



Daan Peeters: 'je komt als hovenier bekend te staan door hetgeen waar je ja tegen zegt'

De Nijmeegse hovenier die zijn voicemail niet beluistert

'Ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk dat ik het wel kan.' Een kleine omschrijving van Daan Peeters van het Nijmeegse hoveniersbedrijf Buitenaards. Met een klantenbestand dat zich veelal in de Gelderse stad ophoudt, krijgt Peeters veel groene en unieke projecten, zoals Ibiza-achtige hutten en een kippenhok in de vorm van een tipi. Financieel gezien zijn ze minder leuk, geeft hij eerlijk aan, maar om te doen wordt de Nijmeegse hovenier van deze projecten het meest enthousiast.

Auteur: Manon Botterblom

Als de redactie van De Hovenier Peeters telefonisch probeert te bereiken, krijgen ze in eerste instantie zijn voicemail te horen. In plaats van het standaardriedeltje met bedrijfsnaam en openingstijden, valt te horen: 'deze voicemail wordt niet beluisterd'. Dit wekt in eerste instantie verwarring op, maar voor Peeters staat het voor een duidelijke en eerlijke manier van communiceren met zijn klant.

Écht praten met de klant

Als het een keer voorkomt dat Peeters zijn telefoon niet opneemt, heeft hij het liefst dat je een appje stuurt. Dat communiceert makkelijker, vindt hij. Mailen mag ook, maar ook dat wordt minder vaak gelezen, meldt hij eerlijk. 'Ik probeer niet elke dag mijn brein te bezoedelen met mails,' legt Peeters uit. 'Soms heb ik het heel druk en dan kan ik zo een week niet achter de computer zitten om de mails weg te werken. Een

telefoontje of een appje is geen probleem, dan kan ik zo een afspraak maken en langskomen.'

Ook qua verwachtingsmanagement is de Nijmeegse hovenier graag duidelijk naar zijn klant toe. Daar wordt een stukje meedenken met de klant qua wensen en dromen mee bedoeld, maar vooral het meenemen in het werkproces. Zo is Peeters op het moment bezig met een tuin waar ze een soort Ibiza-hut op een betonvloer aan het maken zijn. 'De onderaannemer zou vorige week al de vloer komen storten, maar hij laat gewoon niks van zich horen. En dan denk ik: iedereen maakt weleens een foutje of vergeet weleens wat, maar als jij gewoon open en eerlijk communiceert met de klant, is dat al de helft. Doen wat je zegt en zeggen wat je doet.'

Van zzp'er naar een eigen bedrijf

De wortels van Buitenaards dateren van een

HOVENIER IN HET VIZIER



bedrijf dat schoolpleinen maakte. Peeters begint hier na zijn opleiding als zzp'er, maar neemt het bedrijf ongeveer vijf jaar geleden over. De zaken blijven in de scholenwereld, maar voor een frisse start neemt Peeters de huidige bedrijfsnaam aan. Na een tijdje verschuift het werkgebied van het hoveniersbedrijf. Een subsidie speciaal voor het vergroenen van scholen raakt op, waardoor het klantenbestand van Peeters meer de particuliere kant opgaat. 'Ik heb nog steeds scholen in onderhoud, maar het meeste is inmiddels particulier,' geeft hij aan. 'Een verhouding van 30% onderhoud bij scholen tot 70% particuliere aanleg ongeveer.'

dat misschien ook wel uit.' En dat is precies wat de groenliefhebbende Nijmeegse hovenier wil. 'Ik krijg soms weleens de vraag of ik een tuin wil dichtstraten,' vertelt hij. 'Daar bedank ik dan vriendelijk voor; ik ben geen stratenmaker. Vroeger zei ik daar wel ja tegen, maar ik ben me steeds meer bewust van het feit dat je bekend komt te staan door hetgeen waar je ja tegen zegt. Ik wil groen om me heen. Als je dan ja zegt tegen dat soort vragen, krijg je een soort sneeuwbal effect. Dan word je vaker gevraagd voor dat soort dingen. Ik ben nu ook wel in de positie om nee te kunnen zeggen, dat kon ik niet altijd.'

Hart voor vergroening

Tijdens de opleiding is Peeters een van de enigen met deze ideeën. Terwijl er veel aandacht is voor het ecologische standpunt, hebben zijn medestudenten meer interesse in bestrating. 'Ik was ook wel wat ouder dan die jongens,' zegt hij met een lach. 'Kapot spuiten en stenen erin! Dat is hoe de meeste jongens daar erover dachten. Toen dacht ik wel: oh, ik ben zwaar in de minderheid met deze visie op het hovenierschap.' In plaats van zich hierdoor te laten tegenhouden, ziet Peeters hier mogelijkheden in.

'Dingen die ik nog nooit heb gedaan zijn mijn favoriete projecten, ook al zijn die vaak financieel gezien minder leuk. Bijvoorbeeld de tuin waar we nu mee bezig zijn, de Ibiza-hut. Die is niet vierkant, maar er zit een ronding aan en

ook de paden zijn rond. We hebben nu ook iets bedacht bij iemand waar de tuin schuin afloopt om een kas half in de grond te laten vallen. Daar gaan we eventueel ook een kippenhok maken, maar dan niet gewoon een vierkante volière. Dat wordt er dan een met heel hoge palen, een soort tipitent. Dat soort unieke dingen vind ik leuk om te doen.'

Toekomstbeeld

Zelf heeft Peeters genoeg aan één vaste medewerker en twee zzp'ers bij hem in dienst, maar dat er steeds minder personeel te vinden is, is hem niet onopgemerkt gebleven. 'Ik denk dat het een tweedelig probleem is. Het hoveniersvak is een breed en niet al te makkelijk beroep, en ik denk dat mensen niet meer met hun handen willen werken.' Hierin merkt hij wel een veranderend toekomstbeeld op. Zo noemt hij een Amerikaans merk, Boston Dynamics, dat robots maakt die kunnen werken. 'Ik denk dat wij over niet al te lang een soort van Boston Dynamics-robots hebben die voor ons stenen sjouwen en zo,' zegt hij gekscherend. 'Voor grote bedrijven is dat wel een investering waard. Robots worden niet ziek, willen geen opslag, maken geen ruzie. Ik denk wel dat dat uiteindelijk de toekomst gaat zijn.'

'Dingen die ik nog nooit heb gedaan zijn mijn favoriete projecten'

Weinig concurrentie

Met deze nieuwe koers van het bedrijf merkt Peeters dat mensen hem specifiek opzoeken. 'Ik hoef niet vaak te concurreren met andere offertes. Mensen zoeken echt naar mijn visie of mijn idee van hoe ik met mensen, maar ook met een tuin, omga. Ik merk gewoon dat ik een bepaald slag volk krijg dat wat meer met groene tuinen bezig is. Dat komt deels door mond-tot-mondreclame, maar ik ben ook vindbaar op Google. Mijn site straalt



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!