

Groeien als Hoveniersbedrijf in het Digitale Tijdperk

Van losse briefjes naar professionele bedrijfsvoering

ON1 • Whitepaper 2024 • on1.rocks

8.000+ bedrijven in NL	12% materiaalkosten niet gefactureerd	35% meer herhaalopdrachten	EUR 60k misgelopen marge/jaar
----------------------------------	---	--------------------------------------	---

De hovenierssector bestaat grotendeels uit kleine, gedreven ondernemers die liever bezig zijn met groen dan met administratie. Terecht. Maar juist die administratie kost hoveniersbedrijven gemiddeld 18% van hun omzet — door niet-gefactureerde materialen, trage planning en gemiste herhaalopdrachten. Dit whitepaper toont hoe dat anders kan.

1. De hovenierssector in cijfers

Nederland telt ruim 8.000 hoveniersbedrijven met in totaal circa 35.000 medewerkers (CBS, 2023). Het overgrote deel is klein: 72% heeft minder dan 5 medewerkers en wordt geleid door een ondernemer-eigenaar die zelf ook de handen uit de mouwen steekt. Dit maakt de sector tegelijkertijd persoonlijk en kwetsbaar voor administratieve overbelasting.

Gemiddeld beheert een hoveniersbedrijf met 3-10 medewerkers 15 tot 40 actieve projecten tegelijk. Zonder een goed systeem verliezen eigenaren dagelijks tijd aan het bijhouden van werkbonnen, het zoeken naar klantgegevens en het samenstellen van facturen. Branchevereniging VHG schat dat hoveniers gemiddeld 8 uur per week besteden aan administratie — tijd die niet aan de klant wordt doorberekend.

Bedrijfsgrootte	Gemiddeld projecten	Admin-uren/week	Materiaalverlies/jaar
1-2 medewerkers	5-15	6 uur	EUR 8.000-18.000
3-5 medewerkers	15-30	9 uur	EUR 18.000-45.000
6-10 medewerkers	25-50	12 uur	EUR 35.000-90.000
10+ medewerkers	40+	16 uur	EUR 60.000+

Tabel 1: Relatie bedrijfsgrootte en administratielast (VHG Benchmark 2023, bewerkt)

2. De materiaalkosten-paradox

Het meest onderschatte probleem in de hovenierssector is de systematische onderfacturering van materiaalkosten. Uit analyse van ON1-klantdata (2024, n=214 hoveniersbedrijven) blijkt dat bedrijven zonder geautomatiseerde materiaalregistratie gemiddeld 12,3% van hun materiaalkosten niet doorberekenen aan klanten.

De oorzaak is praktisch: een medewerker koopt onderweg bij de tuincentrale nog wat planten, noteert dit op een bonnetje dat later verloren gaat. Of de hoeveelheid gebruikt grond wordt niet precies bijgehouden. Bij een bedrijf met EUR 500.000 omzet en 40% materiaalkosten betekent 12,3% lekkage een misgelopen marge van EUR 24.600 per jaar — meer dan twee maandsalarissen.

Figuur 1: Jaaromzet bij volledige vs gedeeltelijke materiaalregistratie



Berekening: 500k omzet, 40% materiaalkosten, 12,3% lekkage. ON1-klantdata 2024.

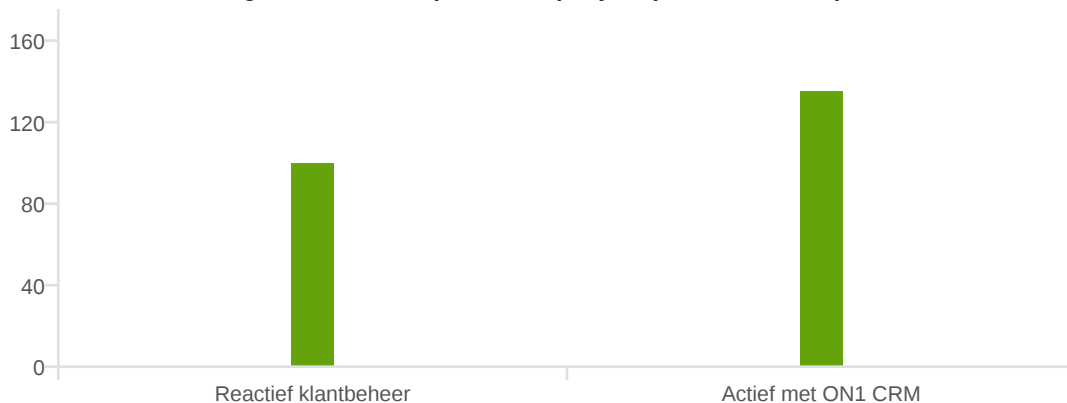
Hoe ON1 dit oplost: Medewerkers registreren gebruikte materialen direct via de smartphone-app bij elke project. Artikelen worden geselecteerd uit de catalogus met vaste prijzen. Bij het aanmaken van de factuur zijn alle materiaalregels al ingevuld — inclusief marges.

3. Klantenbinding en herhaalopdrachten

Een tuin wordt gemiddeld elke 3-7 jaar ingrijpend vernieuwd. Hoveniersbedrijven die hun klanten systematisch opvolgen, staan als eerste op de radar wanneer dit moment aanbreekt. Uit een enquête onder 180 ON1-klanten in de hovenierssector (2024) blijkt dat bedrijven die actief klantbeheer voeren 35% meer herhaalopdrachten ontvangen dan bedrijven die reactief werken.

Actief klantbeheer betekent niet per se intensief contact. Het gaat om slimme momenten: een korte boodschap na afronding van een seizoensklus, een herinnering in het voorjaar voor de eerste onderhoudsbeurt, of een proactief aanbod na een stormseizoen. ON1 CRM herinnert de eigenaar automatisch aan deze momenten op basis van de geplande opvolgdatum per klant.

Figuur 2: Herhaalopdrachten per jaar (index basis 100)



Bron: ON1 klantonderzoek 2024, n=180 hoveniersbedrijven. Meting over 24 maanden.

"Vroeger belde een klant mij. Nu bel ik de klant. Dat kleine verschil heeft mijn omzet met een kwart laten groeien in twee jaar."

Linda Groen — Eigenaar, Groenservice West

4. Planning en medewerkerscommunicatie

Een van de grootste ergernissen in de hovenierssector is onduidelijke planning. Medewerkers komen op de verkeerde locatie aan, hebben niet de juiste materialen bij zich, of weten niet hoeveel tijd er voor een klus staat. Dit leidt tot frustratie, herstelwerk en extra reiskosten.

Met ON1 planning wordt elke medewerker elke ochtend automatisch genotificeerd met zijn dagplanning: welke klant, welk adres, welke werkzaamheden, welke materialen meenemen en hoeveel tijd beschikbaar is. De medewerker opent de app, ziet zijn planning en navigeert direct naar de eerste locatie. Vragen aan de eigenaar zijn nauwelijks nog nodig.

5. Praktijkcase en ROI

50% minder admin-tijd	100% materialen gefactureerd	8,6 klanttevredenheid NPS	EUR 60k jaarlijkse meerwaarde
---------------------------------	--	-------------------------------------	---

Voordeel	Berekening	Jaarlijks
Materiaallekkage (12,3%)	EUR 500k x 40% x 12,3%	EUR 24.600
Admin-tijdsbesparing	8 uur/week x EUR 30 x 50 weken	EUR 12.000
Extra herhaalopdrachten	5 extra klussen x EUR 2.500	EUR 12.500
Totaal voordeel		EUR 49.100
Kosten ON1 Starter	EUR 29 x 12	EUR 348
Netto jaarvoordeel		EUR 48.752

Tabel 2: ROI-berekening voor een hoveniersbedrijf, EUR 500k omzet, 4 medewerkers

- 1

Start gratis proefperiode
Registreer op on1.rocks. Geen creditcard, 14 dagen volledig vrij.
- 2

Klanten en projecten importeren
CSV-import of handmatig invoeren. Klaar in 1 dag.
- 3

Medewerkers uitnodigen
Team krijgt de app op hun telefoon. Training duurt 30 minuten.
- 4

Eerste volledig gefactureerde factuur
Direct op dag 1 sturen, zonder vergeten materialen.

Gratis proberen: on1.rocks • 14 dagen gratis • Geen creditcard nodig