

A photograph of Victor Roosen, a middle-aged man with glasses, wearing a dark jacket over a blue turtleneck. He is standing in a lush garden with green foliage and some autumn-colored leaves in the background. A large white quote is overlaid on the image.

‘Ik heb van al mijn klanten persoonlijk afscheid genomen’

Oisterwijkse hovenier Victor Roosen over zijn beslissing om zijn bedrijf na veertig jaar te verkopen

Na ruim veertig jaar wordt Victor Roosen Bijzondere Tuinen overgenomen door Van Helvoirt Groenprojecten, onderdeel van De Eijk Groep. Vertrekkende eigenaar Victor Roosen ging persoonlijk langs bij al zijn klanten om afscheid te nemen. Hij blikt met warme gevoelens terug op zijn carrière, en is absoluut niet van plan om achter de geraniums te gaan zitten. Hoe kwam hij tot de beslissing om zijn bedrijf te verkopen?

Auteur: Steffen van Zundert

Roosen groeide op in het bos bij Oisterwijk. Zijn oudere broer werd boswachter, zijn jongere broer werd zakenman en zijn zus werd kunstenaar. Als hovenier en tuinontwerper werd hij een mix van alle drie. Het onderwijs was vroeger voor hem een uitdaging, hij voelde zich meer een buitenmens. Hij zat vaak bij het raam om naar buiten te kijken. Roosen: ‘Eens per week maaide de gemeente de gazons rondom de school met een grote Toro. Ik volgde dan die hele route.’ Als hij jaren later zelf die gazons maait, dan let hij er speciaal op om niet tijdens schooluren te maaien.

Bijbeunen

Het hoveniersbedrijf Victor Roosen Bijzondere Tuinen begint zo’n veertig jaar geleden, als Roosen door de crisis in de jaren ’80 op eigen benen komt te staan. Wat begint als ‘bijbeunen voor de buurvrouw’ groeit uit tot een steeds drukker bedrijf. Eerst probeert Roosen de extra drukte op te vangen door twee leerlingen in dienst te nemen, maar dat valt hem eigenlijk

tegen. Roosen: ‘Een leerling moet gewoon nog veel leren. Ik was bijna fulltime leraar geworden. Alles wat zij scheef zetten, moet ik weer recht zetten. Dat gaf een hoop ergernis.’ Hij besluit om toch met ervaren personeelsleden te gaan werken. Het blijkt uiteindelijk een schot in de roos. Met twee personeelsleden klikt hij zo goed dat ze allebei al ruim dertig jaar voor hem werken.

Waardering

De waardering van klanten is een grote drijfveer voor Roosen. Klantcontact en service staan daarom bij Roosen hoog in het vaandel. Roosen: ‘Als een klant vraagt of wij een schilderij willen ophangen in een tuinhuis, dan doen wij dat graag. Dat is gewoon hoffelijkheid en dat wordt enorm gewaardeerd. Dan gaan klanten ook niet winkelen voor een hovenier die een euro per uur goedkoper is.’ De projecten van Roosen zijn vrijwel uitsluitend in regie. Hij geeft vooraf een kostenindicatie, omdat hij een mentaliteit van ‘uurtje factuurtje’ wil voor-

HOVENIER IN HET VIZIER

komen. Het is dan wel heel belangrijk is om tijdens het hele proces in contact te blijven met de klant, geeft hij toe. Roosen: 'Je moet altijd rekening houden met het budget. Maar weet een klant wel wat hij krijgt voor 10.000 euro? Ik hoor soms de opmerking dat we duur zijn. Maar ik zeg: Wij richten ons vooral op kostbaar.'

Signalen

Die kostbaarheid zit deels in de service die Roosen biedt. Hij maakt bijvoorbeeld sporen op de oprit van een klant die lange tijd weg is in de winter, zodat het huis bewoond lijkt. Of hij ruimt een omgevallen boom snel op, ook al heeft hij eigenlijk een vrije dag. Maar als hij op een zaterdag om half zes thuis komt, dan vertelt zijn vrouw dat die dag zijn dochter met haar kinderen op bezoek is geweest. Dan schrikt Roosen een beetje van zichzelf. Roosen: 'Ik ben natuurlijk ook nog opa hé, naast workaholic.' Van zijn omgeving krijgt hij steeds meer signalen om het anders te gaan doen. In zijn tenniscroepje is hij op een gegeven moment de enige die nog werkt. Ook klanten vragen hoe lang hij door wil gaan. Roosen begint na te denken over een verkoop. Roosen: 'Toen heb ik contact gezocht met een collega in de buurt, met een gezond en kundig bedrijf. Ik ken Van Helvoirt Groenprojecten al zo'n veertig jaar. Zij wilden graag mijn personeel, mijn machines, gereedschappen en zelfs mijn naam overnemen. En ik zorgde zo dat mijn klanten dezelfde gezichten blijven zien.'

'Als een klant vraagt of wij een schilderij willen ophangen, dan doen wij dat graag'

Soort afscheidsbrief

Per 1 januari is het hoveniersbedrijf niet meer van Roosen. Hij heeft de afgelopen weken de tijd genomen om een soort afscheidsbrief te schrijven, die hij persoonlijk bij zijn klanten bezorgde. Roosen: 'Dat was echt hartverwarmend. Nu ik wegga durven ze hun waardering uit te spreken. Er was een mevrouw die me innig omhelsde. En bij een andere klant ging

ik dronken naar huis. Doorgaans bleef ik als hovenier toch een beetje op afstand. Maar als de klanten zo positief terugkijken en hun waardering uitspreken, dan hebben we het toch niet slecht gedaan, denk ik.'

'Ik ben natuurlijk ook nog opa hé, naast workaholic'

Historisch

Het tekenen van het contract, met Erik Punt van De Eijk Groep en Mart Hoppenbrouwers van Van Helvoirt Groenprojecten, was voor Roosen een historisch moment. Hoe ziet zijn leven er uit, als hij straks niet meer de eigenaar is van zijn hoveniersbedrijf? Roosen: 'Als je heel rijk wilt worden, dan moet je geen hoveniersbedrijf beginnen. Echte rijkdom zit in andere dingen. En aan die andere dingen ga ik meer tijd besteden.' Roosen stopt niet helemaal met werken na de overname. Roosen: 'Ik ga de overdracht begeleiden. Ik zou het heel leuk vinden als ze me af en toe bellen, om advies te vragen, of om te vragen of ik even mee wil kijken. Op een

gegeven moment zal ik weg kunnen blijven. Maar ik zorg sowieso dat ik het bedrijf goed overdraag.'

Hegje

Roosen: 'Ik zeg wel eens: Ik stop om gezondheidsredenen, omdat ik nu nog gezond ben. Je kunt ook wachten tot je door je rug gaat, of erger. Nu stop ik met mijn bedrijf, maar ik ga niet achter de geraniums zitten.' Roosen gaat door met het ontwerpen en begeleiden van tuinen, maar zal de uitvoering voortaan aan andere hoveniers overlaten. Hij wil meer tijd doorbrengen met zijn vrouw, vier kinderen, zes kleinkinderen en twee hondjes. Ook blijft hij werken aan zijn eigen tuin. Roosen: 'Ik ben een doener en heb genoeg om me te amuseren. Mijn vinden ze ooit, ik hoop over een hele lange tijd, ergens achter een hegje. Dan lig ik daar met mijn schoffel nog in mijn handen. En een glimlach op mijn gezicht.'

