



## Adrie van den Brand: 'Werken zonder personeel bevat me uitstekend. Dat is heel relaxt werken.'

**Hovenier Adrie van den Brand heeft een klantenlijst waarbij het gemiddelde hoveniersbedrijf zijn vingers zou aflikken. Toch heeft het bedrijf geen website en zelfs geen personeel in dienst.**

Auteur: Hein van Iersel

Wat gebeurt er als twee Brabanders elkaar ontmoeten, zoals in dit geval Adrie van den Brand en ondergetekende, de redacteur van dit vakblad? Dan wordt er net zo lang gepraat en gezocht tot er gemeenschappelijk kennissen, vrienden of familie worden ontdekt. In het geval van Adrie van den Brand en uw redacteur was dat een makkelijke exercitie. Onze vaders zaten – bijna honderd jaar geleden – samen op de kleuterschool, die in goed Brabants natuurlijk bewaarschool heet.

Adrie van den Brand (55 jaar) is bijna tegen wil en dank zelfstandig ondernemer. Hij werkte eerder drie jaar bij de groenvoorziener Lofra in Cromvoirt en 21 jaar bij Van Helvoirt Groentechniek in Berkel-Enschot. Toen het hem bij dat laatste bedrijf niet meer beviel, begon hij ongeveer tien jaar geleden voor zichzelf. Aanvankelijk was er sprake van dat hij dat bedrijf met collega Hoppenbrouwers zou overnemen. Toen dat niet mogelijk bleek, trok hij de stoute schoenen aan en begon voor zichzelf, maar vanaf het begin met de bedoeling om zonder

vast personeel te gaan werken. De relatie met Van Helvoirt is overigens altijd goed gebleven. Adrie van den Brand: 'Ik heb me vanaf het begin voorgenomen om geen klanten van Van Helvoirt te benaderen. Bert van Helvoirt heeft toen bepaalde klanten die duidelijk aangaven dat ze alleen met mij wilden werken naar mij doorgestuurd. Verder heb ik bij Van Helvoirt zelfs nog zwemvijvers gebouwd. Ik had daar al veel ervaring mee en Van Helvoirt wilde ook dat soort projecten gaan doen.'

De belangrijkste reden voor Van den Brand om voor zichzelf te beginnen, is dat hij met zijn vak bezig wil zijn en geen boekhouder wilde worden. En dat gebeurt onherroepelijk als een bedrijf groter en dus bureaucratischer wordt.

Van den Brand: 'Ik werkte bij Van Helvoirt aan een groot project, toen er door omstandigheden buiten ons om een waterleiding sprong. Dat moest diezelfde dag nog gemaakt worden, maar mijn voltallige team had na vijven geen tijd. De één

moest sporten, de andere naar familie. Toen stond ik 's avonds om 11 uur nog in het riool om het werk klaar te maken. Dat maakt mij op zich niks uit, maar sinds ik met zzp'ers werk, heb ik daar nooit meer problemen mee. Als het een uur of twee uur langer duurt, dan wordt dat gewoon gedaan. Dat is zo relaxt werken. Werken met zzp'ers betekent wel dat je jouw mensen goed moet betalen.'

Gemiddeld heeft Van den Brand zeven à acht mensen aan het werk. Dat zijn meestal mensen die al wat ouder zijn en wat meer ervaring hebben. Van den Brand: 'Deze mensen zouden best hun eigen bedrijf kunnen hebben, maar willen niet de rompslomp van een eigen onderneming.' Ook het selecteren van nieuwe mensen gaat meestal als vanzelf: 'Iemand die bij ons werkt, roept dan: Je moet hem eens vragen. Ik vraag die persoon dan voor een klus en vervolgens blijft hij bij ons hangen.' Werken met dit soort medewerkers heeft volgens Van den Brand nog een voordeel: je heb geen echte uitvoerders nodig op het werk; dat regelt zich als vanzelf. Van den Brand: 'Ik heb natuurlijk het voordeel dat ik alles zelf gedaan heb. Ik weet precies wat kan en wat niet kan. Dat communiceert ook makkelijk met je team.'

### Zzp

Dat Van den Brand zonder personeel en website werkt, houdt niet in dat hij zaken met de Franse slag aanpakt. Hij heeft een machinepark én een bedrijfshal waar ieder collega-bedrijf jaloers op zou zijn. Achter zijn Brabantse langgevelboerderij zijn in stijl een aantal schuren gebouwd waarin machines opgeslagen kunnen worden, maar ook gewerkt kan worden. Op het moment van mijn interview is een aantal zzp'ers bezig om plantenbakken uit hardhout te maken. Pal naast de plantenbakken staat een glimmende gele BSC-kniktractor. Van den Brand: 'Ik had deze tractor geselecteerd toen ik erachter kwam dat BCS deze tractoren ook in een Pasquale-versie levert. Dan worden deze tractoren in exact dezelfde RAL-kleur geleverd als mijn huisstijl. Ik heb dus waarschijnlijk de enige Pasquale-tractor van dit type in Nederland.'





**'Mijn klanten hechten  
erg aan hun privacy'**



Het grote voordeel van een dergelijke knikker is dat hij zowel knikt als stuurt. Dat is in de fruitteelt belangrijk, omdat je dan heel makkelijk van de ene rij bomen in de volgende rij kunt sturen, zonder te steken. 'In ons werk, waarbij je veel power nodig hebt op een klein oppervlak, is dat heel makkelijk.' Een andere bijzondere machine waarmee Van den Brand een trossetter was, is een Engcon-graafbak. Deze graafbakken kunnen als enige zowel kantelen als 360 graden draaien; volgens Van den Brand een uitkomst als je snel bijzondere dingen wilt maken. 'Je kunt alleen iets bijzonders maken als je bijzondere machines hebt. Veel hoveniers hebben wel hun eigen kraantje of ze huren er een, maar die machines zijn vaak niet echt toegepast voor het werk dat ze ermee doen. Dan zijn ze 150 euro huur en een tank diesel per dag kwijt, terwijl je het met een duurdere machine in een fractie van de tijd kunt doen.'

Van den Brand: 'Toen ik voor mezelf begon, had ik meteen door dat je met een schop niets kunt verdienen. Je hebt goede machines nodig en dat betekent investeren. Al met al heb ik wel een paar ton aan machines staan.'

#### Koffie

We gaan naar binnen om onder het genot van een kop koffie verder te praten. Dat Van den Brand geen site heeft, wil niet zeggen dat hij geen foto's van projecten heeft. Foto's zijn er voldoende, en bijna allemaal van projecten waarbij je je vingers aflikt. Veel klanten van het bedrijf hebben een hoog Quote 500-gehalte. Dat betekent dat er

voldoende geld en ruimte is om iets moois te maken. In veel gevallen kun je zelfs twisten over de vraag of het wel tuinen zijn die Van den Brand maakt; landgoederen of natuurbouw is vaak een beter woord. Die kapitaalcrachtige status van de klantenkring is ook de reden dat Van den Brand niks op internet wil zetten. Van den Brand: 'Ik was met een stagiaire op een werk en daar stonden een paar Aston Martins. Die jongen was natuurlijk meteen verkikkerd op die auto's en maakte daar een foto van. Ik heb hem toen de keuze gegeven om de foto's direct van zijn telefoon te verwijderen; anders zou ik die telefoon in de plomp gooien. Mijn klanten zijn zeer gesteld op hun privacy. Dat is logisch wat mij betreft. Je komt bij hen thuis en je ziet alles.'

#### Bert Huls

Een tuinarchitect met wie Van den Brand veel samenwerkt, is Bert Huls. Waarschijnlijk niet geheel toevallig heeft ook Huls geen eigen website, omdat hij voor hetzelfde echelon klanten werkt. Van den Brand: 'Huls en ik snappen elkaar goed. Vaak maakt Huls een soort schets van de tuin, die met de klant wordt besproken, en vindt het project verder zijn vorm tijdens de realisatie.'

#### Klanten

Ik loop met Van den Brand de tuin in om een foto te maken. Van Den Brand wijst op een paardenwei achter zijn boerderij. 'Daar willen we binnenkort een tent neerzetten, voor een klantendag waarvoor ik al mijn klanten wil uitnodigen. Dat ga ik nu voor de eerste keer doen. Ik vind het leuk dat mijn

klanten ook contact met elkaar hebben en onderling kunnen netwerken.'

#### Hoveniers

Welke tip zou Van den Brand de hoveniers van Nederland willen geven? Van den Brand: 'Ik vind het bijzonder dat hoveniers zo weinig samenwerken. Daarmee is zoveel winst te behalen, en het kan zo makkelijk. Ik woon vlak bij Van Iersel Compost en zie daar constant busjes van hoveniers af en aan rijden, soms met maar een paar takken in hun bak. Als die hoveniers in hun eigen dorp gezamenlijk een stukje grond zouden kopen om hun groenafval tijdelijk te stallen, kunnen ze dat eens per week laten ophalen door een bedrijf als bijvoorbeeld Weijtmans. Dat bespaart ze het geld en de tijd voor heel veel kleine ritjes, en ze kunnen hun groenafval ook nog eens veel goedkoper afvoeren.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.vakbladdehovenier.nl/article/26808/mijn-klanten-hechten-erg-aan-hun-privacy](http://www.vakbladdehovenier.nl/article/26808/mijn-klanten-hechten-erg-aan-hun-privacy)