onderscheidt door een grote ploeg van 25 tuinarchitecten.

INNOVATIE HOUW

Bedrijven zetten innovatie nog te weinig op de agenda van de leidinggevenden, vernieuwing is onvoldoende verankerd in het bedrijf. Dat concludeert het Utrechtse bedrijf Atos Consulting na onderzoek onder 300 bedrijven. Atos stelt dat bedrijven risicovolgend gedrag vertonen.

Vaste prijs omdat de klant dat wil

TON VOERMANS
ZEIST

Een lastige werknemer die nu echt moet vertrekken. Of het aanvechten van je ontslag. Hoeveel gaat dat kosten?

Het nieuwe advocatenkantoor Labor Advocaten in Zeist biedt klanten vaste prijzen aan. Labor, gespecialiseerd in arbeidsrecht, is 1 november opgericht door Kim Voordes en Saskia Schlaghecke-van Essen.

„Bij onze vorige baas, een advocatenkantoor in Amersfoort, vroegen klanten vaak: wat gaat het kosten? Dat konden we niet zeggen, want we moesten op uurbasis werken. Nu geven we na een gesprek en inzage in het dossier wel een vaste prijs.”

In de advocatuur is werken op uurtarief de norm. Hoe meer tijd een zaak vergt, hoe duurder. „Werken met vaste prijzen komt, voor zover mij bekend, niet vaak voor,” zegt secretaris Petra Charbor van de Vereniging Arbeidsrecht Advocaten Ne-



De advocaten Saskia Schlaghecke-van Essen en Kim Voordes (rechts). FOTO HARRY VERKUYLEN

derland. „Een ervaren arbeidsrechtadvocaat kan wel inschatten hoeveel het kost, maar zaken kunnen ook geheel anders lopen.”

Hoe hoog de vaste prijzen gemiddeld zijn, willen Voordes en Schlaghecke niet kwijt. „Dat hangt helemaal van het dossier af,” zegt Schlaghecke.

Voordes: „Voor ons is een vaste prijs heel normaal. Je koopt een product, een dienst. Dan wil je toch ook

weten hoeveel dat kost?” Schlaghecke denkt dat binnen een aantal jaar veel meer advocatenkantoren vooraf de prijs vastleggen. „De klant wil het.”

Vast is overigens niet in alle gevallen muurvast. Schlaghecke: „Ik heb nu een zaak waarbij ik ontvreden ben over de ontslagvergoeding. Maar mijn cliënt kan vanwege de kosten niet procederen. Ik heb hem een voorstel gedaan. We gaan

naar de rechter en bij een hogere vergoeding dan de werkgever biedt, betaalt hij het afgesproken tarief. Bij een minder goed resultaat, betaalt hij minder.”

Met de vaste prijzen probeert nieuwkomer Labor Advocaten zich te onderscheiden. Voordes en Schlaghecke richten zich vooral op bedrijven.

„Een onderneming met driehonderd werknemers is een ideale klant,” zegt Schlaghecke. „Dat zijn klanten met meerdere zaken en het nodige advieswerk.”

De twee jonge advocaten - Voordes is 31 en Schlaghecke 30 jaar - zijn hun bedrijf begonnen in de tijd dat de roep om soepelere ontslagregels steeds luider werd.

Ze maken zich niet druk dat hun nering daar last van krijgt. „De proforma zaken - die alleen werden gevoerd om de werkloosheidsuitkering veilig te stellen - verdwijnen, maar de onderhandelingen over de hoogte van de ontslagvergoeding blijven.”

'Goedkope' makelaar strijkt ook neer in Amersfoort

RICHARD HOVING
AMERSFOORT

De makelaarsketen Vrijehuizenmarkt wil een prijzenoorlog ontketenen op de Amersfoortse huizenmarkt. Met een courtage van 0,5 procent op de aan- en verkoop van een huis bindt de franchiseketen de strijd aan met de gevestigde makelaars.

Onlangs is Vrijehuizenmarkt met twee vestigingen in Amersfoort begonnen. De franchisenemers Margot Wolfard & Remko Pieterse en Kasper Holwerda presenteren zich strijdlustig. „Makelaars met courtages van twee procent zijn uit de tijd,” stellen ze in een gezamenlijk persbericht.

De makelaars die volgens de formule van de landelijke keten werken, kennen ook geen boetebeding. Een verkoper die van zijn makelaar af wil, betaalt geen boete. „Wij zijn de politie niet, wij zijn commercieel.”

De Amersfoortse makelaars van Vrijehuizenmarkt

houden kantoor aan huis. Een opleiding tot makelaar hebben ze niet gevolgd. De 54-jarige Kasper Holwerda zegt het vak geleerd te hebben door zelfstudie en op een cursus die de landelijke keten aanbidt.

Volgens Holwerda slaat de werkwijze van Vrijehuizenmarkt landelijk aan. „Bij collega's lopen de zaken goed.” De keten telt verspreid over het land ongeveer negentig vestigingen waaronder in Utrecht en Den Dolder.

De afdeling Eemland van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) ziet de komst van de Vrijehuizenmarkt naar Amersfoort niet als een bedreiging, zegt bestuurslid G. J. Van Rhijn. Hij sluit niet uit dat de lage tarieven klanten lokken. „Maar de complete dienstverlening en degelijkheid van een NVM-makelaar is toch wel wat anders. En ja daar hangt een ander prijskaartje aan.” Volgens Van Rhijn is de courtage van een NVM-makelaar gemiddeld 1,5 procent.