



‘Bij ons heeft nog nooit iemand ontslag genomen’

Humor bij hoveniersbedrijf Excellent Tuinen

De tweede ontmoeting is met hoveniersbedrijf Excellent Tuinen. Zo serieus als de naam klinkt, zo ontspannen zijn de ondernemers erachter. Een fris en punctueel bedrijf waar humor de boventoon voert. En met succes, want de twee ondernemers groeien gestaag en hebben nog nooit afscheid hoeven nemen van hun goede personeel. ‘We behandelen onze jongens zoals we zelf ook behandeld willen worden.’

Auteur: Willemijn van Iersel

Terwijl ik een werkplaats oprijd, vraag ik twijfelend of ik op de goede locatie ben. Jazeker, ik zit goed. De eigenaren Luuk Thijssen en Niek Wijnen wachten me netjes op. Op de werkplaats tref ik alles aan: een kleine grondbank, minituincentrum, het machinepark en misschien wel het belangrijkste: de kantine met bijbehorend dartbord. In de kantine drinken we een kop koffie en praten we over ondernemerschap in de regio Wijchen.

Luuk: ‘Sommige hoveniers hebben mooie ontvangstruimtes en inspiratietuinen; daar hebben wij bewust niet voor gekozen. Je overheadkosten zijn op deze manier behoorlijk groot

en je kan nooit alle producten laten zien. We nemen mensen liever mee naar onze leverancier, bijvoorbeeld voor bestrating. Dan nemen we ze mee naar Jansen Sierbestrating hier in de buurt. Dan zien ze het hele aanbod en kan er echt goed een vergelijking worden gemaakt. Daarbij is het vaak ook prettiger om bij mensen thuis af te spreken, dan proef je daar de sfeer en zie je de conditie van de tuin en de beplanting. Allemaal informatie die je ook weer kunt gebruiken binnen het tuinontwerp.’

De twee heren kozen er bij de oprichting, zo’n tien jaar geleden, bewust voor geen achternamen in hun bedrijfsnaam te voeren. Ze wilden een originelere naam die zou uitstralen waar

EXCELLENT TUINEN

2009



5 fulltimers
2 zzp'ers



Aanleg 80%, 20% onderhoud



Voor aanleg €40,- excl. btw.
Onderhoud €35,-

ze voor staan: kwaliteitswerk. Uit de naam zou je kunnen afleiden dat Excellent Tuinen alleen de meest exclusieve tuinen aanlegt. Maar naar eigen zeggen zijn ze actief in de bovenste rand van het middensegment. Luuk: ‘We bedienen veel tweeverdieners of wat oudere echtparen die nog eenmaal hun tuin helemaal naar wens willen maken. Daarbij vinden we prijs-kwaliteit heel belangrijk en willen we graag iets creëren wat duurzaam is. Daarin denken we graag mee met klant en concessies kunnen worden gemaakt in materiaal, maar nooit in constructies. Dat is kwaliteit waar we niet aan willen tornen. Ook in verband met onze garantie. We geven drie jaar garantie op onze tuinen en twee maanden op de beplanting.’

Communicatie

Het sterkste punt van het hoveniersbedrijf is volgens de heren de open en eerlijke commu-



4 min. leestijd



nicatie. Niek: 'Dit horen we ook altijd terug van onze klanten. We merken soms echt wantrouwende klanten op door hun slechte ervaringen met andere bedrijven. Bedrijven die hun afspraken niet nakomen, waarbij beloofde offertes uitblijven en structureel te laat komen. Wij zijn zeer punctueel en dat alleen al wekt soms verbazing. Dat we echt precies op tijd op de afspraak komen. Allemaal zaken die wij als zeer normaal beschouwen.' Luuk: Een klant vertelde mij ooit: 'Jullie zeggen altijd wat jullie doen, en doen wat jullie zeggen, dat is vrij uniek.'"

De heren kennen elkaar van de hoveniersopleiding. Luuk stroomde daarna door naar de hbo-opleiding Tuin- en landschapsmanagement. Niek ging aan het werk als voorman bij Doeleman Hoveniers & Groenvoorzieners. Een onderverdeling die je nu ook nog een beetje terugziet in het bedrijf. Niek: 'Ik ben meer de hands-on-man, zo'n 50 à 60 procent van de tijd werk ik gewoon mee in de tuin.' Luuk: 'Ik ben voornamelijk op kantoor te vinden, werk offertes uit en onderhoud het meeste klantcontact. Hierbij maak ik geen gebruik van software, ik doe alles in Excel. We willen voor iedereen een echt passende offerte maken. Binnen een softwareprogramma werk je toch een beetje met gemiddelden en het is lastig om werkzaamheden te normeren. Zoals bandjes leggen; de snelheid waarmee je dat doet, ligt echt aan de tuin. Hoe is de toegankelijkheid, plaats je er twee of twintig achter elkaar in een lijn en wat is de grondsoort? Binnen Excel maak ik elke offerte helemaal op maat. Zo weet ik zeker dat ik de beste prijs aan de klant kan voorleggen.'

Roelvinkjes

Dat humor een belangrijke pijler is binnen het bedrijf blijkt uit het meegedaan hebben van Excellent Tuinen aan het SBS-programma: De

Roelvinkjes passen op de winkel. Daarbij neemt het gezin van volkszanger Dries Roelvink een bedrijf over voor een weekje. In deze aflevering wordt er gepast op een ondernemersgezin met een aannemersbedrijf en vijf kinderen. De tuin was vanwege de drukte niet in de beste conditie en als verrassing werd Excellent Tuinen gevraagd om de tuin eens even flink aan te pakken. Luuk: 'We moesten even nadenken over onze deelname, maar uiteindelijk leek het ons wel een goede stunt. Het was ook grappig om te doen. Je kan hard lachen met die Roelvinkjes, maar verder hebben ze weinig uitgevoerd.' Niek lacht: 'Het was gelukkig niet helemaal liefdadigheid, we kregen er de kostprijs voor.'

Personeel

Luuk en Niek zijn beiden erg trots op hun personeel en het personeel is ook blij met hen. Luuk: 'We behandelen onze jongens gewoon zoals we zelf ook behandeld zouden willen worden. Die openheid wordt gewaardeerd. Tot nu toe hebben we nog nooit afscheid hoeven nemen van iemand. Daarnaast doen we ook veel leuke dingen met elkaar. We werken hard en er moet ook tijd zijn voor ontspanning.' Tijdens het tienjarige bestaan van het bedrijf zijn ze met z'n allen een weekendje naar *Rock Werchter* gegaan. Verder wordt er ieder jaar van de fooienpot wat leuks gedaan.' Luuk: 'Veel bedrijven verliezen soms uit het oog dat werknemers een grote bijdrage leveren aan het succes van de onderneming. Diverse klanten vertellen ons vaak dat we trots en zuinig moeten zijn op ons personeel. Dat nemen wij graag ter harte.'

Ambitie

Als ik vraag naar de ambities van de heren,

kijken ze elkaar even aan en zijn ze stil. Niek: 'Misschien nog een of twee jongens erbij, maar verder zijn we eigenlijk lekker op dreef. We hebben geen ambitie om de grootste te worden. Sommige mensen gaan helemaal op in hun werk, maar wij werken om te leven. Wat natuurlijk niet wil zeggen dat we er niet de nodige passie en voldoening uit halen. Bij ons is het weekend ook redelijk heilig.'

Tuinontwerp

De tuinontwerpen worden bij Excellent Tuinen deels uitbesteed, zo'n 60 à 70 procent van de ontwerpen komen uit de koker van een tuinarchitect. De naam van deze architect willen de twee ondernemers niet weggeven. Want ze zijn onwijs blij met deze man. En zo lachen ze in koor: 'Je moet je concurrentie ook niet slimmer maken.' Luuk: 'Ik beleef niet het meeste plezier aan tuinontwerpen. Dus we besloten het te proberen met een zelfstandig tuinarchitect. De meerwaarde is dat de architect een tuin ontwerpt met een minder gekleurde blik. Zonder oordelen, want hij ziet de klanten niet en daar komen echt de allerleukste ontwerpen uit. Wij vullen het opnameformulier voor hem in met een omschrijving van de wensen en mogelijkheden qua budget. Hierbij leveren we foto- en videomateriaal aan van de tuin. De kleinste voortuinen weet hij op verrassend creatieve manieren in te vullen. Met iedere keer ook weer een nieuw idee. Het uitbesteden van dit werk was een goede keuze voor ons. Want je moet ook doen waar je kracht ligt.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/34187/bij-ons-heeft-nog-nooit-iemand-ontslag-genomen



Mini-kwekerij op locatie



Kleine grondbank op de werkplaats