

A man with a beard and short hair, wearing a dark blue polo shirt and dark cargo pants, stands in a lush garden. He has his arms crossed and is leaning on a wooden handle. The background is filled with various green plants and trees.

Nieuwe tv-tuinman Niels Treffers: ‘Je kunt grond niet veranderen, maar wel verbeteren’

Niels Treffers bleef ondanks te vroeg en te zwaar sjuuwen werkzaam in zijn geliefde hovenierssector

Niels Treffers (26) is een zelfstandig tuinontwerper voor wie het hoveniersvak van jongs af aan een grote rol speelde. Al op jonge leeftijd stond hij in de tuin, waar hij veel te vroeg veel te zware tegels sjouwde, waarschijnlijk resulterend in een kleine rugvergroeiing. Ondanks die tegenslag heeft Treffers zijn weg in de hovenierssector gevonden. Zo is hij sinds kort op tv als een van de ‘huishoveniers’ van het populaire tv-programma *BinnensteBuiten*. Daarnaast ontwerpt hij tuinen met zijn eigen bedrijf *Fijn Tuinadvies*.

Auteur: Niels Marée

De jonge Treffers werd al vroeg door zijn opa geïnspireerd om te tuinieren: ‘Opa deed bij ons de tuin, en ook links en rechts bij de burens en ooms en tantes. Als hij bezig was, hielp ik altijd mee.’ Op tienjarige leeftijd wist Treffers zijn eerste hoveniersklus binnen te slepen: het onderhouden van de tuin van een kennis, waarvoor hij werd gecompenseerd met potjes voetbal en frikandellen. Het was dan ook geen verrassing dat Treffers koos voor een vooropleiding tot hovenier bij Curio Prinsentuin. Een succesvolle carrière als hovenier leek in het verschiet te liggen. Het liep wat anders. Tijdens de stages die hij op het Curio liep, kreeg hij na lang fysiek werken last van zijn rug. Na onderzoek bleek Treffers een kleine rugvergroeiing in zijn rug te hebben. ‘Waarschijnlijk komt dat doordat ik op vroege leeftijd al ben begonnen met tegels sjouwen. Als tienjarige wilde ik natuurlijk even veel sjouwen als de grote volwassen kerels. Achteraf gezien misschien niet zo’n goed idee ...!’ Voltijds hovenier worden was geen optie meer, dus besloot Treffers zich te gaan richten op alle randzaken van het hoveniersvak. ‘Ik heb bij-

voorbeeld stage gelopen bij een golfbaan. Erg interessant om te zien welke technieken daar gebruikt worden. Zo worden golfbanen veel vaker belucht dan particuliere tuinen. Ik denk dat dat komt doordat er weinig instrumenten bestaan voor het beluchten van particuliere tuinen, maar ook doordat dit onbekend is bij particulieren. Daar valt dus nog wel wat te winnen. Je ziet namelijk dat het heel succesvol is op greens.’

Tuinontwerper

Wat Treffers onderscheidt van andere tuinontwerpers, is dat hij als het ware als tussenpersoon fungeert. ‘Als een klant bij mij komt, ga ik kijken of ik dingen zelf kan doen of dat ik daar andere partijen voor nodig heb. Dan kan het zijn dat we bijvoorbeeld een tuinarchitect moeten zoeken. Als we die gevonden hebben, zorg ik er vervolgens voor dat de klant de vaktaal van de architect begrijpt, kijk ik of de plannen van de architect bij het budget van de klant passen en of die plannen ook uitvoerbaar zijn voor de hovenier die het allemaal moet

gaan doen. Door deze tussenrol kan de hovenier zich focussen op zijn werk, terwijl de klant iemand heeft om alle vragen aan te stellen.' De klant betaalt nog steeds alle betrokken partijen, maar hoeft zich niet bezig te houden met de vraag welke hovenier binnen het budget past; daar zorgt Treffers voor.

Tussenman

Deze rol van tussenpersoon is Treffers niet onbekend. 'Bij het marketingbedrijf waar ik werkte, deed ik eigenlijk precies hetzelfde. Je bent dan de middenman. Als hoveniers geen tijd hadden om dingen zoals werkkleding te regelen, zorgde ik ervoor dat ze degelijke kleding kregen.' Toch beklifde de rol van marketingman niet. 'Ik haalde er geen plezier uit. Ik was te weinig buiten en te weinig bezig met waar ik ooit voor gekozen heb. Vandaar dat ik anderhalf jaar geleden de overstap heb gemaakt en mijn eigen bedrijf ben gestart, de beste keuze die ik ooit gemaakt heb. Allereerst ben ik nu veel meer buiten, maar niet non-stop, wat goed is voor mijn rug. Als ik merk dat ik het rustiger aan moet doen, kan ik achter de computer gaan zitten en bezig gaan met mijn ontwerpen. Bij marketing gaat het vaak om geld, terwijl het bij tuinen gaat om passie, niet om cijfers. Als mensen op hun werk veel bezig geweest zijn met geld, moeten ze kunnen ontstressen als ze thuiskomen.'

Dat is dan ook de reden dat Treffers sinds enkele maanden meedoet met het programma *BinnensteBuiten* van KRO-NCRV. 'Als tv-tuin-expert help ik mensen om weer een stukje plezier in de tuin te brengen. De mensen komen altijd met een probleem, geen luxe-probleem, maar gewoon iets vervelends. Dan moet ik binnen één dag laten zien dat we met een bepaald budget dat probleem kunnen oplossen en die mensen weer kunnen laten genieten van hun tuin. Voor mij is dat goud waard.'

Toekomstplannen

Op de vraag of Treffers nog toekomstplannen heeft, reageert hij: 'Toevallig ben ik de laatste weken veel bezig met wat ik verder wil gaan doen. Het bedrijf loopt prima, maar als ondernemer moet je natuurlijk altijd vooruit blijven kijken. Op dit moment is mijn bedrijf heel erg met mij verbonden. Er is ook geen opleiding tot tuinadviseur. Als ik mensen ga aannemen, moet ik er dus wel voor zorgen dat ze mijn kennis en visie overnemen. Het moet mogelijk zijn werknemers onafhankelijk naar een klus te sturen waarbij het resultaat hetzelfde is als wanneer ik er naartoe gegaan zou zijn. Wat ik heel graag wil in de toekomst, is mensen van a tot z opleiden zodat ze zelf op pad kunnen. Het liefste mensen met een basisopleiding die vergelijkbare problemen hebben als ik met mijn

rug; knie- en rugproblemen zijn er genoeg in de hovenierswereld. Als dat lukt, kunnen we als bedrijf echt gaan opschalen. Ik wil als het ware misbaar worden in mijn eigen bedrijf. Nu draait het nog om mij.'

Tip van Treffers

Aan het einde van het interview wil Treffers hoveniers nog iets meegeven: 'Doe eens bodemonderzoek voordat je met een tuin aan de slag gaat. Vaak wordt dat pas gedaan als er iets is misgegaan. Bodemonderzoek kost maar een fractie van wat het oplossen van problemen kost. Als je dat van tevoren doet, kan dat dus een hoop geld schelen. Toch zie ik dat heel weinig gebeuren en als het wel gebeurt, wordt er vaak niet naar gehandeld. Als je ziet dat je slechte grond hebt en je gooit er gewoon "goede" grond overheen, los je het probleem niet op; dat komt geheid terug. Je kunt grond niet veranderen, maar wel verbeteren.'

'Als tienjarige wilde ik natuurlijk even veel sjouwen als de grote volwassen kerels'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

