

'Ik was een goede  
accountmanager,  
maar haalde steeds  
minder voldoening  
uit mijn werk'





# Tuin- en beplantingsontwerper Isabelle Seffinga over haar overstap van accountmanager naar het groen

‘Ik wilde niet achter een scherm blijven werken’

Isabelle Seffinga werkte jarenlang als accountmanager in de levensmiddelenbranche. Ze was verantwoordelijk voor grote klanten, onderhandelde over prijzen en werkte met jaarplannen en volumes. Het was een vaste baan met zekerheid en perspectief. Toch besloot ze die baan op te zeggen en als zelfstandig tuin- en beplantingsontwerper verder te gaan. Niet van de ene op de andere dag, maar stap voor stap. ‘Ik merkte dat ik steeds vaker dacht: wil ik dit werk blijven doen?’

Auteur: Frank van de Ven

Ze was goed in haar werk. ‘Ik had fijne klanten en ik wist wat er van mij verwacht werd.’ Toch begon het te wringen. ‘Ik zat veel achter een scherm. Op een gegeven moment miste ik het gevoel dat ik iets maakte.’ Rond 2019 stelde ze zichzelf voor het eerst serieus de vraag of ze dit werk nog twintig jaar wilde blijven doen.

## Terug naar iets vertrouwds

De interesse in groen was niet nieuw. ‘Als klein meisje liep ik elke dag een rondje door de tuin van mijn ouders. Ik had een eigen stukje waar ik plantjes zette.’ Ze vond het leuk om te zien wat groeide en veranderde. ‘Dat vond ik toen al interessant.’ Die belangstelling raakte later op de achtergrond, maar verdween nooit helemaal.

Na het opzeggen van haar baan ging ze met een camper door Europa reizen. ‘Dat gaf ruimte om na te denken.’ Buiten zijn en in de natuur leven, voelde vertrouwd. ‘Toen merkte ik hoe belangrijk dat voor mij was.’

## Geen sprong in het diepe

Terug in Nederland koos ze eerst opnieuw voor

een commerciële baan. ‘Ik wilde zeker weten dat het gevoel niet tijdelijk was.’ Dat bleek niet zo. Na een paar jaar kwam dezelfde twijfel terug. ‘Toen wist ik: ik moet hier iets mee.’

Ze besloot het klein aan te pakken. ‘Ik ben eerst een cursus gaan doen, naast mijn werk.’ Dat beviel. Daarna volgde een opleiding tuinarchitectuur en liep ze stage bij een tuinontwerpbureau en een kwekerij. ‘Daar viel alles op zijn plek.’

## Starten als zelfstandige

Na haar opleiding begon ze voorzichtig met ontwerpen voor vrienden en bekenden. ‘Ik wilde weten of ik het kon en of ik het leuk bleef vinden.’ Dat bleek het geval. ‘Ik vond het vanaf het begin interessant.’ Ze besloot voor zichzelf te beginnen en startte Bureau Distel.

Met haar bureau richt ze zich op tuin- en beplantingsontwerp. Vaak gaat het om complete trajecten, van intake en ontwerp tot beplantings- en materialenplan. Soms begeleidt ze ook de aanleg. ‘Maar het hangt altijd af van wat de klant wil.’

‘Het lijkt soms alsof mensen ineens alles omgooien, maar daar gaat veel voorbereiding aan vooraf’



## ‘Ik gebruik social media vooral om de juiste klanten te bereiken, niet om meer werk te verkrijgen’

Ze werkt voor particulieren en zakelijke opdrachtgevers. ‘Ik werk voor particulieren en zakelijke opdrachtgevers. Wat voor mij het verschil maakt, is of er ruimte is om het hele ontwerptraject zorgvuldig te doorlopen, van eerste schets tot uitvoering en onderhoud. Dán ontstaat er een tuin die klopt en met de jaren alleen maar mooier wordt.’

### Planten als basis

Planten spelen een centrale rol in haar ontwerpen. ‘Het liefst werk ik met veel beplanting.’ Ze houdt van tuinen die niet strak zijn dichtgetimmerd. ‘Ik wil dat een tuin blijft verrassen.’ Ze kiest vaak voor een gelaagde opbouw, met verschillende soorten en hoogtes.

Daarbij kijkt ze altijd naar onderhoud en gebruik. ‘Het moet wel passen bij de plek en bij de mensen.’ Niet elke tuin hoeft hetzelfde te zijn. ‘Een tuin mag leven, maar moet wel kloppen.’

### Blijven leren in het vak

Seffinga blijft zich ontwikkelen. Ze volgt cursussen, bezoekt tuinen en wisselt kennis uit met andere vakmensen. ‘Je bent nooit uitgeleerd in dit vak.’ Ze vindt het prettig dat er altijd mensen zijn die meer weten. ‘Daar leer je van.’

Ze ziet dat het vak breder wordt. ‘Het gaat niet alleen om ontwerpen, maar ook om bodem, klimaat en materialen.’ Dat vraagt om kennis én samenwerking.

### De juiste klant bereiken

Social media gebruikt Seffinga vooral om zichtbaar te zijn voor het type klant dat bij haar past. ‘Het werk is er vaak toch wel, maar de vraag is of je ook werkt voor de klanten waar je graag mee samenwerkt.’ Door projecten te delen, laat ze zien hoe ze werkt en wat haar stijl is. ‘Als mensen zich daarin herkennen, klopt het gesprek meestal ook sneller.’

Social media zijn voor haar geen doel op zich. ‘Je moet daar bewust tijd in steken.’ Ze gebruikt het vooral om gericht te werken. ‘Ik kies liever voor minder opdrachten die goed passen, dan voor meer werk dat eigenlijk niet klopt.’

### Samenwerken met hoveniers

Ze werkt alleen, maar zoekt actief samenwerking met hoveniers en specialisten. ‘Je hoeft niet alles zelf te kunnen.’ Ze ziet dat goede samenwerking leidt tot betere resultaten. ‘Samen kom je verder.’

Voorlopig wil ze haar bedrijf klein houden. ‘De vrijheid die ik nu heb, vind ik belangrijk.’ Zelf haar agenda bepalen past bij haar manier van werken.

## ‘Je wordt beter van samenwerken dan van alles zelf willen doen’

### Tarieven en transparantie

Over haar tarieven is ze open. ‘Ik werk vooral op basis van tijd.’ Ze schat vooraf in hoeveel uren een traject kost. Sommige klanten willen een vaste prijs vooraf, anderen werken liever stap voor stap. ‘Dat verschilt per klant.’

Als een traject anders loopt dan verwacht, bespreekt ze dat op tijd. ‘Duidelijkheid is belangrijk.’ Ze werkt vaak in fases, zodat klanten kunnen bijsturen. ‘Dat voorkomt misverstanden.’

### Advies aan twijfelaars

Voor mensen die vastzitten in hun baan en overwegen iets anders te doen, heeft ze een duidelijk advies. ‘Maak de stap kleiner.’ Je hoeft niet meteen alles op te zeggen. ‘Doe eerst een cursus. Kijk of het bij je past.’

## ‘De grote stap is het moment dat je opzegt, maar de keuze ontstaat in kleine stappen’

Terugkijkend heeft ze geen spijt. ‘Niet omdat het makkelijk was, maar omdat het beter bij me past.’ Het werken met planten en mensen geeft haar voldoening. ‘Dit vak blijft zich ontwikkelen. Dat maakt het interessant.’

