



Excentrieke hovenier opereert in high-end segment

‘Je kunt een tientje korting krijgen op een boom, maar daar verdienen je op de lange termijn niets mee’

Fons Linders – mensen die hem hebben gezien, zullen hem niet snel vergeten. De hovenier uit Nuenen is een opvallende verschijning met zijn lange krullen, bretels, gele schoenen en hoed. Zijn tuinen zijn net zo markant. Hoveniersbedrijf Fons Linders Tuinmeesters is werkzaam in het hogere segment. Hoe runt Linders zijn bedrijf?

Auteur: Santi Raats

Compagnon

Inmiddels telt het bedrijf al jarenlang zo'n elf medewerkers. In januari 2016 werd Jan Verhoeven mede-eigenaar en trad hij toe tot de directie. Fons en Jan gingen een partnerschap aan omdat Fons de continuïteit van zijn bedrijf wilde waarborgen. Linders heeft twee zoons en een dochter, die alle drie hun eigen weg gaan en het bedrijf van hun vader niet zullen overnemen. Linders: 'Als mij iets zou overkomen, zou mijn bedrijf doodbloeden en dat zou jammer zijn; niet alleen voor de medewerkers, maar ook voor mijn vrouw zou dat conse-

'Ik doubleerde nogal eens, omdat ik het niet uithield in het klaslokaal'


quenties hebben. Door de samenwerking met Jan Verhoeven is deze kwetsbaarheid weggenomen en kan het bedrijf weer zijn horizon verleggen.' Linders is de creatieve component binnen het bedrijf; Verhoeven is verantwoordelijk voor de zakelijke kant. Verhoeven: 'Fons blinkt uit in acquisitie, ontwerp en planpresentatie. Daarna neem ik het over. De organisatie van de aanleg, de aansturing van personeel en de administratie zijn zaken die tot mijn takenpakket behoren. Hierdoor kan

Fons zich volledig focussen op de acquisitie en het maken van creatieve ontwerpen.'

Door de samenwerking verwachtte en hoopte Linders eigenlijk dat hij het wat rustiger ging krijgen en er eens wat vaker een weekje tussenuit zou kunnen. Hij lacht: 'Maar door het aantrekken van de markt heb ik het nu nog drukker dan voorheen.'

Verkoop

Het bedrijf Fons Linders Tuinmeesters heeft een goede naam verworven in Eindhoven en omstreken. De reclame gaat vooral van mond tot mond. 'Het gaat erom dat anderen jou aanbevelen, zoals klanten of architecten', vertelt hij. 'Ik heb het bedrijf jarenlang gepresenteerd op de beurs Wonen en leven in stijl te Eindhoven, de voorloper van de beurs Excellent wonen. Daar hebben we nogal wat klanten aan overgehouden. Daarna ging het er vooral om het netwerk goed te onderhouden. Meestal hebben klanten die ons benaderen zich al georiënteerd en weten ze al wie wij zijn en wat we kunnen maken. Je gaat samen een intensief traject in, waarbij je vaak al maanden bezig bent om samen tot een definitief ontwerp te komen.' Verhoeven: 'Wij zijn geen prijsvechters en willen in de markt dus ook niet concurreren op de laagste prijs. Wij gaan altijd voor kwaliteit. Daarnaast leggen wij in de regel geen tuinen aan waarvan het ontwerp niet door ons is gemaakt.' Fons Linders vertelt dat hij weleens de samenwerking met een grote klant heeft afgeblazen toen hij merkte dat er geen vertrouwen was van de kant van de opdrachtgever. Vertrouwen in elkaar is volgens hem de basis om tot een goede deal te komen.



Het kantoor van Fons Linders Tuinmeesters is gesitueerd in een rijksmonument aan de rand van het Brabantse dorp Nuenen. Aan de overkant van de weg staat de windmolen de Roosdonck, met daarachter de oude arbeiderswoning waar schilder Van Gogh ooit zijn 'aardappeleters' aantrof en op het doek vereeuwigde. Linders zit hier al een hele poos, meer dan twintig jaar. Zijn hoveniersbedrijf bestaat inmiddels alweer 39 jaar, sinds 1979.

Een doorsnee leerling was Linders niet. 'Ik doubleerde nogal eens, omdat ik het niet uithield in het klaslokaal. Op mijn zeventiende was ik dan eindelijk vrij en kon ik gaan werken. Nadat ik een poos gereisd had, begon ik op mijn eenentwintigste het hoveniersbedrijf.' Met vallen en opstaan heeft hij als jonge ondernemer zijn bedrijf vormgegeven. Hij maakte fouten, leerde ervan en ging gewoon door. 'Ik heb bijvoorbeeld nogal wat experimenten zelf bekostigd. Ontwerpen waren verkeerd ingecalculerd, waardoor er onder de streep niets overbleef.' Tot 2016 heeft Fons nooit met contracten gewerkt. 'Ik heb altijd gewerkt op goed vertrouwen, omdat ik ervan overtuigd ben dat wie goed doet, goed ontmoet.'



Lemen natuurvijver.

Klantprofiel

Fons Linders Tuinmeesters begeeft zich hoofdzakelijk op de particuliere markt, specifiek in het hogere segment, dat vooral bestaat uit ondernemers en voormalige ondernemers: 'Elk project is anders, maar gemiddeld ligt de aanneemsom van onze projecten tussen de 150 duizend en 250 duizend euro, met uitschieters naar beneden en naar boven.' Op jaarbasis realiseert het bedrijf zo'n tien projecten. Het richtte zich tot en met 2017 vooral op de aanleg van tuinen en houdt zich niet bezig met onderhoudswerk voor overheden.

Verhoeven zet sinds zijn aanstelling in op het actiever binnenhalen van onderhoud. 'We doen nu 90 procent ontwerp en aanleg en 10 procent onderhoud. Het is enorm jammer als de door ons met zorg aangelegde tuinen zich door onvoldoende (kwalitatief) onderhoud niet optimaal kunnen ontwikkelen. Daarnaast geeft onderhoud bedrijfs-economisch gezien meer stabiliteit. Op ontwerp en aanleg zit een hoge marge, maar die opdrachten zijn incidenteel. Onderhoud is terugkerend, al is het maar twee maal per jaar in het voor- en najaar, of om de tuinman van de klant te begeleiden. Zo

houden we contact met ons eigen project en zitten we ook dicht bij het vuur als het gaat om eventueel toekomstig werk.'

Fons Linders: 'We geven garantie op de beplanting gedurende één groeiseizoen, dat loopt van april tot november, maar dan is het wel belangrijk dat het project goed verzorgd wordt. Als wij zelf het onderhoud doen, hebben we de meeste grip op een goede verzorging.'

Financieel

'De kosten van een project zitten naast de arbeid-suren vooral in de beplanting. We passen bij voorkeur volwassen beplanting toe, zoals grotere solitaire, zeker bij mensen op leeftijd. De beplanting moet al direct na aanleg mooi zijn en niet pas over vijf jaar.'

Fons Linders Tuinmeesters probeert steeds onderscheidend te zijn, zowel wat betreft het ontwerp als de toegepaste materialen. 'Daarmee onderscheid ik me vanaf het begin van mijn collega's', zegt Linders. 'Ik wil andere dingen maken dan de standaard. Ik was een van de eersten die grote

natuurzwemvijvers ging aanleggen met leem. De eerste daarvan was dertig jaar geleden in Gerwen. Tegenwoordig zijn meerstammige bomen erg

'Als wij zelf het onderhoud doen, hebben we de meeste grip op een goede verzorging'

populair, maar ik ging twintig jaar geleden al naar Italië om daar karakteristieke bomen uit te zoeken. Er mag van mij wel een gat in de boom zitten, de stam mag krom zijn, als hij maar gezond is. Bomen en planten hoeven wat mij betreft niet uit een mal te komen. Nu zijn we weer bezig met grote betonschollen. Dat zijn stukken beton uit bijvoorbeeld oude fietspaden, waar we muren en bestrating van maken. Ze worden vervolgens gevoegd met halfverharding of met zand, gras of beloopbare vaste planten. Het leggen van de betonschollen is niet eenvoudig: ze zijn zo zwaar dat er een kraan en zuignappen aan te pas moeten komen. In het begin is het vaak puzzelen hoe we een realisatie insteken. Ik overleg met de collega's over hoe zij zoiets zouden aanpakken. Daarna is het vaak een kwestie van investeren in de meest efficiënte materiaalverwerking. We houden rekening met deze investering in de volgende calculatie.'

Ondanks de innovatieve geest van Linders staat de klant altijd voorop. 'We passen ontwerpen aan totdat de klant blij is. Het is voor mij geen compliment als iemand zou zeggen: dat is een typische Fons Linders-tuin, maar wel als gezegd wordt: goh, wat verrassend dat Fons Linders dat óók heeft gemaakt. Een project duurt gemiddeld drie tot vijf maanden. Voor een heldere en prettige communicatie stellen we daarom altijd een vast aanspreekpunt binnen ons bedrijf aan voor de klant.'

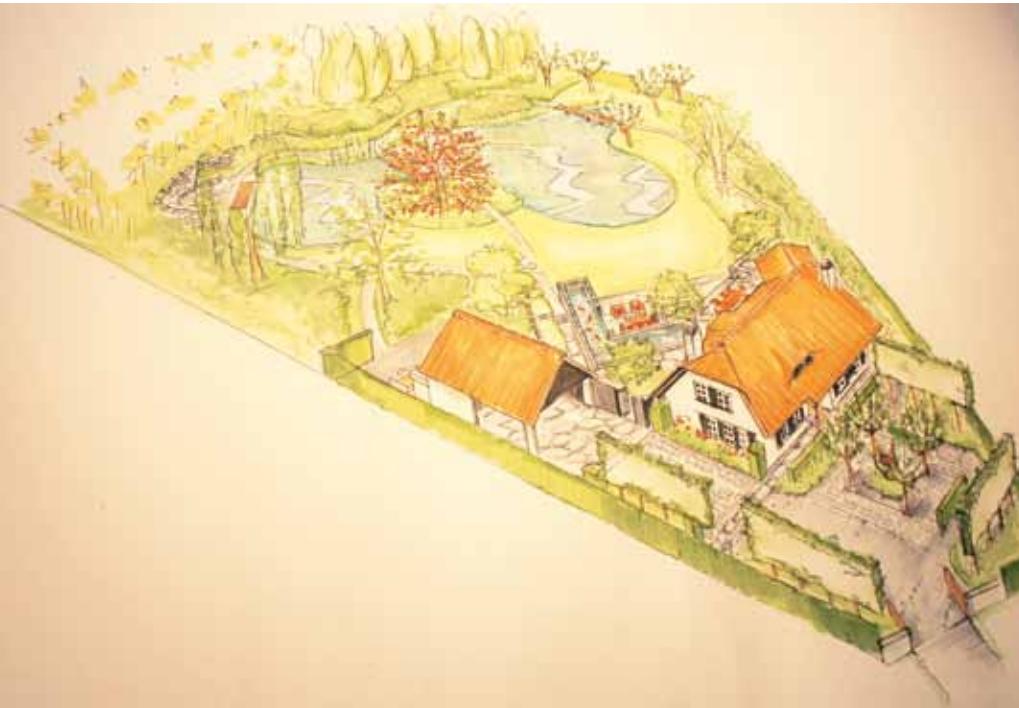
Veelzijdig personeel

De personeelskosten drukken zwaar op de exploitatie, maar dat is volgens Verhoeven verklaarbaar. 'Wij werken met vakbekwame hoveniers die multi-inzetbaar zijn. Onze medewerkers doen zelf het grondwerk, kunnen profielen stellen, bestraten, metselen, voegen, timmeren en hebben verstand van elektra.'

Linders heeft tot nu toe geen problemen gehad met het vinden van personeel. 'Dat komt doordat ze na verloop van tijd bij de wat kleinere hove-



Hergebruikte, oude bestrating in combinatie met moderne ledverlichting.



Een handmatige 3D-tekening. Fons Linders: 'Met 3D krijgen klanten direct een goed beeld van de tuin.'



Aan de overkant van de weg staat de windmolen de Roosdonck van Nuenen, met daarachter de oude arbeiderswoning waar schilder Van Gogh ooit zijn 'aardappeleters' aantrof en op het doek vereeuwigde.

niersbedrijven zijn uitgeleerd. Omdat wij wat grotere en exclusievere tuinen maken, die meestal ook het nodige bouwkundige werk bevatten, worden ze weer uitgedaagd en kunnen ze nieuwe dingen leren. De afwisseling in het werk spreekt aan. Onze medewerkers zijn trots om bij Fons Linders Tuinmeesters te werken. Linders ziet de aanwas van jong talent eerder als

een probleem. 'Ik zou het team op den duur willen aanvullen met jong talent, om de aanwezige vak-kennis op hen over te dragen. Maar ik zie dat er bij de jeugd minder interesse is om het hoveniersvak te leren.'

Inkoop

De inkoop doet het bedrijf veelal bij vaste leve-



Jan Verhoeven (l) en Fons Linders

ranciers. Linders: 'Wij houden niet van shoppen en onderhouden langetermijnrelaties. De meesten ken ik al zo'n twintig jaar. Met veel mensen in mijn netwerk onderhoud ik zeer goede relaties, of zelfs vriendschappen.'

Volgens Verhoeven zit de grootste kostenbesparing niet zozeer in het scherp inkopen. 'Je kunt een tientje korting krijgen op een boom, maar daar verdien je op de lange termijn niets mee. De winst is vooral te behalen door efficiënt te werken. Dat vraagt om een goede voorbereiding en planning.'

Crisis

Van de economische dip heeft Fons Linders Tuinmeesters nauwelijks last gehad. Wel merken Verhoeven en Linders dat klanten nog een beetje terughoudend zijn. Verhoeven: 'Ze willen bijvoorbeeld een tuin in fases laten aanleggen. Dan leggen we eerst de hoofdstructuur aan en zetten later de punten op de i. Ook hergebruiken we materialen, als dat past in het beeld dat de klant voor ogen heeft. Alles is mogelijk. Dat geeft vaak bijzondere combinaties, bijvoorbeeld een trap uit hergebruikte steensoorten met hypermoderne ledspots.' In de showtuin achter het kantoor laten Verhoeven en Linders hun grote natuurvijver zien. Ze poseren op een bruggetje op de scheiding tussen twee waterniveaus, waardoor het van een afstand lijkt alsof ze op het water staan. Fons Linders heeft voor de gelegenheid een gele hoed opgezet (hij heeft ze in verschillende kleuren). Het levert een foto out of the box op.



Be social

Scan of ga naar:

www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7397