



Allergisch voor vierkante tuinen: 'We moeten zoeken naar een stukje oergevoel'

Mark Moes kijkt achter de klantwens

Mark Moes hoveniers is het eerste adres op de agenda voor Hovenier in het Vizier Groningen.

Mark Moes (32) begon in 2011 zijn eigen hoveniersbedrijf na zo'n 1 á 2 jaar voor een baas gewerkt te hebben. Moes is kritisch, eerlijk en open over de sector én zijn eigen onderneming. Zo durft hij na tien jaar ondernemen moedig te zeggen: 'Eigenlijk weten we nú een beetje wat we aan het doen zijn. Er is veel aange-modderd en weinig geld verdient. Pas de laatste drie jaar zijn we aan het professionaliseren.'

Auteur: Willemijn van Iersel

Ditmaal bij Hovenier in Vizier twee jonge ondernemende hoveniers die beide met verfrissende openheid het interview ingaan. Mensen proberen in deze rubriek ook vaak genoeg het perfecte plaatje te schetsen maar Moes doet dat niet. 'Ik durf wel te zeggen dat ik pas de laatste drie jaar door heb wat ik aan het doen ben.'

Dichtstraten geeft rust

'Vanaf dag 1 zegt iedereen geen tuin is hetzelfde en ook geen klant is hetzelfde. Maar dat is eigenlijk bullshit. Ik zie heel veel dertien in een dozijn tuinen en weinig verrassend maatwerk. Ik zou graag in onze branche willen zien dat meer collega's echt bijzondere tuinprojecten draaien. Bij bijzonder draait het tegenwoordig al gauw om prestigieuze materialen.' Moes kijkt daarbij met een kritische blik naar tuintrends. 'Waarom is keramiek bijvoorbeeld tegenwoor-

dig de heilige graal? Begrijp me niet verkeerd, het is mooi, maar er is toch meer op de markt? Ik heb soms het gevoel dat we veredelde stratenmakers zijn geworden of hokjesbouwers zijn geworden. We komen uit een tijd dat strakke en rechte lijnen hip zijn.' De vierkante vormen van hedendaagse tuinontwerpen bezorgt Moes dan ook zichtbaar ongemak. 'Er is toch geen plant die vierkant is? Tuinen moeten ons terugbrengen bij onze natuur, een stukje oergevoel, waarom maken we dan alles recht?' Ik heb een ondernemerscoach die mij uitdaagde na te denken over wat ik nou echt zou willen. Ik ontdekte dat ik graag weer echt wilde genieten, als een kind. Mensen trekken naar de natuur als ze gestresst zijn, en mensen die het te druk hebben straten de tuin dicht. Dat staat haaks op elkaar. Het is aan ons als echte vakmensen om onze klant daarin te begeleiden. Wensen



2 min. leestijd



van klanten volg ik ook niet blind op. Ik probeer achter die wens te kijken. Onbewust willen mensen die willen dichtstraten overzicht. Rust en ruimte creëren door hun tuin uit te kleden. Dat is symptoombestrijding, die ruimte willen ze in hun hoofd.'

Burn-out

De jonge ondernemer vertelt verder openhartig over een moeilijke periode in zijn leven waarin hij en zijn partner hun kind verloren. 'In 2019 raakte ik mede hierdoor in een heftige burn-out. Daar ben ik nu pas eigenlijk weer volledig uit. Ik heb ook wel eens gezegd over overspannenheid: houd op, schei uit, je stelt je aan. Maar nu weet ik dat het echt is. Ik heb dagen gehad dat ik om half 8 mijn laptop aanzette en dan om half 2 nog naar hetzelfde Windowsstartscherm zat te kijken.' Ik maakte tuinen die bijzonder zijn maar tegelijkertijd tegen dezelfde standaardprijs als iedereen.

Mensen trekken naar de natuur als ze druk zijn, maar mensen die druk zijn straten de tuin dicht

Als ik erop terug kijk heb ik acht á negen jaar aangemodderd en weinig geld verdient. Ook daardoor ben ik toen opgebrand. Maar nu doe ik het anders. Ik sta er zakelijker in en durf te staan voor mijn product.

Klant is geen koning

Moes omschrijft hoe volgens hem de bedoelingen en trends van de markt teveel aanwezig in zijn tuinen. 'De hele branche doet dat dus ik volgde daarin. Maar ik ben daarmee gestopt. Ik vraag nu ook nooit meer aan een klant wat ze mooi vinden. Natuurlijk hebben ze een keuze, maar ik probeer het probleem of de wens achter de vraag te bekijken.' Hij geeft daarbij een recent voorbeeld; de klant wil daar nóg een terras. 'Dat neem ik niet klakkeloos aan, dan vraag ik waarom? Reden was omdat op die plek zo fijn de avondzon komt. Dan adviseer ik om

op die plek bijvoorbeeld een schommelbank neer te zetten. Zo hoef je geen heel terras aan te leggen voor een kopje koffie in de avond.' Hij vervolgt: 'Bij mij kiezen klanten zelden hun eigen tegels uit. Als ontwerper vind ik dat de bestrating ondergeschikt moet zijn aan de tuin. Zelf werk ik graag met Schellevis, dat zijn tegels waar leven in zit. Geen coating die stuk kan gaan of krasloos moet blijven. Schellevis tegels mogen leven.' Bij Moes ligt de focus op de uitdaging om zijn klanten te prikkelen en niet letterlijk overnemen wat ze zeggen.

Zakelijk

De tuinen die Mark Moes Tuinen aanlegt zijn de afgelopen jaar zeker 30% duurder geworden. 'Dit is exclusief de stijgingen van tuinmaterialen', aldus Moes. Met een uurtarief tussen de 45 en 47,50 excl. btw zit Moes volgens hem aan de hoge kant in Groningen. Andere veranderingen die hij de afgelopen jaren heeft doorgemaakt is het bewust communiceren tegen klanten. 'Wat ik deel en hoe ik die kennis deel met mijn klanten. De boodschap die ik wil uitdragen. Of dat allemaal overeenkomt en in lijn ligt met mijn visie. Zo realiseert Moes een beter passende clientèle.' Hij gooit de oneliner erin: 'Want als je niet kiest dan wordt je niet gekozen.' Zijn bedrijfsmissie heeft de ondernemer een half jaar geleden opnieuw op papier gezet. Hiermee hoopt hij zijn volledige omgeving in beweging te krijgen. In de categorie oneliners vindt Moes kwaliteit ook heel belangrijk. Daarbij geeft hij

'Bij mij kiezen klanten hun eigen tegels niet uit'

toe: 'Dat is natuurlijk een beetje een lege leus, 'iedereen' maakt kwaliteit, maar ik zie nú nog een situatie voor mij van een oude leermeester. De klant vroeg of het werk wel waterpas was, waarop mijn leermeester zonder blikken of blozen de waterpas op het werk legde, en zei: kijk zelf maar. Dan vertrouw je op je eigen werk, dat is volgens mij de definitie van kwaliteit.'

Ambitie

Als ik Moes vraag naar zijn ambitie is hij even stil. Zijn nuchtere Groningse aard lijkt hem even tegen te houden. Maar hij spreekt zich toch uit: 'Ik wil graag in het rijtje met net zo mooie tuinen als Piet Oudolf en Mien Ruys. Verder wil ik het over vijf jaar hier stabiel aan het draaien hebben. Dat iedereen goede energie krijgt van Mark Moes Tuinen. De focus op mooi groen. Geen gejaag op geld, maar zakelijk genoeg om er een keurige boterham van te eten.'



BE SOCIAL

Scan, lees & deel!

