

## ONDERNEMER IN BEELD



"Woongenot wordt mede bepaald door de staat van de tuin."

### BALKENENDE HOVENIERS

# “Wij willen de klantgedachte in de tuin weerspiegelen”

“Als klein jongetje was ik altijd met planten bezig. Ik hield van in de aarde wroeten. Mijn vader wilde dat ik aannemer zou worden, maar ik heb toch de hoveniersopleiding gekozen”, vertelt Arjan Balkenende. Inmiddels is hij 23 jaar eigenaar van Balkenende Hoveniers: een vernieuwend bedrijf in duurzaam tuinontwerp, -aanleg en -onderhoud.

Het bedrijf van Balkenende ligt in de zuidwestelijke punt van de Haarlemmermeerpolder, verschoenen in de groene landerijen tussen Abbenees en Lissbroek. Zijn bedrijf heeft een oppervlakte van 10.000 vierkante meter en Arjan wil daar zijn klanten laten voelen wat een tuin eigenlijk is. Hij lacht en gebaart trots om zich heen: “Nieuwe klanten nodig ik altijd eerst hier uit. Ze moeten de sfeer van het bedrijf proeven. Dit is geen glimmende showroom, maar een landelijke omgeving. In hun eigen tuin raken mensen geïntrigeerd door de dingen die ze niet mooi vinden. Het tuinplezier begint pas echt als we hier de eerste gesprekken voeren. En als het gevoel klopt, dan kunnen we verder praten.”

In het kantoor van Balkenende Hoveniers heerst een ongedwongen, prettige sfeer. Her

en der liggen tuintijdschriften en staan stapels boeken over hetzelfde onderwerp. Op de grote kantelbare tekentafels worden de tuinontwerpen uitgedacht en uitgewerkt, en op het digitale schoolbord aan de muur kan de klant zijn ontwerp tot in detail bestuderen. De showroom en de kassen tonen voorbeeldtuinen, of delen ervan, op ware grootte. Een tuinarhitect moet een goede luisteraar zijn. “Kunnen begrijpen wat mensen zeggen is het allerbelangrijkste van mijn vak. Hun wensen moet ik vertalen in een thema: wordt het een jarenertigtuin, een loungetuin, een stadstuin? Vaak herken je in tuinen de handtekening van een bepaalde hovenier of tuinontwerper. Ze hebben dan weer hun kunstje gedaan. Ik wil juist de klantgedachte in de tuin weerspiegelen. Natuurlijk moet je wel

zorgen dat je creatiever bent dan de klant en dat jij de ruimte efficiënter benut dan de klant tot dan toe gedaan heeft”, legt Arjan uit.

Een tuin was vroeger gewoon het pad dat naar de voordeur of de schuur leidde, met gras en rozen aan de zijkanen. Tegenwoordig is een tuin een gebruiksruimte. “Vroeger keek je naar een tuin, nu doe je er iets mee. Zelfs de gemeentegazons waren vroeger keurige, maar onbenutte grasvelden met zo’n gietijzeren hekwerkje eromheen. Nu zijn het trapveldjes, zonneweides of hondenlooppaatsen.” In die nieuwe tuinbeleving zijn mode en trends ook belangrijk geworden. Comfortabele en stijlvolle vlechtwerk bankenstellen hebben de ongemakkelijke witte plastic klapstoelensets van het gazon verdrongen. Arjan behoort tot de echte

Balkenende Hoveniers organiseert jaarlijks in één van de laatste weekenden van de maand mei het Lifestyle evenement BuitesteBinnen. Op het Balkenende-landgoed presenteren dan zo’n dertig bedrijven, twee dagen lang, de nieuwste trends en mogelijkheden op het gebied van interieur en exterieur. Dat varieert van tuinadvies tot audio-apparatuur en van hypotheekadvies tot beeldhouwkunstwerken. Het evenement wordt door honderden mensen bezocht en is inmiddels uitgegroeid tot de voorjaarsbeurs van Haarlemmermeer.

vernieuwers in zijn branche. Toen hij meewerkte aan de reality tv-programma’s De Gouden Kool en Big Brother was zijn uitdaging een tuin te creëren met producten waarvan de kijker later zou denken ‘hé laat ik dat programma nog eens kijken, want hoe zag dat of dat er ook alweer uit?’. “Zo heb ik die grote witte plantenpotten

*“Vroeger keek je naar een tuin, nu doe je er iets mee.”*



en lazyboys (zitzakken, red.) in de kijker gezet. Dat was absoluut iets nieuws, iets anders dan kussens en hangmatten. En het mooie is dat door deze tv-programma's jongeren de tuin hebben ontdekt. Zij vonden die tuin eigenlijk altijd maar suf, want daar zaten hun ouders. Sinds die programma's hebben hoveniersbedrijven een hele nieuwe doelgroep te pakken: jongelui die in de tuin lekker willen chillen." De tuin is bovendien in de loop der jaren een verlengstuk van de huiskamer geworden. Bij het ontwerp van een tuin houdt Arjan daarom steeds meer rekening met de binnenkant van het huis. "Ik werk vaak samen met woonstyliste Sonja Touw. Eigenlijk zit ik bij voorkeur al in de beginfase van een bouwproject met architecten en aannemers om tafel om het thema van buiten en binnen zo goed mogelijk met elkaar te verbinden. Huizen worden nogal eens gekocht zonder na te denken over de inrichting van het stuk grond dat er ook nog bij hoort. Men ontdekt dan pas laat dat er geen goed uitzicht is op de tuin, of dat de lichthval te wensen overlaat."

Een goede tuin is zo ontworpen dat het thema en de investering minimaal twintig jaar meegaan. In een Haarlemmerse tuin zet je dus geen planten die slecht tegen wind kunnen. De hoeveelheid tijd die iemand aan z'n tuin wil besteden en de manier waarop men de tuin gaat gebruiken zijn ook bepalende factoren in een ontwerp. "Het verschilt nogal of iemand vijf minuten per week kan tuinieren, of zes uur. Dat werkgedrag van de klant is cruciaal. Ook andere details zijn belangrijk. Is het een tuin voor een gezin met kinderen? Zo ja, welke leeftijd hebben die kinderen? Want voor een gezin met pubers moet je loungeplekken inrichten of ruimtes waar bijvoorbeeld aan brommers gesleuteld kan worden." Voor Arjan kan het niet gek genoeg. Wil iemand een kunstgras minigreen in de tuin, dan kan dat. Een verzonken spabad of schutting met daklamellen? Prima. "Ik krijg soms bijzondere verzoeken. Laatst vroegen ze me of ik binnen één dag een tuin kon ontwerpen voor het tv-programma Secret Story, die een paar dagen daarna in Portugal moest worden aangelegd. Alle materialen, inclusief mijzelf, werden in een mum van tijd ingevlogen. Van de ene op de andere dag stond ik met een hele club Portugezen een tuin te bouwen. Ja, ik heb een dynamisch vak", lacht Arjan.

De hovenierssector groeit, maar toch blijven er van prachtig tuinontwerp en de aanleg Hoveniers heeft dat in de kredietcrisis ervaren. "Ik heb nu tien man in dienst. In de hoogtijdagen voor de kredietcrisis waren dat er twintig. Ik ben positief, want het trekt weer aan. De BuitensteBinnen-dagen afgelopen mei waren drukbezocht. Die dagen waren een belangrijke graadmeter, want mensen lijken weer te willen investeren." Arjan heeft zijn bedrijf zo groot kunnen maken dankzij ondernemend denken. "Ik maak weken van 60 uur en ben een echte vakman. Maar je kunt niet altijd blijven vastzitten in je eigen vakmanschap, je moet daarbuiten durven denken en handelen. Om te groeien is een commerciële instelling noodzakelijk en moet een geoliede bedrijfsvoering hebben. Voor de klant behoort een tuin vanaf ontwerp tot en met onderhoud een zorgeloos proces zijn. Tuinen zijn plezier. Daar zorg ik voor."

*“Van de ene op de andere dag stond ik met een hele club Portugezen een tuin te bouwen. Ja, ik heb een dynamisch vak.”*



## ZAKENPLATFORM VOOR HAARLEMMERMEER & REGIO SCHIPHOL

In november worden voor het 4e jaar de business dagen voor Haarlemmermeer & regio Schiphol ( b2bdagen) georganiseerd in de Expo Haarlemmermeer te Vijfhuizen. De beursopstelling zal dit jaar groter zijn dan afgelopen editie. Naar verwachting zullen meer bedrijven dan ooit tevoren zich presenteren. De editie van 2011 telt diverse themaplanken met o.a. Duurzaamheid en Innovatie, Weg- en waterbouw, OVVplein, BTBnetwerk. Op het horeca-plein zullen weer de diverse borrels plaats vinden. Voor standhouders is er voor de opening van de eerste beursdag een ochtendprogramma met een gezamenlijke lunch en speeddaten. Stands op het Zakenplatform kunnen worden gereserveerd via [www.zakenplatform.nl](http://www.zakenplatform.nl)

Bij het sluiten van deze editie van InfoRegio stonden onder meer de namen van de volgende organisaties en bedrijven al op de deelnemerslijst: ABN-AMRO, AmGroep, Ariston Schoonmaak, Autocentrum Beelen, BMB Techniek, BtBNetwerk, Circle of Art, De Best en partner, DM Haarlem, Flanderij, Gemeente Haarlemmermeer, Hoofddorperse coulant, Haarlems dagblad, Hoeke, Into Business magazines, Van Kalmthout, Korton, Lexpoint, MAN truck en bus, MeerBusiness, MeerRadio & Televisie, MeerWaarde, MKB Haarlemmermeer-Schiphol, Meerlanden, Multitrent, Multicopy, Nederlof, Ondernemend Hoofddorp, SGA Schoonmaak, ROC College, Schenk makelaars, Sternlease, Tromer consultancy, Truckland, Truckland Zero, WAP jobhunting, Vervloed, Netline, Securitas, BSS, Kennemer Business, Paswerk, House of solutions, Infotrade, Life supply, Buildnet, Sinuspro, OVV Vijfhuizen. Ook InfoRegio is van de partij.

## HAARLEMMERMEER 20E IN VERKIEZING MKB VRIENDELIJKSTE GEMEENTE

De gemeente Haarlemmermeer scoort provinciaal opnieuw niet best bij de verkiezing van 'MKB vriendelijkste gemeente in Noord-Holland van 2010-2011'. Dat blijkt uit een grootschalig onderzoek van MKB-Nederland in samenwerking met het ministerie van economische zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) en HanzeConnect, waarin alle Nederlandse gemeenten op hun ondernemersklimaat zijn doorgeleefd en waaraan bijna 16.000 mkb-ondernemers hebben meegewerkt. Van de in totaal 58 Noord-Hollandse gemeenten is de gemeente Stede Broec gekozen tot MKB vriendelijkste gemeente uit de provincie. De gemeente Haarlemmermeer staat 'uiteindelijk' op plek 20. Op de ranglijst van de G36 – de 36 grootste gemeenten van Nederland – prijkt Haarlemmermeer zelfs op een teleurstellende 35 onderneemers per gemeente gereageerd op vragen over vier onderwerpen: het lokale ondernemersklimaat (regelgeving, lokale belastingen, ondernemersvriendelijkheid e.d.), communicatie en beleid, het imago van gemeenten (waar – anders dan in de eigen gemeente – zouden zij zich juist wel en juist niet willen vestigen) en over de hoogte van de gemeentelijke lasten. Bij het laatste onderdeel is ook het OZB-tarief betrokken.