



‘Opdrachten die voortkomen uit mond-tot-mondreclame zijn de leukste’

Bij Den Engelse Hoveniers bieden nieuwe klanten zichzelf aan

Kars den Engelse is één van de hoveniers die deelnemen aan Groenversneller. De ambitieuze ondernemer begon al jong met zijn bedrijf nadat hij in zijn eigen buurt steeds meer opdrachten kreeg. Inmiddels heeft Den Engelse vier werknemers in dienst en is hij tevreden zolang hij zelf buiten aan het werk kan blijven. Waarin wil hij nog groeien?

Auteur: Linde Kruese

‘Ik verkoop een complete tuinbeleving’

het wel levendig met veel beplanting. Ik verkoop niet alleen bestrating en een grasveld, maar een complete tuinbeleving.’ Daarbij levert Den Engelse het complete plaatje. Hij is de contactpersoon voor de klant van begin tot eind, van het oriënterende gesprek tot de oplevering van de tuin. Dat ziet hij als de kracht van zijn bedrijf. ‘Laatst hebben we bijvoorbeeld een cursus dakbedekking gevolgd. Als we nu een overkapping maken, hoef ik niemand anders meer in te huren om het af te maken. Ook hebben we zelf machines voor het grondwerk en leggen we zelf verlichting en beregening aan. Ik kan in principe alles zelf. Tijdens de werkzaamheden is er maar één bedrijf in de tuin bezig; dat geeft de klant rust.’ Den Engelse hecht dus veel waarde aan het persoonlijke contact met zijn klanten. Hij wil dan ook niets liever dan altijd zelf buiten aan het werk blijven, ook al betekent dat dat zijn bedrijf in de toekomst niet groter zal worden. ‘Het team van Den Engelse Hoveniers bestaat uit vijf man. We kennen elkaar goed, ook op persoonlijk vlak klikt het. Dat vind ik ontzettend belangrijk. Meestal wordt er gewerkt in twee ploegen, waardoor alles qua planning mooi op elkaar afgestemd wordt. Ik moet een keer per week een dag naar kantoor om het werk voor te bereiden en zaken te regelen, maar het liefst ben ik buiten. Misschien denk ik daar in de toekomst anders over, als mijn lichaam wat minder meewerkt. Maar dan zou ik het bedrijf heel anders moeten inrichten, met veel meer personeel, een enorme loods en nog meer werkbussen. Dat vraagt om een heel andere bedrijfsvoering; dat ligt mij totaal niet op dit moment.’

Kritisch kijken

Het gaat Den Engelse dus voor de wind. Wat wil hij uit het Groenversneller-traject halen? ‘Dat vind ik lastig te zeggen, maar het is altijd goed om een buitenstaander kritisch naar mijn bedrijf te laten kijken. Zij zien andere verbeterpunten dan ik. Tijdens Groenversneller onderzoeken we mijn persoonlijkheid en in welk stadium mijn bedrijf zich bevindt. Ik ben heel benieuwd wat daaruit komt.’ De drang om zich te blijven ont-

We spreken Den Engelse op locatie bij een klus in Beuningen. Hij legt daar een nieuwe tuin aan bij een mooi vrijstaand huis aan het water. De oude tuin is ten tijde van de bouw van het huis aangelegd; de bewoners willen nu wat anders. Den Engelse: ‘Na verloop van tijd raak je uitgekeken of ga je de tuin anders gebruiken. Het huidige ontwerp sluit aan op de huidige wensen.’ Direct aan het water stonden veel planten, waardoor je in de tuin een opgesloten gevoel had. Ook leek de tuin daardoor heel ondiep. Daar moest wat aan gedaan worden. ‘De bewoners wilden weinig inkijk van de huizen aan de overkant van het water. Daarom hebben we de bomen laten staan en andere beplanting weggehaald; daar zijn siergrassen voor in de plaats gekomen. Het terras was in verhouding groot

voor de tuin, dus dit wordt flink verkleind. Daar komen gras en beplanting voor in de plaats. Aan de zijkant van het huis gaan we een zwevende vlonder plaatsen. Aan de andere kant komen verhoogde, wit gestucte bloembakken.’ Den Engelse heeft bij het ontwerp geluisterd naar de wensen van de klant. ‘Ik kijk hoe dat past in het geheel en voeg er eventueel dingen aan toe. Dit is een supermooie klus, met alles erop en eraan: geautomatiseerde verlichting, beregening en een robotmaaier die via een app te bedienen zijn.’

Complete tuinbeleving

De stijl die Den Engelse toepast in zijn ontwerpen, is vaak modern en strak. Groen staat daarbij centraal. ‘Ik hou van veel strakke lijnen, maar hou



4 min. leestijd



plooien is groot. 'Ik ben aangesloten bij Tuinkeur, volg daar vaak workshops, cursussen en coaching. Ik leer daar bijvoorbeeld hoe ik mijn offertes kan optimaliseren en wat goede verkooptechnieken zijn. Ik verdiep me ook steeds meer in online marketing, omdat ik merk dat klanten het leuk vinden om projecten te volgen en om tuintips te krijgen. Een paar weken geleden heb ik samen met mijn vriendin een Instagram-pagina aangemaakt. Ze gaat me helpen met het inplannen en plaatsen van de posts.'

Direct fulltime

Kars den Engelse is als vanzelf het ondernemerschap in gerold. Als kind deed hij altijd al het onderhoud van de tuin van zijn ouders en oma. Toen de overbuurman vroeg of Kars ook zijn tuin wilde bijhouden, twijfelde hij geen moment. 'Het begon met één tuin op mijn dertiende en na een paar jaar had ik vele tuinen in de straat in onderhoud. Dat liep dus enorm uit de hand, in positieve zin.' Oma en moeder Den Engelse hadden al groene vingers; van hen heeft Kars dus waarschijnlijk de liefde voor het tuinieren geërfd. Hij volgde de mbo 4-hoveniersopleiding aan het Helicon in Nijmegen en in zijn vrije uren werkte hij. 'Ik was van plan om na mijn opleiding een paar jaar voor een hovenier te werken en mijn eigen bedrijf rustig op te bouwen, maar ik had al zo'n groot klantenbestand opgebouwd dat ik direct fulltime voor mezelf aan de slag ben gegaan.' Tijdens het derde schooljaar schreef Den Engelse zijn bedrijf in bij de Kamer van Koophandel. 'Ik was toen zeventien; mijn moeder moest zelfs mee om te tekenen omdat ik nog niet meerderjarig was. Studeren was niet mijn hobby, maar mijn ouders zorgden ervoor dat ik mijn opleiding afrondde. Een paar maanden na het behalen van mijn diploma nam ik mijn eerste werknemer in dienst.' Den Engelse heeft altijd weinig moeite hoeven doen om klanten te trekken. Hij maakt af en toe reclame, is actief op social media en houdt zijn website up-to-date. 'Daar komen wel wat klanten uit, maar het meeste komt voort uit mond-tot-mondreclame. Dat zijn ook de leukste klanten, omdat zij specifiek voor mij kiezen. Zij houden van mijn manier van ontwerpen en van de kwaliteit die ik neerzet. Ze weten wat ze krijgen, omdat ze het bij andere klanten hebben gezien.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/31401/opdrachten-die-voorkomen-uit-mond-tot-mondreclame-zijn-de-leukste