

A man with short brown hair, wearing a light blue polo shirt, stands with his arms crossed in front of a dense background of green foliage. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Van kruiwagen naar serieuze speler in middensegment

Hovenier Bootink is net de dertig gepasseerd, maar toch al een oude rot in het vak

Simon Bootink Tuin- en Straatwerken uit het Gelderse Beek bij Nijmegen vierde vorig jaar het tienjarige jubileum. Maar vroeg geleerd, is oud gedaan: het hoveniersavontuur begon véél eerder dan elf jaar geleden. Portret van een rasechte ondernemer die al als tiener ervaring opdeed in aanleg en onderhoud.

Auteur: Santi Raats



Booltink komt uit een ondernemersfamilie: zijn vader is de oude bloemist uit het dorp Beek en zijn twee broers en zus zijn ook allen ondernemer. De jongste telg, Simon Booltink, deed er een schepje bovenop: als een speer kwam hij als hovenier uit de startblokken. Op zijn dertiende begon hij in zijn dorp uit eigen beweging tuinen te onderhouden. Voor zijn vader kwam dat niet als een verrassing: 'Hij is altijd begaan geweest met groen en de natuur. Hij ging vanaf zijn dertiende of veertiende weleens nachtvisser bij het Wylmermeer; dan lag ik 's nachts wakker van de zorgen. Of hij ging met zijn hond in een tentje slapen in het bos op de Duivelsberg.'

Met kruiwagen door de regen

Het zat er al vroeg in: de jonge Booltink ging rechtsaf als iedereen linksaf ging, en andersom. Op zijn dertiende had hij alleen nog maar een kruiwagen, bezem, schop en hark. Eens thuisgekomen na een klus, op een regenachtige dag in september, vroeg zijn vader hoe het was gegaan. 'Mensen op straat zullen wel denken, daar heb je die gekke Booltink weer, met zijn kruiwagen door de regen', reageerde de jonge Booltink, terwijl hij zijn hand met briefgeld triomfantelijk omhoog stak. 'Maar ik heb dertig gulden verdiend, en mijn vriendjes niet!' Toen Booltink op zijn twintigste van de groenschool kwam, schreef hij zich in bij de Kamer van Koophandel, alhoewel zijn moeder het veiliger vond om hem te laten beginnen bij de groendienst van de gemeente. Al gauw kon hij flink aan de slag in het dorp. 'Ik heb inmiddels behoorlijk wat tuinen in Beek gedaan', lacht Booltink.



De vader van Booltink: 'Mijn zoon is altijd begaan geweest met groen en de natuur. Hij ging vanaf zijn dertiende of veertiende weleens nachtvisser bij het Wylmermeer, of met zijn hond in een tentje slapen in het bos op de Duivelsberg.'

De praktijk als leerschool

Zijn enthousiasme bleek een goede leerschool te zijn. 'Ik wilde uit een soort nederigheid voor iedereen wat kunnen betekenen en was niet selectief. Iedereen heeft recht op een tuinman, dacht ik altijd. Ik nam bijvoorbeeld klussen aan die eigenlijk niet bij mij pasten. Of klussen waar te veel tijd in zat ten opzichte van de financiële opbrengsten. Het bedrijf draaide daardoor niet efficiënt. Ik moest assertiever worden. Ik leerde steeds beter om te kiezen wat goed bij mij past en wat kostentechnisch en bedrijfsmatig gunstig is. Zo sla ik nu, als het kan, de offertefase over. Dat kan natuurlijk niet altijd. Maar wanneer het wel kan, reken ik tijdens het kennismakingsgesprek op een doordrukblok ter plekke uit wat een werk ongeveer zal kosten. Ik laat daarop klanten meteen aangeven of ze de werkoplossing en prijs zien zitten of niet. Vroeger werkte ik zeven dagen, 80 uur in de week, overdag buiten en 's avonds klantenbezoeken. Door efficiëntieslagen heb ik mijn werkweek teruggebracht naar zo'n 60 uur en heb ik op zondag vrij.'

Nooit op de pof

Het machinepark bestaat onder meer uit twee kransen van 3000 en 1000 kg, een shovel van 1500 kg, een tractor, gronddumper, rupsdumper, twee bussen met aanhanger en diverse kleine gereedschappen. De meeste hoveniers van zijn leeftijd met een dergelijk machinepark zijn fikse investeringen aangegaan. Booltink heeft zijn bedrijf van de grond af opgebouwd met geld dat hij heeft verdiend en geeft daarmee een letterlijke betekenis aan de term 'selfmade man'.

'Na die kruiwagen die ik vanaf mijn dertiende inzette, volgde een brommertje. Dat had ik aangepast, zodat ik er een karretje achter kon hangen met mijn gereedschap', vertelt hij. Na de brommer volgden in rap tempo een Renault Express van 500 euro, daarna een bus, en niet veel later groot materieel. 'De Renault Express mocht eigenlijk geen aanhanger trekken; ik kreeg daar in die tijd een boete voor. Maar ik had op dat moment simpelweg nog niet genoeg geld voor een geschikte auto.' Over zijn materieel: 'Ik koop het nooit nieuw, maar wel met bescheiden urenstand. Het heeft geen zin om een nieuwe bus te kopen, want een bus schrijft zich razendsnel af. Het hovenierswerk is grof: als de aanhanger vol zit, gooien ik en mijn collega's weleens stukken gereedschap, zware zakken tuinaarde of zelfs klinkers in die bus', lacht hij. 'Een kras moet kunnen, dat maakt klanten niet uit. Maar de bus moet er natuurlijk wel netjes uitzien. Het moet geen wrak zijn.'

Booltink legt uit waarom hij een hekel heeft aan

geld lenen of kopen op afbetaling: 'Ik ben graag onafhankelijk en vrij. Toen ik begon in 2007 was een bankvoorschot welkom geweest, maar achteraf ben ik blij dat deze kredietverstrekking niet doorging. Ik heb mezelf gered en kan nu een lange neus maken naar de bank. Daarnaast ben ik gewoonweg tevreden met hoe het bedrijf nu loopt. Ik kom goed rond, want ik heb al jarenlang genoeg klanten en de klanten zijn tevreden.' De hovenier geeft zijn geld overigens nauwelijks aan spullen uit. 'Ik geloof er niets van dat ik me rijker voel als ik spullen koop. Ik verrijk mezelf liever met ervaringen.'

Cijfers

Booltink factureert zelf en voert zijn administratie samen met een boekhouder. In zijn vrije tijd belegt hij in grondstoffen en verdiept zich in de economie. 'De beurs boeit me, maar ik weet niet of ik cijfermatig goed ben, want ik doe dit werk voornamelijk omdat ik graag buiten werk. Maar ik denk aan de voorkant wel in geld: wat kan ik aan een opdracht verdienen en hoe kan ik het werk creatief oplossen? Efficiëntie staat boven aan mijn lijst, want dat is in het voordeel van zowel het bedrijf als de klant.'

Marktpositie

Het hoveniersbedrijf begeeft zich in de particuliere markt, in het lage en middensegment. Jaaromzet: gemiddeld 300.000 euro. Negentig procent van de klanten zit in Nederland, tien procent in Duitsland. Soms voert het bedrijf een bestratingsaanpassing door in een tuin voor mindervalide mensen in opdracht van de gemeente Nijmegen. 'Maar ik doe niet mee aan openbare aanbestedingen voor openbaar groen, omdat ik vind dat ik mijn werk tegen een goede prijs doe. Ik zie geen heil in meedoen in een race naar de bodem op basis van de laagste prijs', aldus Booltink. 'Bovendien zou ik in fte's moeten groeien om grote openbare werken te kunnen aannemen. Maar groei is geen noodzakelijk doel voor mij; een solide basis en kwaliteit wél. Mijn doel is eerder optimalisatie.'

Met 35 euro per uur zit Booltink iets boven de gemiddelde marktprijs in het lage segment en kan hij concurreren in het middensegment. 'Mijn verdienmodel is eenduidig en dus helder voor de klant: ik vraag voor mijzelf hetzelfde uurloon als voor mijn medewerkers, ook al betreft het een "hulp". Een hulp is iemand die nog werkervaring opdoet onder de vleugels van een vakman. Ik werk met twee vaste medewerkers en een zzp'er. De ware kracht van mijn bedrijf is de bandbreedte: naast kleine tuinen kan ik met mijn grote materieel ook grote projecten aan.'



Hier egaliseert Booltink bouwzand als ondergrond voor honingraatplaten, die zwaar verkeer aankunnen. In en op de honingraten komt een laag goede grond, waarin gras wordt gezaaid.



'Mijn passie is groen, maar mijn specialisme is bestraten. Daar moet je gevoel voor hebben, dat is het vakmanschap', aldus Booltink.



Pim Janssen, een medewerker die netjes en duidelijk met klanten communiceert. Booltink: 'Dat moet ook, want medewerkers zijn het gezicht van het bedrijf.'

Presteren

'Ik heb geen prestatiedrang', analyseert Booltink zichzelf. 'Ik weet dat ik goed werk lever tegen een faire prijs. Daarmee kom je verder dan door harder te rennen dan je feitelijk kunt en een kunstmatig, materialistisch beeld om je heen te creëren, bijvoorbeeld met glimmende dure bussen.'

Aansturing personeel

Hoe verloopt de aansturing van de medewerkers? 'Ik mag graag denken dat ik heel los ben, want niemand hoeft mij als hogere baas te zien, maar regelmatig blijkt dat ik een soort autoriteit uitstraal die ik eigenlijk niet wil. Nu gebeurt aansturen in deze branche vast directiever dan op een kantoor-

werkplek. Maar feitelijk neem ik gewoonweg alle eindbeslissingen, en dat is logisch. De jongens voelen vaak automatisch aan wat de bedoeling is. Ik ben zelf degene die in gesprek gaat met klanten. Met hen maak ik een plan of ontwerp. Dit vertaal ik vervolgens naar een werkinstructie voor de jongens. Zij voeren uit. Zzp'er Sjors vormt een uitzondering, want hij is mijn rechterhand. Met hem spar ik geregeld en hij stuurt me soms bij.'

Wel heeft Booltink verwachtingen op het gebied van werkethos. 'Ten eerste moet het werk goed gebeuren en moeten de medewerkers goed samenwerken. Maar medewerkers moeten ook helder communiceren met de klanten. Op dat moment zijn zij het gezicht van het bedrijf en moeten er geen broodjeaapverhalen worden verteld. Daarnaast ben ik voorstander van een bepaalde mate van beschaafdheid. Ik leg het nieuwe jongens altijd uit aan de hand van het pettenverhaal: als je bij je oma bent, heb je een bepaalde pet op, bij vrienden een andere, en zo ook bij klanten en bij mij. Als jongens onder elkaar mag er natuurlijk best worden gelachen en ik houd ook best van een grove grap op zijn tijd, maar ik wil me niet hoeven schamen tegenover de klant.'

Tegenslag en valkuilen

'Mijn start verliep alles behalve soepel en ik moest de eerste twee jaren die in de crisis vielen op mijn tellen letten. Echte tegenslag, zoals forse financiële tegenslag, heb ik nog niet meegemaakt. Soms zorgt miscommunicatie voor kortstondige problemen. Ik ben communicatief heel vaardig wanneer ik voor de neus van de klant sta, maar ben minder doortastend aan de telefoon. Wanneer klanten me bellen of een bericht sturen, kan het even op zich

laten wachten voordat ik reageer. Soms enkele dagen. Dat is een verbeterpunt. Aan de andere kant heb ik alles in een mum van tijd weer met de klant doorgesproken als ik daar langsga of als ik terugbel.'

'Wat eerder voor problemen kan zorgen, is dat een klant mijn advies niet aanneemt over een bepaalde oplossing. Zodra de tuin in onderhoud komt, loopt de klant soms met zijn hoofd tegen de lamp, omdat zijn eigen keuze niet goed uitpakt. Vroeger konden daarover de tranen weleens over m'n wangen rollen. Maar ik heb door de jaren heen geleerd om mij niet teveel zaken persoonlijk aan te trekken: ik breng tegenwoordig eenmaal advies uit en dan is het aan de klant om daarin mee te gaan of niet.'

Toekomst

Wat heeft de toekomst bedrijfsmatig nog te brengen, als je alles al gezien hebt? 'Ik heb niet alles gezien en blijf natuurlijk mijn ogen openhouden. Maar de werkzaamheden die ik doe, beheers ik tot in de puntjes: groensortiment, groenaanplant en -onderhoud, metselen, bestraten, grondverzet en machineonderhoud', zegt Booltink tot besluit. 'Mijn interesse gaat ook uit naar andere vakgebieden. Wellicht ga ik me binnenkort serieus verdiepen in de fiscale kant van bedrijfsvoering. Maar het groenwerk heeft me ontzettend gevormd. Voorlopig ben ik tevreden.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/27352/van-kruiwagen-naar-serieuze-speler-in-middensegment