



# 'Een eigen bedrijf beginnen: passie is leuk, maar weet waar je aan begint!'

Chris de Graaff: een hovenier met een eigenzinnige kijk op de branche

Zijn bedrijfsnaam, The Count Gardening, bevat niet alleen zijn achternaam in het Engels, maar is ook afkomstig uit een Engels gedicht: *Count your garden by the flowers*. Hovenier Chris de Graaff treedt op originele wijze naar buiten. Zelfs de manier waarop hij hovenier werd, is niet alledaags.

Aan vakblad De Hovenier vertelt hij hoe hij het roer omgooide in zijn bedrijf in Hendrik-Ido-Ambacht.

Auteur: Santi Raats



'Ik rijd privé een gewone auto en voor het werk een tweedehands Opel Vivaro. Fiscaal gezien is dat het uitzoeken waard.'



'Ik had net een aardige klantenkring opgebouwd en raakte meteen **drie maanden uit de roulatie**'

Na 34 dienstjaren bij een verzekeraar en na een overname en een reorganisatie bij een ICT-bedrijf werd De Graaff 'overtallig', maar wel met een gunstige regeling van omgerekend drieënhalf jaarsalaris. 'Ik had altijd veel gereisd voor mijn werk als consultant. Al tijdens mijn werk in loondienst zocht en vond ik ontspanning in tuinieren. Mijn hoofd leegmaken, met mijn handen bezig zijn, daar kreeg ik voldoening van.'

De Graaff is een spraakwaterval en is snel, enthousiast en vol ideeën. 'Ik ben niet het type dat op vakantie een paar uur horizontaal gaat. Ik moet altijd bezig zijn. Ik had achter mijn jarenzestig-rijtjeswoning een prachtige tuin aangelegd met een grote diversiteit aan bomen, planten en toegepaste materialen. Ik werd door menige kennis en buurtbewoner gevraagd om wat te doen voor hun tuin en ben toen met *pro Deo* klussen begonnen. Nadat ik in 2015 was gestopt in loondienst, wist ik: ik word hovenier. Een gekke omslag eigenlijk, want ik was toen 55 jaar. De meesten willen het dan fysiek rustiger aan gaan doen. Maar ik ging van zittend werk naar staand, knielend en klimmend werk! Ik voel me er echter een stuk beter bij en denk vaak: had ik dit maar eerder gedaan.'

'Ik kon als kind al behoorlijk goed tekenen en ben heel precies. Dat komt terug in mijn specialisme: het fijnere snoeiwerk. Op de middelbare school raakte ik steeds meer geïnteresseerd in de natuur en tuinontwerpen. Ik ging er steeds

meer over lezen en ben feitelijk een autodidact. Hovenierswerk is geen hogere wiskunde en je hoeft er ook geen botanicus voor te zijn. Groene vingers zitten in de genen. Bovendien, tuinieren is vaak logisch nadenken; met ezelsbruggetjes kom je een heel eind om te bepalen wat je wanneer moet doen.'

#### Tegenslag aan het begin

Toen De Graaff zeven maanden was ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, sloeg het noodlot toe: hij kreeg pijn in zijn knie en kwam via een fysiotherapeut op de operatietafel terecht omdat hij te weinig kraakbeen in zijn knie had. 'Ik had net een aardige klantenkring opgebouwd en raakte meteen drie maanden uit de roulatie! Gelukkig behield ik het werk en kon ik na drie maanden weer bij deze klanten aan de slag. Mijn geluk was dat ik door de regeling van mijn oude werkgever een financiële buffer had waarop ik kon terugvallen.'

Alhoewel De Graaff een businessplan had gemaakt voor de Kamer van Koophandel, vindt hij het lastig om een groeiverwachting te geven. 'De praktijk is altijd anders dan een plan op papier. Ik heb immers geen bedrijf inclusief klantenportefeuille overgenomen; ik moest van nul af aan beginnen. Ik heb veel tijd gestoken in de promotie, waaronder mijn website en diverse flyers, die mijn zoon voor mij verspreidde in de regio. Verder heb ik al behoorlijk baat bij mond-tot-mondreclame.'

#### Werkwijze

De Graaff is 80 tot 90 procent van de tijd bezig met onderhoud: maaiwerk, snoeien, onkruid verwijderen, paden aanleggen en tuinen restylen. 'Maar werk maakt natuurlijk werk,' zegt hij. 'Ik werk heel netjes en loop nooit met lege handen terug naar mijn bus. Tussendoor ruim ik telkens op en wissel ik van werkzaamheden. Om mijn hoofd leeg te maken en om het overzicht te blijven houden. Als je een meterslange haag in één keer snoeit, kun je stukjes missen. Als je af en toe afstand neemt, blijf je het geheel goed zien. Ik houd ook altijd alle details en het evenwicht in de rest van de tuin in het vizier. Daarover geef ik advies. Wel maak ik altijd goede afspraken: wat verstaat men onder tuinafval opruimen? Groen- en snoeiafval, of ook al het gestorte puin dat in de loop van de jaren in de tuin is gedumpt? Is de tuin goed bereikbaar, of liggen alle achtertuinen tegen elkaar aan en moet ik door het huis of telkens 100 meter omlopen? Een struik verwijderen, of inclusief het opgebouwde wortelgestel eruit frezen? Ook maak ik duidelijke prijsafspraken. De productprijzen voor bijvoorbeeld siergrassen, bamboe en materialen zijn in Amsterdam bijvoorbeeld tweemaal zo duur als in de regio Drechtsteden.'

#### Creativiteit vereist

Omdat hij een kleine hovenier is, moest hij in het begin creatieve oplossingen bedenken voor problemen in de praktijk, zoals snoeiafval. 'Ik kwam erachter dat de milieustraat alleen voor particu-



Patiotuin

lieren is en kreeg na het binnenrijden met mijn bedrijfsbus meteen een gele kaart. Men vertelde mij dat hoveniers moeten zorgen voor eigen containers, of op zijn minst voor een eigen container aan huis. Maar dat gaat niet bij mij; daarvoor is mijn tuin niet geschikt en niemand gaat met een eigen groendepot in een woonwijk zitten. Daarom heb ik samenwerking gezocht met een lokale grote hovenier, waar ik mijn groenafval kon brengen in ruil voor grote projecten en bestratingsklussen. Sinds een jaar breng ik mijn snoeiafval bij een handelaar in zand en overige materialen, uiteraard tegen betaling.'

### Cijfers

De Graaff werkt alleen. Zijn tarief excl. btw is 40 euro per uur bij twee uur tuinonderhoud, 37,50 euro per uur bij vier uur en 35 euro per uur bij acht uur. Zijn klanten zijn particulieren en bedrijven. De tuinen variëren van 25 m<sup>2</sup> tot 2000 m<sup>2</sup>. In 2017 had hij zestig tot zeventig klanten en een omzet in uren van 50 duizend euro bruto. 'Elk jaar een beetje erbij is prima', zegt hij tevreden.

De Graaff merkt dat dat er best in zit. 'Het eerste kwartaal van 2018 was al beter dan het tweede kwartaal van 2017, ook al valt het eerste kwartaal in de normaliter rustige winterperiode. De economie trekt aan. Ik zie dat groenonderhoudscontracten van woningen die een paar jaar geleden zijn opgeleverd, nu aflopen. Men is nu eerder op zoek naar kleine hoveniers, die altijd bereikbaar zijn, dezelfde dag op de stoep staan en de tijd nemen om netjes te werken. Ook zie ik dat er een mentaliteitsverandering plaatsvindt bij aankoop en

verkoop: vroeger was de tuin een sluitpost, vooral bij de verkoop. Het huis kreeg een likje verf, de gordijnen werden gewassen en de taarten werden in de oven geschoven voor de bezichtiging. Wel moest je je met een kapmes een weg naar de voordeur banen, omdat het onkruid al aan het verhouten was en kniehoog stond. Die tijd is voorbij; de tuin wordt nu gezien als een deel van het geheel. Wanneer de stukadoor bezig is na de aankoop van een huis, zie je tegenwoordig de hovenier ook al bezig in de tuin. Vroeger zag je vaak dat de tuin enkele maanden later werd ingericht. De consument heeft weer wat meer te besteden. Daar profiteert de hovenier relatief snel van, want de tuin een beetje opknappen is geen grote uitgave, zoals een dakkapel of een vakantie.'

**'We hebben een mooi vak en hebben onze eer hoog te houden; daar hoort een goede prijs bij'**

**'Je moet als zzp'er eerst goed uitzoeken hoe je financieel een bedrijf runt'**

Gemeentelijk plantsoen doet De Graaff niet; dat is te grootschalig. Dat wil niet zeggen dat hij geen mening heeft over grootgroenvoorzienende bedrijven. 'Het serviceniveau is bij veel grootgroenvoorzieners lager dan bij kleine bedrijven. Dat kan ook niet anders: hovenierswerk bij overheden wordt uitbesteed aan regionale bedrijven, die er minder bij betrokken zijn, op de klok kijken en op de centen letten. Dat is weer het resultaat van het feit dat gemeenten bezuinigen op groen. Bestekken worden dichtgetimmerd en alleen voor schandalige prijzen kan men aan de bak. Als ik bedenk dat er in bestekken wordt omschreven dat er wel twaalf plukken onkruid in een boomspiegel mogen staan, maar geen dertien, dan schiet door mijn hoofd: de gemeenten maken zichzelf belachelijk, maar de hele hovenierssector ook. We hebben een mooi vak en hebben onze eer hoog te houden. Ik denk dat een goede prijs altijd te verdedigen is en uit te leggen aan de klant. Maar dan moet je genoeg passie en kennis van zaken hebben om de klant te laten inzien dat kwaliteit wat kost. Niemand die zich afvraagt waarom AH duurder is dan Aldi. Iedereen snapt dat dat zo is omdat je bij AH koffie krijgt bij de deur, omdat alles netjes op oog- of pakhoogte ligt uitgesteld, omdat je met hun kant-en-klare producten maar een paar minuten in de keuken hoeft te staan. Terwijl je bij de Aldi zelf op de pallet moet klimmen om je product te pakken. Waarom kan dit verhaal niet verteld worden in onze branche?'

### Verkoper pur sang

De Graaff erkent dat hij een uitzondering vormt met zijn verkoopachtergrond. 'Tja, ik kan in prin-



Chris de Graaff werkt met elektrisch gereedschap van Greenworks.

cipe alles verkopen, dat klopt. Terwijl de gemiddelde hovenier wat minder welbespraakt is. Maar toch, we hebben een mooi beroep. Als je niet goed nadenkt over wat je doet en gaat stunten met prijzen en kwaliteit, dan help je de branche naar de verdoemenis. Ik zie de aanbiedingen soms voorbijkomen, bijvoorbeeld onkruid verwijderen voor 19,50 per uur. Maar als je alles doorrekent, kun je daar nooit winst op maken. We moeten onszelf serieus gaan nemen. Als we vrijwilligerswerk hadden willen doen, hadden we bij een zorgboerderij moeten gaan werken. Maar ook bij ons moet de schoorsteen roken!

### Zzp'erschap

Zelfstandige zijn is geen sinecure, zo merkte De Graaff. 'Je moet je koppie erbij houden. Alles begint met passie voor je vak, maar dan? Een paar jaar geleden kon je geen krant openslaan en geen computer aanzetten, of er werd gemeld dat veel startende ondernemers het tweede jaar niet haalden. Dat komt doordat ze soms financieel niet goed uitzoeken hoe je een bedrijf runt en de gevolgen van bepaalde stappen niet goed overzien.'

'Een voorbeeld: veel zzp'ers, dus ook hoveniers, rijden er fancy bij in een dure gepimpte bedrijfsbus, zoals een Mercedes Benz-Vito. Waarom? Omdat succes in de hoveniersbranche wordt afgemeten aan zichtbare status. De bedrijfsbus is daar een voorbeeld van. Deze wordt dan ook privé gebruikt,

en dan geldt door de diesel voor de bijtelling veelal het hogere tarief. Bovendien kent de fiscus de consumentenprijs toe aan die auto. Voordat je het als zzp'er in de gaten hebt, kan de waarde van een flink gepimpte bus dan oplopen tot 60 duizend euro en betaal je 1.200 euro per maand! Dit is belastingtechnisch behoorlijk krom. De privébijtelling ligt veelal hoger dan de werkelijke zakelijke kosten aan de auto, die dan vervolgens weer niet aftrekbaar zijn. De autoverkoper vertelt je dit verhaal niet, en zelfs de accountant is niet altijd op de hoogte van deze complexe regelgeving. Maar de fiscus weet je helaas wel te vinden.'

'Ik had ooit mijn zinnen gezet op een tweedehands VW Amarok, een pick-up. Maar daar ben ik van teruggekomen nadat ik de financiën had uitgeplozen. Nu rijd ik privé een gewone auto en voor het werk een tweedehands Opel Vivaro. Het is het uitzoeken waard. Je kunt bijvoorbeeld beter een Tesla rijden, omdat die door zijn elektrische aandrijving geen bijtelling heeft. Maar ja, daar past je hark weer niet in. Qua materiaal maak ik wel bewuste merkkeuzes. Zo werk ik met accugereedschap van Greenworks, omdat ik herrie en uitlaatgassen niet vind passen in het ideaalplaatje van groen. Greenworks leverde als een van de eersten een hele bewezen lijn, inmiddels zelfs 60 en 80 volt- accupakketten, en er is nooit gedonder met garantie bij de importeur.'

**'Aan de buitenkant lijkt een zzp'er soms heel wat, maar je weet niet hoe het echt met het bedrijf gaat'**

De Graaff concludeert: 'Aan de buitenkant lijkt een hovenier soms heel wat, maar je weet niet hoe het echt met het bedrijf gaat. Bij mij moet men kijken naar mijn werk om geïnteresseerd te raken, niet naar mijn bedrijfsbus.' Als afsluiter lacht hij: 'Alhoewel die er wel netjes en strak uitziet, hoor!'



Be social

Scan of ga naar:

[www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7591](http://www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7591)