



# Van studentendienst naar professionele hovenier

**'Schoffelstudent' is zijn naam ontgroeid door succesvol ondernemen**

Ooit begonnen twee studenten met onkruid wieden met het gereedschap van hun ouders onder de koosnaam Schoffelstudent. Hun bedrijf groeide in zeven jaar tijd uit tot het ambitieuze, bruisende bedrijf van nu, met meer dan dertig man personeel. De oprichter Fred Vermeij denkt inmiddels na over een nieuwe bedrijfsnaam

Auteur: Santi Raats



6 min. leestijd

### Schoffelen als student

In 2011 richtten Fred Vermeij en Martijn van Boven, destijds nog student, hun hoveniersbedrijf op. Van Boven is onlangs uit het bedrijf gestapt om een nieuwe uitdaging aan te gaan. Het ondernemen begon kleinschalig. Vermeij: 'Ik studeerde aan het mbo internationale handel en groothandel, want veel van mijn creativiteit kon ik kwijt in het ondernemerschap. Daarna heb ik aan de hogeschool commerciële economie gedaan. Voor de studie deed ik marketingonderzoek. Mijn toenmalige compagnon werkte al bij mensen in de tuin en vroeg of ik hem een boek over marktonderzoek kon lenen. Dat boek is er nooit van gekomen, maar we zijn wel gaan samenwerken. We begonnen met het gereedschap van onze ouders voor eenvoudige klussen, zoals het wieden van onkruid, en kochten met ons eerste geld beter gereedschap, zodat we ook grotere onderhoudsklussen konden doen. Daarna volgde een Hyundai Excel met aanhanger. We noemden ons bedrijf Schoffelstudent, want we wilden in de crisis een knipoog geven en betaalbaarheid uitstralen. We hebben daarna een logo ontworpen en T-shirts bedrukt. Daarna hebben we een website in de lucht gebracht en geadverteerd in een lokaal blad en op Facebook.'

## De nieuwe bedrijfsnaam wordt waarschijnlijk Schoffelstudent & Hoveniers

### Groei

Vooral het eerste jaar deden de twee veel zelf. Alles wat Vermeij nu weet, heeft hij door ervaring geleerd. Zo deden hij en Van Boven hun sortimentskennis op via Google en leerden ze van de hoveniers met wie ze samenwerkten. In het eerste jaar hadden ze zo'n dertig klanten. 'Daar waren we al heel blij mee. We realiseerden ons dat er vraag was naar ons concept. Op een gegeven moment hadden we zo veel werk dat we het niet meer aankonden naast onze studie. Gelukkig boden vrienden en anderen al gauw aan om voor ons te werken.'

Het eerste jaar keken Vermeij en Van Boven niet



naar winst. 'We waren gericht op meer klussen krijgen. De winst was beperkt. Daarvan hebben we geleerd dat omzet en groei leuk en aardig is, maar dat het erom gaat wat je onder de streep overhoudt. Daarop hebben we de stap gezet om de kostprijs goed door te rekenen en om over te gaan van zelf uitvoeren naar goed organiseren en laten uitvoeren.'

De werkzaamheden waren in het eerste jaar niet ingewikkeld: het betrof voornamelijk simpel tuinonderhoud. Na een paar jaar gingen Vermeij en Van Boven samenwerken met hoveniers. Inmiddels telt het bedrijf 30 medewerkers, waarvan het grootste deel bestaat uit parttime hulpkrachten en studenten. De hulpkrachten en studenten assisteren de hoveniers bij eenvoudige klussen, zoals het leeghalen van de tuin, kruien en verwijderen van beplanting. Na een jaar interne opleiding mogen de hulpkrachten en studenten zelfstandig werken. 'Per klus kijken we welke werkzaamheden moeten worden gedaan en wie we daar het beste op kunnen zetten. Veel projecten nemen we aan op basis van een totale aanneemsom.'

De garage is vervuld voor een bedrijfspand en de Hyundai Excel voor meerdere bedrijfswagens. 'Twee jaar geleden hebben we besloten om substantieel te investeren in samenwerkingen met hoveniers. Brede vakkennis is voor ons zeer belang-

rijk, op het gebied van onderhoud, aanleg en houtbouw zoals schuttingen, beschoeiing en pergola's. Ook nemen we hoveniers in opleiding aan.'

### Verdienmodel

Het bedrijf opereert in het lagere en middensegment voor particulieren en op bedrijfsterreinen en is bij kleinschalige klussen concurrerend. De diensten variëren van onderhoud en aanleg tot houtbouw en boomverzorging. Per jaar steeg de omzet van het bedrijf zo'n 20 procent, vorig jaar zelfs 25 procent. 'Soms kan een klus worden uitgevoerd door hulpkrachten of studenten voor 26,50 euro per uur. Wanneer meer vakkennis vereist is, zetten we junior-hoveniers in voor 32,50 euro per uur. Dat zijn hoveniers die nog werkervaring opdoen. Voor het echte vakwerk, zoals aanlegklussen, bieden we volwaardige hoveniers aan voor 40 euro per uur.' Daarnaast blijft het bedrijf trouw aan zijn vroegere speerpunt: een steentje bijdragen aan een betere wereld door betaalbaarheid of vrijwilligerswerk. 'Elke maand doen we gratis tuinonderhoud voor mensen die het niet kunnen betalen en het zelf niet kunnen wegens omstandigheden. Ook planten we bomen terug voor de bomen die we kappen', aldus Vermeij.

### Ik ben creatief, maar vaak afgeleid door prikkels zoals Messenger, e-mail, apps en mensen om me heen'

#### Helicopterview

Zowel het bedrijf als Vermeij focust zich nu op zijn eigen kracht. 'Dat is goede communicatie en een goede organisatie. We onderhouden intensief contact met de klant en zijn snel met onze offerte.

Ikzelf heb zo'n drieënhalf jaar tuinonderhoud gedaan en richt mij nu op mijn sterkste punten, namelijk ondernemen en managen, om de organisatie te verbeteren en te laten groeien. Ik kan prima dingen uit handen geven en geef snel verantwoordelijkheid aan mensen, maar probeer wel over de schouder mee te kijken door na afloop van het project te vragen hoe alles is gegaan. Ik ben wel resultaatgericht en trek de teugels wat strakker aan als ik zie dat er ruimte voor verbetering is. Ik meet de omzet, de winst en het aantal websitebezoeken en conversies, dus hoeveel aanvragen er uit de websitebezoeken voortvloeien.'

#### Meten is weten

Dat Vermeij resultaatgericht is, blijkt ook uit het feit dat hij de klanttevredenheid meet. 'We vragen direct na het uitvoeren van een werk om een cijfer. De klanten mogen dit vrijwillig geven op het moment dat zij tekenen voor het aantal werkuren. Daaraan kan ik zien of een klant tevreden was of

niet. Als een klant een lager cijfer geeft, moet de medewerker even terugkoppelen met de klant en evalueren wat beter kon. Ook vragen we de klant om een recensie achter te laten op het onafhankelijke reviewplatform Kiyoh.nl. Daarop staan inmiddels 216 reviews over ons. Ik ga wat dat betreft cijfermatig te werk, want meten maakt inzichtelijk waar je je voor inzet en wat je nog zo lang mogelijk met plezier wilt kunnen doen: werken in het groen. Meten doen wij ook omdat het een drijfveer is om leuke persoonlijke reacties te krijgen of om na te praten met een blijde klant.'

#### Naamsverandering

Inmiddels is Schoffelstudent zijn imago ontgroeid: 'We zijn nu een bedrijf dat professioneel hovenierswerk levert, in combinatie met betaalbare dienstverlening. Dat betekent dat we naast studententarieven ook volwaardige tarieven hanteren voor het inkopen van professionele hoveniers. Want we willen betaalbaar blijven, maar ook serieus





Fred Vermeij

### 'Het was even slikken toen mijn compagnon een andere kant op ging'

vakmanschap kunnen aanbieden. Onze dienstverlening is hierdoor verbeterd. Het vakmanschap dat wij inkopen is duurder; daar kunnen we niet onder gaan zitten met de prijs. Daarover zijn we heel transparant tegen onze klanten. Omdat we ons imago zijn ontgroeid, zoeken we een kleine retouche in onze bedrijfsnaam. Waarschijnlijk wordt het Schoffelstudent & Hoveniers. Omdat ons businessmodel is veranderd, moeten we scherp blijven om zo betaalbaar mogelijk te blijven. We houden ons bezig met slim plannen, bijvoorbeeld door zoveel mogelijk klanten tegelijkertijd te bedienen die bij elkaar in de buurt zitten, door materialen te hergebruiken en door vaak offertes te maken op basis van foto's. Klanten beschrijven wat ze gedaan willen hebben en wij maken dan aan de hand van

foto's van de klant en Google Street View-foto's een inschatting van de kosten. Soms kun je alleen een offerte maken door meteen langs te gaan bij de klant. En voor grotere klussen willen we vooraf foto's maken en gaan we pas inmeten nadat we de klus hebben aangenomen.'

#### Handboek werkethiek

Schoffelstudent steekt veel tijd en energie in duidelijkheid en goede dienstverlening voor de klant. Daarvoor bestaat er een klantenservice met twee voltijd- en twee deeltijdmedewerkers. 'We willen fulltime bereikbaar zijn, van 7 uur 's ochtends tot 5 uur 's avonds.' Er is zelfs geïnvesteerd in een duidelijke werkcultuur: een handboek voor medewerkers, dat in stappen beschrijft hoe zij projecten moeten aanpakken. 'Een hovenier gaat eerst langs om kennis te maken', legt Vermeij uit. 'Het boek beschrijft hoe je dan een praatje maakt. Dat lijkt logisch, maar is niet voor iedereen even makkelijk. Toch is dat praatje wel belangrijk voor de kwaliteit van het klantcontact. Ook is het belangrijk om na afloop feedback te vragen. Verder staan in het boek bepaalde standaarden, zoals hoelang je erover doet om een kuub aarde te kruien, of hoeveel kruiwagens er in een kuub passen.'

#### Tegenslag

Zakelijk is het Vermeij altijd voor de wind gegaan, maar zijn ex-compagnon Van Boven stapte recentelijk uit het bedrijf. 'Dat was wel even slikken. Ik

ging toen ook nadenken over wat ik belangrijk vind. Ik besloot om het bedrijf alleen voort te zetten. Ik vind het wel jammer dat we het niet meer samen kunnen doen. We hadden al een rechterhand in dienst voor het operationele deel: klanten aansturen, klantcontact en offertes maken. Ook is er een hovenier die voor ons de grotere projecten begeleidt en calculeert. Zij vangen veel op van het werk dat Martijn van Boven deed. Ook ik pak voorlopig extra werkzaamheden op. Over een paar maanden zien we de resultaten van deze herindelings. Misschien moeten we de werkzaamheden dan nog strakker inplannen.'

'Als ondernemer ben ik mezelf aan het trainen om snel beslissingen te maken. Ik weeg de dingen vaak lang af, omdat ik een totaalbeeld wil hebben voordat ik de knoop doorhak. Ik wil meer vertrouwen op het onderbuikgevoel. Ook probeer ik gefocust te werken. Ik ben wel creatief, maar ben vaak en snel afgeleid door prikkels zoals Messenger, e-mail, apps en mensen om me heen op het werk. Als ik iets voor elkaar wil krijgen, moet ik mezelf echt afschermen door mijn telefoon op de vliegtuigmodus te zetten en een paar uur of soms een hele dag in mijn agenda blokken.'

#### Toekomst

Vermeij blijft koers zetten naar verdere samenwerking met vakmensen en met andere bedrijven. Het is niet zijn droom om over vijf jaar veel meer personeel te hebben. 'Ik wil vooral het concept verder uitbouwen door samen te werken met andere bedrijven. Dat doen we al regionaal, maar gaan we ook landelijk doen. In rustige periodes zoals in de winter lenen we onze medewerkers uit aan andere bedrijven, alhoewel we in de winter ook geregeld grotere projecten aannemen.' 'We zetten sinds 2015 ook studenten in onder de naam Studentenkraft om andere bedrijven te versterken door extra handen te leveren. Dat doen we voornamelijk voor zakelijke klanten. We lenen ook studenten uit aan bedrijven op dit gebied. Onze focus ligt wel op ons sterkste punt: hovenierswerk. Daarnaast wil ik als bedrijf sterk blijven communiceren met de klant en studenten blijven inzetten. Voorlopig zijn de studenten nog volop in beeld! Zij zijn onze kracht.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.vakbladdehovenier.nl/article/27429/van-studentendienst-naar-professionele-hovenier](http://www.vakbladdehovenier.nl/article/27429/van-studentendienst-naar-professionele-hovenier)