



Een veelzijdig hoveniersbedrijf uit Roermond

‘Ze kunnen ons zelfs benaderen voor gladheidsbestrijding’

Hoveniersbedrijf Boesheide is een bekende in de omgeving van Roermond. De herkenbare bussen van het bedrijf zijn overal rondom de Limburgse stad te vinden. Niet verwonderlijk, want in de loop der jaren heeft het bedrijf zijn werkzaamheden flink uitgebreid. ‘Na al die jaren horen we nog steeds: “we zien jullie overal!”

Auteur: Fleur Dil

Joost van Werven en Ronald Beckers van Boesheide zijn sinds 2003 compagnons. Sindsdien is het bedrijf behoorlijk gegroeid, met een personeelsbestand van twintig man tot nu toe. De heren hebben de taakverdeling onderling goed geregeld. Van Werven richt zich op de aanleg van tuinen, Beckers op het onderhoud, zowel voor particulieren als voor bedrijven en de semioverheid.

Divers

Intussen bestaat Boesheide uit diverse takken. ‘We hebben nu Boesheide Hoveniers, Schuttingen Roermond, Natuurlijk Boesheide en Tuinberegening Roermond’, vertelt Van Werven. Die ontwikkeling naar deze verschillende activiteiten is eigenlijk natuurlijk verlopen. ‘Klanten vroegen ons bijvoorbeeld of wij ook betonpalen plaatsten voor schuttingen. Dat deden we niet, maar die vraag bleef maar terugkomen. Toen besloten we ons er maar

eens in te verdiepen en het aan te gaan bieden. Zo is de tak Schuttingen Roermond ontstaan.’ Die diversiteit aan activiteiten heeft zich in de loop van de jaren steeds verder ontwikkeld. ‘In 2018 zijn we met de tak Natuurlijk Boesheide gestart voor onze activiteiten in natuurlijk spelen. Eén van onze medewerkers was er mee bezig en we hoorden dat er vraag naar was. Buiten spelen heeft de laatste jaren heel veel aandacht gekregen, dus wij speelden daarop in. We kunnen het hele pakket aanbieden: van grondwerk, groen, tot het plaatsen van speeltoestellen. In deze omgeving zijn er niet zoveel bedrijven die dat compleet kunnen aanbieden. Inmiddels hebben we diverse pleinen bij kinderopvanglocaties in Roermond nagekeken op veiligheid en nieuwe speeltoestellen geplaatst.’ De verschillende takken van het bedrijf zijn ook terug te vinden op de bedrijfsbussen. Voor de herkenbaarheid wordt overal dezelfde belettering toegepast. ‘Dat wordt wel gezien, ja. Na

al die jaren horen we nog steeds: “we zien jullie overal!” Boesheide is niet alleen zichtbaar in de regio, het gaat gewoon goed met het bedrijf. Op een paar gaatjes na staat de agenda helemaal vol. Van Werven verwacht echter wel een kentering in de markt. ‘Er is veel spanning in de markt, dus op zeker moment voorzie ik wel een daling. Bij de steenleveranciers vang ik al signalen op dat het rustiger wordt. Ik maak me er verder niet druk om, het mag wat minder. Dat is niet erg.’

Goed materiaal

Voor de heren wordt het gebruik van mooie materialen in de tuin met zorg gekozen. Zo zijn beiden erg enthousiast over de Stone & Style producten van Ebema. ‘Het is een heel mooi totaal concept, zowel qua maatvoering als qua vorm’, vindt Van Werven. ‘Het bandje of de traptrede kun je in dezelfde kleur krijgen als de tegels.’ Boesheide is een erkend plaatsers, een keurmerk dat vooral in België veel waarde heeft. Ook beschikken ze over het erkend Expert ECO-keurmerk van Ebema, dat ze in staat stelt het hele gamma van waterpasserende stenen aan te leggen. ‘Wij hebben daar cursussen voor gevolgd. Met deze techniek wordt hemelwater opgevangen op het eigen terrein. Het verdwijnt dan de grond in zonder het riool te belasten’, legt Van Werven uit. ‘Als hovenier moet je tegenwoordig over deze dingen nadenken, daar kom je niet onderuit.’ Andere materialen waar Boesheide graag mee werkt zijn vlonderplanken van het Britse merk

Millboard: een hoge kwaliteit gerecycled kunststof met een verouderde houtlook. Van Werven heeft in de loop der jaren verschillende trends zien komen en gaan. ‘Vroeger wilde iedereen natuursteen in de tuin, nu is alles weer keramisch. Dat zijn vaak van die betonnen platen met een laag keramiek van een centimeter.’ Toch wil Van Werven niet overal dezelfde tuin aanleggen. ‘Je moet natuurlijk voor variatie zorgen. Ook zijn wij er heel erg op tegen om een tuin dicht te bestraten. Je hebt wel een bepaald percentage nodig om groen kwijt te kunnen voor een betere gelukservaring van de tuin.’ Een echte Boesheide-tuin heeft wat hem betreft een gezonde verhouding tussen verharding en groen. ‘Als een klant een dicht bestrate tuin wil, probeer je dat toch uit zijn hoofd te praten. Je probeert je eigen visie toe te lichten. Er zijn klanten die dat ook overnemen.’

Plan van aanpak

Aan de fase van aanleg gaat heel wat werk vooraf, legt Van Werven uit. ‘Je probeert eerst zo veel mogelijk duidelijkheid te krijgen over wat

de klant wil, zodat je een plan kan maken. Daar gaat veel tijd in zitten. Om een goed beeld te krijgen van de materialen kunnen klanten de fabriek van Ebema bezoeken, of de plaatselijk steenhandel, of we nemen zelf monsters mee. Daar komt vervolgens een ontwerp uit, dat nog een paar keer kan worden aangepast. Zo krijg je een plan waar de klant zich helemaal in kan vinden. Het doel is dat je de klant ontzorgt. Expertise die we niet in huis hebben, huren we in, bijvoorbeeld het bouwen van een tuinhuis of het zetten van gaaswerk. We zoeken naar partijen die zich onderscheiden en die betrouwbaar zijn. Daardoor zijn wij ook betrouwbaar.’

Door schade en schande wijs geworden weten de heren hoe belangrijk het is om in een vroeg stadium zo helder mogelijk te hebben wat het budget van de klant is. Door aan de voorkant zo veel mogelijk informatie te verzamelen, kan een begroting worden gemaakt, zodat ook de klant weet wat hij kan verwachten. ‘Zo voorkom je misverstanden. De ervaring heeft ons ook

‘In 2018 zijn we met de tak Natuurlijk Boesheide gestart voor onze activiteiten in natuurlijk spelen’





Een echte Boesweide-tuin heeft een gezonde verhouding tussen verharding en groen

geleerd dat voor het ontwerp ook kosten in rekening worden gebracht. Zodra de klant met ons in zee gaat, kun je die kosten weer gedeeltelijk in de offerte wegschrijven.' Wat voor Van Werven en Beckers vooropstaat, is duidelijke communicatie. 'Je moet doen wat je zegt', licht Beckers toe. 'Klanten moeten erop kunnen vertrouwen dat je je aan de afspraak houdt. De klant betaalt, dus dan mogen ze ook eisen stellen. Als het klaar is, evalueren we altijd nog even met de klant of alles goed is verlopen.'

Trots

Van Werven is trots als hij bedenkt wat hij met Beckers samen heeft bereikt. 'We zijn met niets begonnen in 2003, met alleen wat tuintjes op de zaterdagen. Inmiddels hebben we drie aanlegploegen in dienst en in het seizoen vier onderhoudsploegen. Dat zijn twaalf of dertien gezinnen die daardoor in hun levensonderhoud kunnen voorzien,' zegt Van Werven. 'In Roermond hebben we inmiddels een naam opgebouwd. Dat mag je je af en toe ook realiseren.' Tegenwoordig weten velen, van particulier tot semioverheid, Boesheide te vinden. Of het nu gaat om het onderhoud van kleine tuinen, het rechtzetten van een paaltje bij het ziekenhuis of het ontwerpen van grote projecten. Je kunt Boesheide voor vrijwel alles bellen. 'Ze kunnen ons zelfs benaderen voor gladheidsbestrijding', aldus Beckers. 'Hierdoor hebben we ook een grote klantenkring, van Rijkswaterstaat, Verenigingen van Eigenaren tot het oude vrouwtje om hoek. Dat levert weer heel diverse hulpvragen op. Daarom hebben wij ook zo veel expertise in huis.'

De visie op de toekomst? 'Stabiel houden en kwaliteit waarborgen,' zegt Van Werven kort en bondig. 'Je bent toch afhankelijk van het personeel. Daar kom je niet zo makkelijk meer aan als vroeger. Je moet kijken hoe je de mensen naar hun beste kunnen inzet, daar gaat het om. Belangrijk is dat je de jongens daarbij de ruimte voor eigen inbreng geeft. Dat is juist goed, zolang je maar hetzelfde doel voor ogen hebt.'

