

‘Hovenier moet goede basis

Daan Bruin (33) heeft ondernemersbloed, zoveel is zeker. Hij was 17 jaar en zat nog op de middelbare tuinbouwschool toen hij al zijn eigen onderneming startte: Bruin Groenvoorziening. Als liefhebber van de natuur heeft hij voorkeur voor een groene tuin die toch makkelijk te onderhouden is. ‘Want de tuineigenaren van nu gaan in het najaar de tuin niet meer in.’

Tekst en fotografie: Monique Ooms

Daan Bruin heeft het ondernemerschap van huis uit meegekregen: zijn overgrootvader was coöperatief directeur van de melkfabriek in Burgerbrug, zijn opa maakte hier later een hotel annex autospuitertij van en zijn vader bouwde vervolgens op deze plek een hotel/restaurant en startte een bungalowpark. De kleine Daan was nog niet zo bezig met het ondernemerschap: hij was dol op trekker rijden - ‘ik kon eerder trekker rijden dan fietsen’ - en op koeien. “Ik wilde later boer worden, dat was mijn droom.” De veehouderij van opa Bruin werd echter verkocht en daarmee kwam er een einde aan die droom. “Ik wilde een vak uitoefenen waarbij ik vaak buiten zou zijn, in contact met de natuur, maar ook met machines.” Zo kwam hij terecht op de opleiding hovenier/boomverzorger aan de middelbare tuinbouwschool. “Daar viel alles samen.” Al op zijn 17de besloot hij zijn eigen bedrijf te beginnen, Bruin Groenvoorziening. “Mijn vader moest toestemming geven voor de inschrijving bij de Kamer van Koophandel.” Omdat hij nog op school zat en niet constant beschikbaar was, nam hij een vaste medewerker aan die voor de continuïteit kon zorgen. “Ik zat met mijn mobiel in de klas de zaken te regelen.”

UITDAGINGEN

Op dat moment kende Bruin Groenvoorziening twee bedrijfsonderdelen: boomverzorging en tuinaanleg/-onderhoud. Het bedrijf maakte een snelle groei door, zowel in het aantal bedrijfsonderdelen als in het aantal medewerkers. “Tot 2008 kwam er elk jaar een medewerker bij, inmiddels hebben we twaalf vaste medewerkers in dienst. Die zetten we in voor onze vijf bedrijfsonderdelen: boomverzorging, tuinaanleg- en onderhoud, groot groen, speelwerktuigen en de grondbank.” Met name boomverzorging is een passie van Daan. “Een boom kan heel mooi oud worden, als je hem maar goed verzorgt. Zo staan er al de nodige monumentale bomen in deze regio die wij

mogen verzorgen, dat is geweldig om te doen.” Groot groen gaat om ontwerp, aanleg en onderhoud in de openbare ruimte, de opdrachten hiervoor komen van gemeenten. Hieruit voort vloeide het bedrijfsonderdeel speelwerktuigen. “Dat begon met een opdracht voor een gemeente, en daarna volgden er meer. Omdat het gaat om een combinatie van buiten, groen en techniek, past het prima binnen ons pakket.” Het is niet toevallig dat er steeds nieuwe dingen op Daan’s pad komen. “Ik zoek altijd nieuwe uitdagingen, als ik veertig jaar lang alleen tuinen zou moeten aanleggen, zou ik me gaan vervelen.” Zo is hij op dit moment bezig met de oprichting van een Grondbank. “Wij voeren grond af uit projecten en kopen nieuwe grond in voor de aanleg van projecten. Daar willen we efficiënter mee omgaan. We zijn nu bezig om de benodigde certificaten te halen.”

.....

‘Als we laten zien hoe we de bollen in harmonie brengen met vaste planten en vertellen dat je hiermee het groeiseizoen in je tuin kunt verlengen, zijn klanten enthousiast’

.....

Opdrachtgevers van Bruin Groenvoorziening zijn - naast gemeenten - ook tuinontwerpers, aannemers in de grond-, weg- en waterbouw, woningbouwcorporaties, provincies, Landschap Noord-Holland, collega-bedrijven en particulieren. “Met name in de particuliere markt zien wij een stijging. Het lage BTW-tarief van 6% draagt daar misschien aan bij.” De focus in het werk van Bruin Groenvoorziening

ligt op de aanleg en het onderhoud van de tuin, het ontwerpwerk wordt uitbesteed. Daarvoor werkt Daan samen met drie vaste ontwerpers: Hennie Klomp, Joost Vos en Annet Treurniet. “De eerste afspraak met de klant doe ik zelf, dan probeer ik een goed beeld te krijgen van de wensen van de klant. Vervolgens leg ik de opdracht neer bij de ontwerper die qua stijl het beste bij de klus past. Zo kunnen we veel verschillende klanten bedienen, we zijn breed inzetbaar.” Voordat de eerste tekening naar de klant gaat, werpt Daan nog wel een keurende blik. “Als eenmaal duidelijk is dat de match tussen de klant en de ontwerper in orde is, laat ik het verder los.”

VEEL WERK

De belangstelling voor de groene tuin neemt toe, valt Daan op. “Gelukkig maar, dat is ook waar mijn voorkeur naar uitgaat. Met name de thema’s waar ontwerpster Annet Treurniet mee werkt - zoals de vlindertuin, de insectentuin en de belevingstuin - slaan goed aan.” Bloembollen passen daar uitstekend in, vindt Daan. Hij pakt er een beplantingsplan bij van een van zijn klanten en wijst op het rijtje bloembollen. “Wij werken niet met de voor de hand liggende soorten, maar bijvoorbeeld met Allium, Anemone, Fritillaria, Galanthus en Scilla.” Hoe reageren klanten als zij komen met het voorstel om bollen in de tuin te planten? “Vaak vinden ze het in eerste instantie oubollig, maar als we dan laten zien hoe we de bollen in harmonie brengen met vaste planten en vertellen dat je hiermee het groeiseizoen in je tuin flink kunt verlengen, zijn ze alsnog enthousiast.” Voor veel klanten staan bloembollen gelijk aan ‘veel werk’, weet Daan. En de tuin moet tegenwoordig zo onderhoudsvrij mogelijk zijn. “Wat mij betreft mogen er ook veel meer kant-en-klaarproducten op de markt komen: een afbreekbare tray met bollen die zo de grond in kan, bijvoorbeeld. Dan hoeft je die bolletjes niet een voor een in de grond te stoppen en dat scheelt al. De sector kan nog veel meer inspelen op die behoefte aan gemak bij de consument. Maak daarbij ook vooral gebruik van TV-programma’s zoals De Tuinruimers. Tuinman Rob heeft passie voor zijn vak en weet dat ook over te brengen. Als hij met bollen werkt, heeft dat zeker effect op de kijkers.”

Tegelijkertijd ziet hij het als zijn taak om zijn klanten ‘op te voeden’ in hun kennis van de tuin en het bijbehorende onderhoud. “De mens is steeds verder van de natuur af komen te staan, alleen de echte tuinliefhebber heeft nog kennis van bloemen en planten, en die is ook bereid om in het najaar in de tuin aan de

leggen'



Daan Bruin: 'Klanten krijgen een tuinkalender voor het onderhoud van hun tuin'

slag te gaan. Dat heeft ook te maken met hoe we leven, de meeste mensen zitten op een kantoor en dan lijkt de natuur ver weg. Ze laten die tuin maar een beetje zijn gang gaan en zien er dan geen gat meer in. Daarom is het belangrijk dat wij als ontwerpers en hoveniers een goede basis leggen en een structuur bieden waarmee consumenten eenvoudig kunnen werken. Wij geven onze klanten een tuinkalender mee met tekst en uitleg over het tuinonderhoud in de loop van het jaar. Daar gaan ze ook echt mee

aan de slag. Verder doe ik - samen met Annet Treurniet - zo'n tweemaal per jaar mee aan het tuinspreekuur in de bibliotheek in Bergen. Dan komen mensen langs met allerlei vragen, dat is heel leuk en er is altijd veel belangstelling voor. Langzamerhand zie ik ook wel een verandering: de belangstelling voor de natuur neemt weer toe. En dus ook voor de tuin."

PASSIE

Over zijn eigen toekomst is hij helder. "Ik wil

me blijven ontwikkelen en daarmee ook mijn bedrijf. Het liefst zou ik zien dat Bruin Groenvoorziening in de komende vijf jaar in omvang verdubbelt. Verder groei ik langzamerhand in de onderneming van mijn vader, ook dat zal ik verder uitbouwen. Waar ik het allemaal voor doe? Vooral om een leuk en uitdagend leven te leiden in een vak waarin ik veel plezier heb. Daar komt veel passie bij kijken: als je dat uitstraalt, mensen daarmee weet te raken, kun je veel bereiken."