



‘Het hoveniersvak is er een van vallen en opstaan’

‘Mensen zijn tegenwoordig creatiever in hun tuinwensen’

‘Er is nu meer dan alleen Eigen Huis en Tuin’

Ed Bijker wil niet exclusief of te duur zijn. Met zijn hoveniersbedrijf Ed Bijker helpt hij alle mensen die waarde hechten aan hun tuin. Bijker ziet dat mensen met de opkomst van sociale media en het internet stukken creatiever zijn geworden in hun tuinwensen. ‘Mensen zien meer mogelijkheden, vroeger was de enige graadmeter het tuinprogramma Eigen Huis en Tuin.’ Het liefst maakt zijn tuinen niet als Madurodam, maar als een rijksmuseum.

Auteur: Mirte van Rooijen

Het derde bedrijf wat we aandoen is Ed Bijker. We ontmoeten hem thuis in Vinkenbuurt, ongeveer 25 kilometer van Zwolle. Hij woont tussen de weilanden in een oude boerderij. Denk hierbij aan lage plafonds en een brede fundering. Aan de buitenkant ziet het er nog authentiek uit, maar van binnen is de boerderij helemaal gemoderniseerd. Zo stonden er vroeger koeien op de plek waar nu het kantoor van Bijker is gevestigd.

Bijker is al sinds zijn zeventiende hovenier, wat betekent dat hij nu 33 jaar in het vak zit. Hij werkte tien jaar in loondienst, maar besloot uiteindelijk toch voor zichzelf te beginnen. ‘Dat zat er altijd al in: op mijn elfde verkocht ik al bloemen in de buurt. Ik heb altijd mijn eigen baas willen zijn.’ Het is ook niet vreemd dat Bijker voor het hoveniersvak heeft gekozen. ‘Ik vind dit het mooiste vak op aarde. Je bent iedere dag buiten en je maakt tuinen alleen maar mooier. Als je weggaat is het nooit lelijker geworden. Daarnaast ontmoet je zoveel nieuwe mensen. Het is ontzettend creatief en nooit saai.’

Van hovenier naar docent

Bijker omschrijft zichzelf als mensenmens. Daarom is hij ook docent geworden: sinds twee jaar staat Bijker één dag in de week voor de klas bij het Zone.college Hardenberg. ‘Daar ben ik voor gevraagd, en eerlijk gezegd moest ik er

wel even over nadenken. Ik doe het naast mijn hovenierswerk, maar ik vind het zo leuk om kennis over te dragen. Ik leer 18-jarigen omgaan met een kettingzaag en hoe ze bomen moeten omhalen. Als ze de techniek onder de knie hebben gaan we het bos in. Daar mogen ze bomen kappen, maar ook het hout verder verwerken.’ Het is op freelancebasis, dus Bijker kan er altijd mee stoppen. Al zit dat er voor nu nog niet in. ‘Ik ben niet het type dat snel opgeeft. Daarnaast vind ik die 18-jarigen veel te leuk. Mijn zoons hebben dezelfde leeftijd en ik weet dus wel een beetje hoe ik met die studenten moet omgaan.’

Een van zijn zoons, Lars, doet ook de hoveniersopleiding. Toch loopt hij geen stage bij zijn vader. ‘Het is veel gezonder om grenzen te verleggen. Ik heb zelf bij twee heel verschillende bedrijven gewerkt en hier ontzettend veel van geleerd. Niet alleen van de goede dingen, ook van de foute. Het hoveniersvak is er een van vallen en opstaan. Het liefst stuur ik mijn zoon zo ver mogelijk weg, dan betaal ik wel de reiskosten. Hij moet niet uitsluitend op deze zandgrond blijven werken.’

Moodboards maken

Bijker runt zijn bedrijf met tien vaste werknemers. Binnenkort gaat er een elfde aan de slag: een werkvoorbereider. Hij wordt de rechterhand




4 min. leestijd

ED BIJKER
HOVENIERSBEDRIJF

1998



 10 vaste werknemers

 70% aanleg, 30% onderhoud

 44 euro excl. btw

‘Een van mijn jongens zit nu in quarantaine, nét nu ik een eindejaarsprintje wilde trekken’

van Bijker. ‘Dat moet mij iets meer lucht geven’, zegt Bijker. Bijker is niet alleen de baas en oprichter bij Hoveniersbedrijf Ed Bijker. Hij heeft de touwtjes volledig in handen. Elke klant komt eerst bij Bijker op bezoek om de tuin te bespreken. ‘Ik vraag ze dan om een moodboard te maken van de tuin. Tegenwoordig gaat dat heel makkelijk door Facebook, Instagram en Pinterest. Als het af is kan ik precies zien welke sfeer ze in de tuin willen en welke bank ze het liefst hebben. Op basis hiervan teken ik het tuinontwerp. Dit doe ik al 22 jaar op dezelfde tekentafel en ik vind dat zo mooi om te doen. Dan ben ik echt creatief bezig en kan ik met de klanten meedenken. Maar als de klanten een 3D-tekening willen, moet ik dat helaas wel uitbesteden. Het kost me te veel tijd om deze tekeningen zelf te maken.’

Tegels in de tuin

Bijker merkt op dat mensen door sociale media creatiever zijn geworden dan vroeger. ‘Ze zien meer mogelijkheden. Vroeger was het televisieprogramma Eigen Huis en Tuin de graadmeter. Dan kon ik voor een gesprek al voorspellen wat mensen wilden hebben. Nu is het dankzij het internet veel breder getrokken. De klanten zien sneller alle mogelijkheden’, legt Bijker uit. Toch zijn ook wensen in de tuin hetzelfde gebleven. Zo komen al dertig jaar lang klanten bij Bijker die hun hele tuin willen betegelen. ‘Dat is altijd een discussie geweest, niet alleen van de laatste jaren. Ik maak me hard voor vergroening van de tuin. Het mooiste is als ik deze klanten heb overtuigd om toch iets groens in de tuin te plaatsen. Ze zijn vaak bang dat groen meer onderhoud vraagt, maar dat is helemaal niet zo.’ Zijn hoveniersbedrijf is ook niet voor niets aangesloten bij de Tuinen van Appeltern. Dit is een inspiratiepark van 22 hectare waar bezoekers allerlei verschillende tuinen kunnen bewonderen. Maar ook een organisatie van hoveniers waarbij groen en duurzaamheid centraal staat.

Voor Bijker is een tuin geen simpel gazonnetje met een terras. Hij wil klanten een beleving bezorgen. ‘Je kunt een tuin zien als Madurodam: heel mooi gemaakt, maar je loopt er overheen. Het komt niet bij de mensen binnen. Een tuin kan je ook zien als een rijksmuseum. Het gebouw alleen al is imposant en je loopt echt ergens naar binnen. Dat wil ik ook in een tuin bereiken. Mensen moeten in de tuin lopen, niet op de tuin. Daarnaast is ieder schilderij in het Rijksmuseum een belevenis. Dit komt mede door het decor: een schilderij is veel minder imposant als het aan een simpele witte muur hangt. In de tuin wil ik dit bereiken door de planten als een schilderij te zien. Als ik de plant in een mooi decor zet, wordt het decor zelf ook al mooier.’ Maar hoe pakt Bijker dit aan? ‘Met niveauverschil in een tuin kun je al veel bereiken. Zwemvijvers worden steeds populairder. En natuurlijk het groen, dat is het belangrijkste.’

Dagelijkse afwisseling

De meeste opdrachten voor Ed Bijker Hoveniersbedrijf bestaan uit het aanleggen van de tuin, zo ongeveer 70 procent. Van de tien werknemers zijn de meesten hierin gespecialiseerd. ‘Ik heb een ploegje voor houtbouw, voor aanleggen en dus ook voor onderhoud. Dat betekent niet dat mijn mannen alleen hierin gespecialiseerd zijn. Als hovenier moet je tegenwoordig alles kunnen. Of nou ja, je hoeft niet

alles te kunnen, maar hoveniers kunnen veel. De houtbouwers kunnen ook een muurtje metselen of een straat aanleggen. Voor de afwisseling is dat eigenlijk alleen maar goed.’

Per uur vraagt Bijker 44 euro (exclusief btw). Hij is zich ervan bewust dat hij niet de goedkoopste hovenier is in de omgeving Zwolle, maar ook niet de duurste. Bijker hangt er bewust tussenin. ‘Ik haat het om exclusief te zijn. Ik wil niet te duur zijn voor mijn buurman.’ Hij legt uit dat tijdens de bouwcrisis in 2008 juist de hardste klappen vielen bij bedrijven die exclusief waren. Toch gaat Bijker ook bewust niet heel goedkoop zitten. Hij wil klanten aantrekken die echt iets moois willen maken van hun tuin en dus niet bang zijn om hier geld aan uit te geven.

Het belangrijkste vindt Bijker dat zijn klanten waarden hechten aan de tuin. Dan maakt het niet uit hoe groot de tuin is. Bijker vertelt dat hij geregeld klanten heeft die zich verontschuldigen voor hun kleine tuin. ‘Dan hebben ze mijn busje ergens bij een groot project zien staan en gaan ze er vanuit dat ik te groot voor ze ben. Dat is zeker niet het geval. “Wie het kleine niet eert is het grote niet waard”, zeg ik altijd.’

Hij vindt een kleine tuin dus net zo belangrijk als een grote tuin. ‘We doen op alle tuinen ons best. We willen ook niet dat mensen zich een nummertje voelen. Ik ben voorstander van een persoonlijke behandeling, ga overal naartoe en houd het liefst de lijntjes kort. Ik bespreek een idee of oplossing liever persoonlijk dan dat ik vanachter mijn bureau een mailtje stuur. Ook binnen mijn bedrijf streef ik naar deze persoonlijke benadering. Dan behoud je de beste sfeer.’ Tot nu toe lukt dit ook tijdens de coronacrisis. Net zoals bij andere hoveniers is het bij Bijker drukker geworden. ‘Ik merk dat mensen vaker een eigen plekje van hun tuin willen maken. Iets persoonlijker, maar ook meer afgeschermd van de burens.’ Al kent de coronacrisis ook bij hoveniers keerzijdes. ‘Een van mijn jongens zit in quarantaine. Ik ben hem nu al anderhalve week kwijt, terwijl ik eigenlijk zo vlak voor kerst net een extra eindsprint wilde maken. Dat gaat nu even niet door, maar de reden is begrijpelijk.’




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!