

‘Bloembollen zijn trendy’

‘Bloembollen hebben een oubollig imago.’ ‘Bloembollen vragen veel onderhoud.’ Zomaar een paar uitspraken van hoveniers die eerder in deze serie aan het woord kwamen. De visie van John Koomen van John Koomen Tuinen uit Wognum staat hier haaks op. Hij vindt bloembollen ‘behoren tot de nieuwste trends.’ ‘Sla maar eens een tuintijdschrift open en je ziet: bloembollen worden weer populairder.’

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

John Koomen groeide op in het West-Friese Spanbroek waar hij heel wat uren doorbracht op de bloembollenkwekerij van zijn ome Jan Koomen. “Daar heb ik van alles gedaan: van de broeierij tot werk op het land. Ik vond het heerlijk, vooral dat buiten werken.” Toch heeft hij de kans om het bedrijf over te nemen niet gegrepen. “Ik wilde meer onder de mensen zijn. Dus toen er bij ons in de buurt een tuincentrum gevestigd werd, stelden mijn ouders voor dat ik daar eens zou gaan kijken.” Aanvankelijk wist hij niks van planten. “Ik kon nog geen forsythia van een jasmijn onderscheiden, maar dat heb ik daar wel geleerd.” Hij besloot de opleiding aanleg & onderhoud te gaan volgen, liep stage bij tuincentrum De Boet in Hoogwoud en rolde zo het vak in. Bij tuincentrum Groot & Slot in Alkmaar en bij Tuin- en Landschapsverzorging Oersheim in Ursem kreeg hij de kans zich verder te verdiepen in aanleg en onderhoud. “Zo leerde ik ook om te gaan met klanten en hun input om te zetten in een passend ontwerp.” Wat hem niet beviel, was de winterse vorstverlet. “Zodra het begon te vriezen, zat je zomaar een paar weken thuis.” In zo’n vorstperiode besloot hij zijn eigen hoveniersbedrijf te beginnen. “Dit jaar vieren we ons 25-jarig jubileum.”

BESTEMMING

Het begon allemaal op een tot kantoor omgebouwde slaapkamer in een hoekhuis in Hoogwoud. “Ik kocht een oude Bedford, een aanhangwagen, een kruiwagen en een paar harken en ik ging de deuren langs om te vragen of ik iets aan de tuin kon doen. Voor sommige klanten uit die tijd werk ik nu nog.” Het bedrijf begon al snel te groeien. John kon gebruik maken van een stukje land en wat schuren van zijn oom op een perceel in Wognum. Op het moment dat hij zich hier definitief wilde

vestigen, bleek dat nog niet zo eenvoudig. “Als hoveniersbedrijf vielen wij niet onder de agrarische bestemming, maar ook niet onder enige andere bestemming.” John bedacht een praktische oplossing: hij begon een laanboomkwekerij van ruim 2 hectare op het perceel en daarmee was de agrarische bestemming een feit. Toen ook nog de grond van de burens beschikbaar kwam, ontstond er in een keer volop ruimte voor het hoveniersbedrijf om de vleugels flink uit te slaan.

.....

‘Ik stimuleer het gebruik van bloembollen altijd, daarin moeten wij onze klanten ook een beetje opvoeden’

.....

De oude opstallen werden gesloopt en vervangen door een grote hal van duizend vierkante meter en een flink kantoor van ruim tweehonderd vierkante meter. Om te laten zien wat je allemaal met groen kunt doen, heeft John op het dak van de schuur en het kantoor een daktuin ingericht. “Duurzaamheid is ons handelsmerk geworden, in 2010 wonnen wij als eerste de award voor de ‘Duurzaamste hovenier’ in Nederland. Die daktuin is een mooi uithangbord.” Altijd op zoek naar manieren om zich te onderscheiden en zijn bedrijf in de kijker te spelen, besloot John de laanboomkwekerij te combineren met kunst. Met de ‘kunstwekerij’ weet hij in de periode van mei tot en met oktober de nodige bezoekers naar het bedrijf te trekken. “We zijn nu alweer bezig met het uitzoeken van kunstwerken voor volgend seizoen.” Inmiddels heeft John zo’n 25 fulltime medewerkers in dienst.

John Koomen tuinen probeert zo veel mogelijk trendsettend te zijn. “Wij gaan bewust weg van al het grijs dat je nu overal ziet, maar richten ons juist meer op de natuurlijke tinten, we gebruiken veel kleur en werken graag met eetbare gewassen. Zo vind je in onze ontwerpen sla tussen de anemone en ruddleckia. Er mag weer meer leven komen in de tuin, niet alleen maar dode materialen.” Het hoveniersbedrijf ontwerpt niet alleen ‘gewone’ tuinen: ook dak- en geveltuinen behoren tot het aanbod. “Daktuinen bieden veel voordelen: de dakbedekking gaat drie keer zo lang mee, de tuin werkt geluiddempend en in de zomer heeft het een verkoelend effect. Bovendien vangt het fijnstof en hemelwater op en ziet het er ook nog eens mooi uit. Bij een laagdikte van zo’n zeven tot acht centimeter gebruiken we dan vooral sedumplanten, maar bij een grotere systeemdikte van bijvoorbeeld een meter kunnen we ook bomen en struiken planten.” De geveltuin is volop in ontwikkeling. “Het doel van de geveltuin is onder andere verfraaiing van de stedelijke omgeving. Ook hierbij speelt de opvang van fijnstof een rol. De inrichting van een geveltuin is erg afhankelijk van de ligging: is er veel zon of juist niet, hoe is de windrichting...” In de aanleg van dak- en geveltuinen werkt het hoveniersbedrijf niet alleen voor particulieren, maar ook voor architecten en projectontwikkelaars. “Zij hebben nog weinig kennis van dit thema, dus daar liggen nog volop kansen.”

EFFECT

John stelt dat ‘bloembollen behoren tot een van de huidige trends.’ Sommige van zijn collega’s beweren echter anders. “Onze branche focust zich in mijn beleving te veel op uren maken en facturen schrijven en te weinig op wat groen feitelijk betekent voor een mens. Onderzoek toont aan dat een patiënt twee tot drie dagen korter in het ziekenhuis ligt als hij uitkijkt op een groene omgeving; dat effect is dus behoorlijk groot. In onze tuinontwerpen ligt de nadruk dan ook op planten, bomen en... bloembollen dus.” Dat bloembollen trendy zijn, vind je onder andere terug in de tuinbladen, stelt John. “Er wordt op dit moment veel over bloembollen geschreven. Wij hebben onlangs een tuin vol met bloembollen aangelegd en daarvan zijn foto’s gemaakt voor een tuintijdschrift. Bloembollenkenner en schrijfster Modeste Herwig schrijft met veel enthousiasme over bloembollen, onder andere in het Noord-Hollands Dagblad dat door veel mensen wordt gelezen. Dat heeft allemaal wel effect op het denken over bloembollen.” Voor John is het glashelder: “Bloembollen passen in elk type tuin, van klassiek tot modern. Zelf hou



John Koomen: 'Als wij over bloembollen beginnen, reageert de klant gretig'

ik erg van verwilderingsbollen, omdat ze vaak ook wat compacter zijn en minder snel verwaaien. Natuurlijk neem ik ook de wens van de klant mee in de planvorming, maar ik stimuleer het gebruik van bloembollen wel altijd, daarin proberen wij onze klanten een beetje op te voeden. Als wij er niet over beginnen, heb je kans dat de klant er zelf niet aan denkt. Komen wij echter met een voorstel, dan zijn ze direct enthousiast."

Die houding ten opzichte van bloembollen is de laatste jaren wel veranderd, vindt John. "Men vond bloembollen een beetje truttig, maar ze passen nu heel goed bij de huidige tijdgeest, waarin we de natuur weer belangrijk vinden. Kijk ook naar het succes van een programma als Boer zoekt vrouw: alles wat echt en authentiek is, vinden we weer leuk. Ook groente en fruit van de kweker om de hoek doet het goed. Bloeiende bloembollen trekken bovendien de nodige insecten aan en zorgen voor leven in de tuin. Ze maken de seizoenen zichtbaar en voelbaar." John betreurt het evenwel dat de promotieactiviteiten van het IBC zijn weggevallen. "Je kunt nog veel meer bereiken als je bloembollen sterker in the picture brengt. En maak daarbij vooral gebruik van tuincentra en hoveniers, zij hebben immers rechtstreeks contact met de consument. Zet iemand als Modeste Herwig in als ambassadeur, zij kan een geweldig boegbeeld zijn voor de sector." John brengt bloembollen zelf actief onder de aandacht onder andere door acties in de markt te zetten. "Nu geven wij bijvoorbeeld 15% korting op een ontwerp, de levering en het planten van bloembollen; een leuke actie die goed aanslaat."

BLIJVEN VERRASSEN

Ontwikkeling lijkt de enige constante in het bedrijf van John. Zo werkt hij op dit moment aan een internettoepassing waarbij klanten digitaal een tuinontwerp kunnen bestellen. "De tuinarchitect maakt het ontwerp en een lokale hovenier doet de aanleg. Daarmee bespaart de klant tijd voor een gesprek, dat neemt wellicht een drempel weg bij tweeverdieners die geen tijd hebben om met een tuinarchitect om de tafel te gaan. Bovendien merken we dat internet een steeds belangrijker kanaal wordt om zaken te doen." Ook denkt hij na over de samenstelling van zijn personeelsbestand. "Ik zou graag iets doen met mensen die een wat grotere afstand tot de arbeidsmarkt hebben, zoals jongeren met een beperking. Zeker in het productiewerk op ons bedrijf zou dat prima passen." En voordat deze maand om is, heeft John vast nog wel een paar andere ideeën die om nadere uitwerking vragen. Omdat hij nu eenmaal zo in elkaar zit. Zijn bedrijf profiteert daar volop van. "Je moet toch steeds weer iets bedenken om te blijven verrassen. Dat lukt over het algemeen vrij aardig."