



Hoe een sterke website en duidelijke focus een eenmansbedrijf laten groeien

'Het mooiste moment is wanneer mensen ontdekken wat hun tuin allemaal kan bieden'

Kleine tuinen, grootse ideeën: zo zou je het werk van hovenier Bastiaan Hoogland kunnen omschrijven. Sinds 2013 ontwerpt en realiseert hij met Sfeertuinen compacte buitenruimtes die barsten van de creativiteit. 'Ik wil een tuin neerzetten waarin mensen telkens iets nieuws ontdekken.'

Auteur: Fleur Dil

Voor Hoogland draait het hoveniersvak niet alleen om aanleg of onderhoud. In zijn werk gaat het om het totaalplaatje: van het eerste ontwerp tot de beplanting, materialen en verlichting, afgestemd op de wensen van de klant en het groene karakter van de tuin. Creativiteit, vakkennis en aandacht voor biodiversiteit vormen daarbij de rode draad in elk project.

Van vakantiebaantje naar passie

Als scholier raakte Hoogland al gegrepen door het hoveniersvak. Tijdens vakanties liep hij mee met hoveniers om de eerste kneepjes van het vak te leren. Daar merkte hij hoezeer het buiten werken hem energie gaf. 'Het gevoel dat je iets moois creëert en tegelijk in de buitenlucht bent, dat sprak me aan', vertelt hij. Na de hoveniersopleiding in Houten werkte hij twaalf jaar

bij een hoveniersbedrijf, totdat hij in 2013 zijn eigen onderneming startte: Sfeertuinen. In de jaren daarna bouwde Hoogland in Woerden en omgeving een mooie, herkenbare portfolio op. Die ervaring nam hij mee toen hij vier jaar geleden met zijn gezin verhuisde van Woerden naar Zuid-Limburg. Dat was een vertrouwde omgeving; zijn ouders vestigden zich er zestien jaar geleden al. De ruimte, het landschap en de mogelijkheid om zijn werk in een nieuwe omgeving voort te zetten gaven de doorslag. Dankzij een goed ingerichte website kwamen de eerste opdrachten al binnen nog voordat hij voet aan de grond had gezet. 'Door de kracht van het internet verliep de overstap naar het zuiden verrassend natuurlijk.'



Groen als vertrekpunt, creativiteit als handelsmerk

Hoogland richt zich voornamelijk op kleine tuinen, waarin groen steevast de hoofdrol krijgt. 'Ik richt mij op klanten die waarde hechten aan groen. Ik doe dus geen bestrating, maar de groene omlijsting', zegt hij. Een ontwerp vormt altijd het vertrekpunt. Stap voor stap werkt hij dat met de klant uit tot een plan dat klopt wat betreft vorm, functie en beleving.

Op zoek naar verrassingen in de tuin treedt Hoogland graag buiten de gebaande paden. Duurzaamheid en biodiversiteit spelen daarbij een natuurlijke rol: kleine wadi's, waterbergingen en halfverhardingen maken zijn tuinen aantrekkelijk voor insecten, vogels en vlinders. 'Ik probeer een tuin altijd uniek in te vullen', zegt hij. 'Betonpalen kunnen dienstdoen als bestrating en hardhouten damwandplanken als verhoging voor de voordeur.' Het zijn juist die onverwachte, creatieve details die zijn tuinen een eigen karakter geven.

Inspiratie doet hij op bij grote meesters als Piet Oudolf of Harry Pierik. 'Ik moet de vrijheid krijgen om mijn creativiteit kwijt te kunnen, zowel in materialen als in natuurlijke beplantingsstijlen', zegt hij. Het resultaat verrast zijn klanten vaak: 'Ik hoor regelmatig: Zo veel groen in mijn tuin? Dat had ik nooit verwacht. Dat maakt mijn werk echt de moeite waard.'

Samenwerking en uitbesteding

Hoewel Hoogland liefst solo werkt, zoekt hij voor grotere projecten graag de samenwerking op. Voor grotere klussen schakelt hij andere zzp'ers in en administratieve taken geeft hij steeds vaker uit handen. Offertes, berekeningen en voorbereidend papierwerk kosten tijd die hij liever in ontwerpen stopt. 'Het uitbesteden van sommige taken geeft me ruimte om te focussen op wat ik het leukst vind: ontwerpen, inrichten en gesprekken voeren met de klant.' Extra ondersteuning in de toekomst sluit hij niet uit. Het uitgangspunt blijft dat hij elke tuin volledig zelf wil vormgeven, van de eerste schets tot de laatste plant.

Professionele ondersteuning

Zakelijk gezien staat het bedrijf van Hoogland stevig, mede door de ondersteuning van organisaties als Tuinkeur. 'Daar heb ik geleerd hoe belangrijk een eerste gesprek is', zegt hij. 'Hoe ga je zo'n gesprek aan? Hoe stel je je op? Ga je in je nette kleren? Het zijn van die kleine dingen die heel belangrijk zijn.' Ook op het vlak van offertes bracht het hem waardevolle inzichten. 'Je moet een offerte niet zomaar opsturen. Bespreek hem met de klant, want het gaat echt om een investering.'

Heeft Hoogland zelf nog een tip? 'Leg afspraken over meerwerk vast. Dat voorkomt discussie achteraf. Ik laat mijn tuinontwerpen ook altijd vooraf betalen; dan weet ik meteen of iemand een serieuze klant is.'

De kracht van een goede website

Hoogland benadrukt hoe belangrijk een goede website kan zijn voor een zelfstandig hovenier. 'Mijn grote wens was altijd om eens de binnenplaats van zo'n typisch Limburgse carréboerderij in te richten. Ik heb daar toen een blog over geschreven.' Die ene ingeving bleek later goud waard. 'Een jaar later kreeg ik precies zo'n aanvraag van een klant, naar aanleiding van dat blog.'

Het is voor hem hét bewijs dat je als hovenier actief kunt sturen op het soort werk dat je graag wilt doen. 'Het had even tijd nodig, maar uiteindelijk kwam precies de opdracht op mijn pad waar ik altijd van had gedroomd.' Wat geeft Hoogland uiteindelijk de meeste voldoening als hovenier? 'Het mooiste moment is wanneer mensen ontdekken wat hun tuin allemaal kan bieden, van de eerste bloembollen tot de laatste bloeiers. Dan weet ik dat mijn missie is geslaagd.'

Dankzij een goed ingerichte website kwamen de eerste opdrachten al binnen voordat hij voet aan de grond had gezet



Bastiaans' eerste opdracht in Zuid-Limburg: mooi vormgegeven rondingen vormen een centraal thema in de tuin.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!