

A man with short brown hair, wearing a dark grey zip-up jacket over a light grey t-shirt and dark trousers, sits on a wooden bench. He is smiling at the camera. The background is a lush garden with a pond, manicured hedges, and tall evergreen trees under a bright sky.

Blauw inzetten om groen te verkopen

Peter Lauwers: 'Ik houd me zo ver mogelijk van openbare projecten.'

Stad + Groen zit in zijn vijfde levensjaar. Dat betekent: vijf jaar lang acht keer per jaar een interview met een ceo van een Nederlandse groenvoorziener. Tijd dus om ook eens over de grens te kijken. Vaak zie je door buitenlandse ogen veel beter hoe de Nederlandse markt in elkaar zit. Hoofdredacteur Hein van Iersel ging op bezoek bij Peter Lauwers, ceo van de zuster-bedrijven Geogroen en Geoblaauw.

Auteur: Hein van Iersel

Peter Lauwers: 'Wij hebben twaalf mensen in vaste dienst. Voor Nederlandse begrippen ben je dan een klein bedrijf, maar in België ben je dan al bijna groot. Groenbedrijven met dertig of meer mensen kun je in België op de vingers van één hand tellen.' Lauwers gaat in één moeite door en vertelt waarin volgens hem het verschil tussen België en Nederland zit: vooral in de manier waarop het onderhoud van openbaar groen is geregeld. Lauwers: 'Ik had een aanbesteding gewonnen, een voor mijn doen heel groot project, iets van zes ton omzet. Natuurlijk was ik blij met die gunning. Voor mij betekende dat dat ik de hele winter werk zou hebben. Maar ik moest eerst nog extra korting geven aan de bouw-aannemer. Alles wat hij tekortkwam in zijn veel grotere project, moest ik goedmaken. Uiteindelijk heb ik de order daarom teruggegeven. Dikwijls komen we als groenvoorziener als laatste en moeten we plan-

ten in door bouw-aannemers voorbereide plantputten voor een minimale prijs.. Wij blijven als groenvoorziener een noodzakelijk kwaad van het totale aannemingsproject. Sindsdien hou ik me zo ver mogelijk van openbare projecten, als dat kan. Ik had met dit project nooit iets kunnen winnen.'

Lauwers vertelt over een van de projecten: 'Ik heb geen zin meer in projecten waarbij je een gazon moet zaaien in het steenpuin dat over is van de bouw, en waarbij je nooit tevreden kunt zijn over het werk dat je aflevert en dat je je nachtrust kost.'

Dat wil niet zeggen dat Lauwers met zijn bedrijf helemaal geen openbare projecten doet. 'Vaak worden wij direct bij bouwprojecten betrokken. Dat is dan meestal omdat we iemand kennen die ons vertrouwt en die weet hoe wij werken.'

‘Geen zin meer in projecten waarbij je een gazon moet zaaien in het steenpuin, dat over is van de bouw’

zin dat de betreffende onderaannemer op het moment dat hij nodig was uiteindelijk toch geen tijd bleek te hebben en hun afspraken niet nakomen. En Lauwers maakt in alles duidelijk dat hij het enorm vervelend vindt om een opdrachtgever te moeten melden dat hij zich niet aan de planning kan houden. Lauwers: ‘En dan nog, wij hebben voor de eigen mensen ook een planning. Als een onderaannemer meldt dat hij geen tijd voor een klus heeft, houdt dat ook in dat mijn eigen mensen niet verder kunnen met het project.’

Geonet

Lauwers is zijn carrière ooit begonnen als landmeter, wat hij studeerde naast tuinbouw. Vandaar ook de bijzondere naam van het hoveniersbedrijf uit Rumst bij Antwerpen: Geonet, met als zusterbedrijven Geoblaauw en Geogroen. Lauwers: ‘Ik begon 27 jaar geleden als landmeter, maar dat vond ik al snel heel saai. Toen ben ik tuinen gaan maken, waarbij ik in de eerste jaren in de winterperiode landmeterswerk bleef doen. Dat heb ik zo een aantal jaar gedaan, maar toen ik zelf personeel kreeg, werd dat snel minder.’ Toch heeft Lauwers geen spijt van zijn opleiding tot landmeter. ‘Eigenlijk is dat alleen maar handig. Als landmeter leer je plannen opmaken, uitzetten en rekenen. Verder

zit in die opleiding een forse dosis bouwkunde en dat is voor een hovenier ook mooi meegenomen.’

De namen Geogroen en Geoblaauw gebruikt Lauwers al enkele jaren. Oorspronkelijk trad hij alleen als Geonet naar buiten. Op een gegeven moment bestond een steeds groter deel van de business uit het realiseren van zwembijvers en eco zwembaden. De opsplitsing was nodig om het marktsegment van eco zwembaden en zwembaden beter te duiden aan de eindklant. Lauwers legt mij het verschil uit. Een ecologisch zwembad heeft alle voordelen van een traditioneel zwembad, inclusief een strakke vormgeving, de mogelijkheid om het water te verwarmen en een overkapping, maar dan honderd procent natuurlijk gezuiverd. Bij een zwembijver ligt de nadruk veel meer op een natuurlijke uitstraling. Op jaarbasis realiseert Geoblaauw ongeveer vijftien zwembaden. Steeds vaker zijn dat geen zwembijvers of gemetselde foliebijvers, maar zwembaden die gemaakt zijn uit monoblock.

Biotop

Een tweede partnerbedrijf is Biotop. Dat is een Oostenrijkse natuurzwembadbouwer waarmee Geoblaauw samenwerkt. Lauwers: ‘Wij bouwden

Misschien is die dan wel tien procent duurder uit, maar hij weet wel dat we het doen en dat we het goed doen.’

Alles doen

In Nederland zie je de trend dat hoveniers en groenvoorzieners steeds minder zelf doen en steeds meer uitbesteden, een beetje zoals bouwondernemers dat ook al doen. Ook in België is dat volgens Lauwers een trend, maar voor hemzelf werkt dat niet. Hij positioneert zich heel sterk als een bedrijf dat alles zelf doet: metselen, elektriciteit, biologie. Alles kan worden ingevuld met eigen mensen. Volgens Lauwers is dat een tweede belangrijk verschil met de Nederlandse markt. Nederlandse aannemers kunnen beschikken over een brede pool van zzp'ers met allemaal hun eigen specialisme. Lauwers heeft dat ook wel eens geprobeerd, maar te vaak de pin op de neus gehad – in de





Uitwisselen van ervaringen en plezier in het vak is voor Lauwers steeds een belangrijke drijfveer geweest.

al eerder zwemvijvers en ecologische zwembaden,, echter die konden we niet verwarmen. Daarnaast misten eigenlijk een gesprekspartner als dingen niet meteen goed waren. De oude manier om een zwemvijver helder te krijgen, is het maximaal doorpompen van vijverwater. Nu is een heldere vijver niet moeilijk te realiseren; dat kan iedereen. Het is lastiger om de vorming van algen te voorkomen, die meestal ontstaan door een teveel aan fosfaten in de vijver. Biotop is niet uniek, maar heeft daarvoor wel goede fosfaatfilters ontwikkeld. Met de Biotop kunnen we dit beter onder controle houden en is onze waterkwaliteit aan zwembadniveau. We gebruiken dan ook liever de benaming ecozwembad dan zwemvijver.

Een belangrijke reden voor Geoblaauw om samen te werken met Biotop is misschien niet zozeer de Biotop-technologie, maar veeleer de mogelijkheid om met collega-zwemvijverspecialisten te overleggen. Een aantal keren per jaar organiseert Biotop een dealerbijeenkomst, waar Lauwers trouw naartoe gaat om ervaringen met collega's uit te wisselen.

Uitwisselen van ervaringen en plezier in het vak is voor Lauwers steeds een belangrijke drijfveer geweest. Zo is Lauwers bestuurslid van de tuinaannemer vereniging Groen Groeien en de internationale zwemvijverfederatie IOB. Het is voor Lauwers een belangrijk onderdeel om de kwaliteit van het vakgebied te waarborgen.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/29656/een-allegaatje-van-mensen