



Zij-instromer Dennis Everts: 'Het is de kunst goede adviseurs te vinden én zelf zaken te ontdekken'

'Mijn eerste jaar zit er bijna op – wat is dit gaaf!'

Twee jaar geleden sloot de 42-jarige Dennis Everts een hectische carrière af als product-specialist van het merk Kramer en verkoper bij Groenoord. Weloverwogen gaf hij zichzelf een halfjaar de tijd en de rust om na te denken over zijn toekomst. Bezinning dus op de rest van zijn werkzame leven.

Auteur: Broer de Boer

Op 18 december 2022 schreef Everts zich in bij de Kamer van Koophandel als hovenier. De drastische beslissing om zijn baan op te geven en zijn loopbaan een totaal andere wending te geven, maakte hem tot een gelukkiger mens. Dat zegt hij zelf, en zijn partner Mandy, aanwezig bij het gesprek aan de keukentafel, bevestigt dit ongeraagd. Zij stelt dat ze een totaal andere man gekregen heeft. Everts ervoer bij zijn werk namelijk de druk van het keurslijf van een groeiende organisatie. In zo'n situatie ligt onvermijdelijk het gevaar op de loer dat leidinggevendenden minder affiniteit met het directie werkveld hebben. 'Ik ben zo'n type dat werkt aan het opbouwen van vertrouwen bij klanten', verduidelijkt hij. 'Dat was succesvol, maar vertaalde zich niet altijd meteen in zakendoen. Dat schuurde. Mijn beslissing om te stoppen bij Groenoord als vertegenwoordiger veehouderij en als productspecialist Kramer was volledig

eenzijdig. Ik ben heel blij dat de beëindiging van mijn contract in goede harmonie is verlopen. Ik kom er nog regelmatig over de vloer!'

Hovenier

Everts vertelt hoe balletje vervolgens ging rollen: 'In de periode dat ik me beraadde op de toekomst, kwam op zekere avond een buurtgenoot voorbijrijden. Dat bracht me op een idee. Ik stuurde hem een whatsapp-bericht: "Als je ooit hulp nodig hebt, wil ik graag eens een dag met je mee." Die buurtgenoot is namelijk hovenier. Uiteindelijk werd de frequentie van meegaan steeds hoger en hadden we tijdens het werk fijne gesprekken. Toen kwam hij met de suggestie om voor mezelf te beginnen. Hij kon me bij mijn start helpen. Een mooie uitspraak van hem was dat hij me een basis kon garanderen en me het vak kon leren.'

Het was nota bene een klant die investeerde in Everts' aanhanger.

7 min. leestijd

INTERVIEW



niet wil. Van een reusachtig investeringsbudget was al evenmin sprake. Hij en zijn partner verruilden hun luxe personenauto voor een gebruikte Landrover Discovery2 TD5 en een bescheiden personenautootje. Waarom werd er geen werkbuss aangeschaft? Daarover is Everts heel duidelijk. 'Deze Landrover mag een beladen aanhanger tot 3.500 kilo trekken. Met het oog op de toekomst leek deze oplossing me slimmer dan kiezen voor een lichte bedrijfs-wagen om een (te) zwaar beladen aanhanger te trekken. Dat zie ik te vaak. De Landrover is redelijk compact en terreinwaardig. Qua investering was hij gunstig; ik hoefde me dus niet meteen in de schulden te steken om een gelijke, voor mij onbetaalbare bus te kopen.' Everts keek als startend ondernemer goed om zich heen. Begin 2023 stond de zwaar bebaarde ondernemer tijdens de Groene Sector Vakbeurs likkebaardend in de stand van TwinTech: 'Daar stond een aanhanger, mijn ultieme droom. De standmedewerkers gaven me alle informatie over de TwinTrailer TR 35-40 Tridax. Helaas voor mij was de financiële stap om een exemplaar aan te schaffen op dat moment te groot. De John Deere 3025e, de compacttractor die ik zou aanschaffen bij Groen Noord, kon ik immers al niet eens helemaal financieren. Ik koos overigens voor deze tractor omdat hij voorzien is van de nieuwste stage V-dieselmotor en een hoge capaciteit heeft. De John Deere 3025e is een compacte trekker met volwassen prestaties. Dat paste prima bij mij, omdat ik meer mechanisch wilde gaan werken dan puur met handarbeid.'

'Hij zei voortdurend dat ik mijn eigen ding moest doen, doen wat ik zelf wilde. En wat past dit goed bij mij! Dingen creëren, denken in mogelijkheden in plaats van onmogelijkheden, niet schoppen tegen de huidige regelgeving, maar die omarmen en er voordeel uit halen. Zo zag eind december 2022 mijn eigen bedrijf het levenslicht. Van sales naar de groensector, fantastisch, en ook nog als zelfstandige ondernemer. Geen druk meer van managers, maar heerlijk met mijn werkschoenen in de grond of op het gras! Het lijkt maar een detail, maar Everts betreft zijn werkkleding van een plaatselijke winkel voor jachtkleding. 'Benodigheden aanschaffen in mijn eigen omgeving levert meteen mooie mond-tot-mondreclame op,' zegt hij glimlachend.

Investeren

Te veel op de pof leven, dat is iets wat Everts

Everts benutte dezelfde vakbeurs om zaken te doen voor de aanschaf van professioneel handgereedschap, zoals een heggenschaar, bosmaaier en telescoopstokzagen. Zijn bedoeling was om thuis te komen met zowel accu-machines als machines met verbrandingsmotor. Everts: 'Ik kwam daar al snel op andere gedachten dankzij een gesprek met mijn uiteindelijke leverancier, Groen Noord. Die zei heel helder tegen me: "Sukkel, kies voor één van de twee. Neem accumachines waarvan je de accu's over en weer kunt gebruiken. Dat heeft de toekomst." We werden het eens en ik heb ten slotte een set professionele Husqvarna-machines aangeschaft.'

Mazzel

Everts vervolgt: 'Ik behielp me eerst met een eenvoudige, eenassige aanhanger. Maar door het beperkte formaat kostte het transporteren

'Hij kon me een basis garanderen en me het vak leren'

van bijvoorbeeld bladafval mij zeeën van tijd. Ik sliep er bij wijze van spreken slecht van. Tijdens een dag bladruimen werd ik echt flauw van dat ding. Na acht behoorlijk volle kruiwagens was de bak geladen en ik realiseerde me dat ik er nog minstens 30 had te gaan. Bij een klant ruimde ik blad in de tuin, als wederdienst voor het door mij gezaagde hardhout. En toen gebeurde het! De zeer zakelijk ingestelde klant zag dit allemaal aan, kwam hoofdschuddend naar me toe en vroeg: "Dennis, wat kost nou een beetje goede aanhanger?" Door mijn hoofd spookte nog altijd de TwinTrailer TR 35-40 Tridax die ik eerder in Hardenberg had gezien. Ik noemde plompverloren het bedrag. Na een stilte zei ze: "Wat zou je ervan vinden als wij in jou investeren? Jij doet jaarlijks het onderhoud van onze tuin; wij helpen je nu meteen op weg met een goede aanhanger."

Everts beken eerlijk: 'Ik barstte in tranen uit. Het raakte me dat iemand zoiets tegen me zei en me vertrouwde. Diezelfde dag ben ik meteen gaan kijken bij de dealer; ik liet een prijs maken en op maandag heb ik akkoord gegeven. Dat is nog eens investeren! De zakelijke afspraken met de klant staan op papier. Op de aanhanger staan teksten en heb ik de naam van de betreffende klant vermeld. Trots heb ik hiervan foto's rondgestuurd. En al vrij snel leverde deze innovatieve aanhanger mij al een nieuwe klant op!'

Duurzaam

Helaas moest Everts een aantal oldtimertractoren opgeven om aan financiën te komen voor de noodzakelijke investeringen. Anderzijds maakte hij met de imposante Landrover zijn jongensdroom waar. Als we de emissie van zijn *guilty pleasure* even buiten beschouwing laten, blijkt dat duurzaamheid en milieu hoog bij Everts in het vaandel staan: 'Duurzaamheid behelst voor mij niet alleen accugereedschap; het zit in veel meer aspecten.

De John Deere 3025e past perfect op de TwinTrailer.



Neem de TwinTrailer TR 35-40 Tridax. Dat is de grootste in zijn klasse en hij heeft een dubbel doel: kiepen en kantelen. Allereerst heeft hij een groot laadvolume en laadvermogen. Daarmee beperk ik het aantal ritten naar de groenrecycling. Ik ben immers aan het werk bij en voor de klant; ik wil daar mijn uren maken en geen tijd verspillen met heen en weer rijden. Bovendien is met deze TwinTrailer een tweede aanhanger overbodig, evenals extra transportbewegingen. Ik kan mijn 1.100 kilo zware compact er namelijk heel gemakkelijk op rijden en mee vervoeren.

‘De John Deere 3025e is een compacte trekker met volwassen prestaties’

Mijn keuze voor accugereedschap is ook wel logisch. Ik gebruik geen fossiele brandstof. Zowel tijdens het werk als bij het vervoer van jerrycans met benzine in de Landrover heb ik geen last van geuruitstoot. Bovendien doe ik mijn werk met een lager geluids- en trillingsniveau en ik kan met accumachines altijd meteen aan de slag; ik hoeft niet eerst vijf of zes keer aan het startkoord te trekken. Accumachines werken krachtig en gehoorbescherming is soms niet nodig.

Ik ervaar ook een hoger draagcomfort en gewichtsbesparing ten opzichte van traditioneel brandstofhandgereedschap.’

Hergebruik

Everts wil samen met zijn levenspartner op nog een bijzondere wijze een bijdrage leveren aan het milieu. ‘Dat doen we door de keuze van het plantgoed en het hergebruik ervan’, verklaart hij. ‘Onlangs moest ik ergens een plantvak ruimen vanwege buxusmotaantastingen. De hierbij vrijgekomen *Waldsteinia ternata* kon ik elders gebruiken als nieuwe aanplant. Dit betekent dus hergebruik in plaats van afvoer. De betreffende *Buxus* werd vervangen door verschillende soorten siergrassen en aangevuld met insectenlokkers als *Verbena*. Uiteraard komt dit de biodiversiteit ten goede. Ook siergrassen passen bij ons veranderende klimaat. Ik werk vanuit onze woning in Holsloot, die we drie jaar geleden betrokken. Stukje bij beetje maken we de circa 4.000 vierkante meter grond van onze droomplek tot een testtuin. De eerste jaren bestond het perceel voor 80 procent uit gazongras. We experimenteren er, bijvoorbeeld met siergrassoorten; daar leent de bodem zich perfect voor. Het afgelopen jaar zijn we gestart met de aanplant van verschillende soorten struiken en fruitbomen. Van mijn onderhoudsklussen neem ik vaak vaste planten mee die ik dan op ons perceel splits of scheur en verder laat groeien. Mandy ontpopte zich daarbij tot een ware tuinvrouw; zij creëerde onze moestuin en bloemenpracht.’

Het lijkt lastig om, niet gehinderd door enige kennis en afkomstig uit een totaal andere branche, zomaar hovenier te worden. Dat geldt zelfs als je over een goed werkethos en een helder verstand beschikt, zoals Everts. Hoe realiseert hij dit? ‘Allereerst is de hovenier met wie ik samenwerk hiervoor van groot belang. Een hoveniersopleiding heb ik niet. Overigens heb ik inmiddels wel onder meer snoeicursussen gevolgd. De kunst is goede adviseurs in dit vak te vinden en zelf zaken te ontdekken. Toen ik te maken kreeg met het plaatsen van een schutting of het vervangen van *Buxus* door andere laagblijvende struikjes, kon ik dat prima zelf uitzoeken. Ik google ‘s avonds vrij veel en zoek daarbij op YouTube uit hoe collega’s iets aanpakken. Op mijn facturen noem ik, als dat relevant is, de Latijnse naam van de soort en het geslacht van het plantgoed. Collega’s kennen vaak tientallen Latijnse plantennamen uit het hoofd. Ze hebben dat op school geleerd, wat bij mij dus niet het geval is. Maar dat leert snel. Het is een prachtig vakgebied en ik pretendeer nog niet een allround vakbekwaam hovenier te zijn. Maar tot op heden gaat het werk me goed af.’

Veranderd

Welke veranderingen ziet Everts persoonlijk? ‘Ik heb nu een normale werkweek met een vrij weekend. Daarbij gebruiken mijn partner en ik de maandag om samen activiteiten te ondernemen. Beiden zijn we zijn buitenmensen geworden. We zitten meer op onze knieën in de tuin dan op ons tuinmeubilair. Ik heb meer rust, waardoor ik ook tijd heb om me te verdiepen in zaken die in mijn werk spelen. Dat kan een nieuw werktuig zijn, maar ik dokter ook uit welke variëteit van een laagblijvende heester ik aan mijn opdrachtgevers ga adviseren. Ik zei al dat ik meer mechanisch wilde gaan werken, als dat mogelijk is eerder met een compacte machine dan met een bosmaaier. Daartoe heb ik bijvoorbeeld een Perruzo 1200-klepelmaaier met opvang aangeschaft. Deze machine heeft meerdere inzetgebieden: ik kan er grasvelden en bloemenakkers en -weides mee maaien, blad verwijderen, verticuteren en zelfs afval van evenemententerreinen verwijderen. Verder heb ik geleerd nee te zeggen. Ik hoeft niet zo nodig alle klussen aan te nemen waarvoor ze mij vragen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!