

Door goed luisteren de gedachten van de klant vertalen in een origineel ontwerp. Dat is de kracht van het in Zevenbergen gevestigde Bjørn Hoveniersbedrijf. Behalve door particulieren worden Bjørn Romijn en zijn vakbekwame medewerkers steeds vaker ook door ondernemers ingeschakeld. Omdat ze weten dat de eerste aanblik van hun bedrijf mede het succes bepaalt. Voor zowel ontwerp, aanleg als onderhoud en boomzorg is Bjørn Hoveniersbedrijf een vertrouwd adres. "Wij brengen elke tuin naar een hoger niveau. Maar wel op basis van een haalbaar verhaal."

Bjørn Hoveniersbedrijf:

De alles bepalende factor van de eerste indruk

Op weg naar de receptie struikelen over een ongelijke tegel. Een tuin waar onkruid de boventoon voert. Of een groenvoorziening waar planten overwoekerd worden door soortgenoten. Het zijn allemaal zaken die je als ondernemer eigenlijk niet wil hebben. Omdat potentiële en bestaande klanten er door afgeschrikt worden. En die indruk meenemen in hun oordeel over het product van het bedrijf. Hele marketingboeken worden er over vol geschreven. De alles bepalende factor van de eerste indruk. De tuin en de directe omgeving van het bedrijf dus. Precies het domein waar Bjørn Hoveniersbedrijf het verschil maakt. Romijn heeft een voorkeur voor duurzaam materiaal en zo kijkt hij ook naar zijn klantrelaties. "De tuin is het visitekaartje van het bedrijf. Maar we beschouwen het ook als onze tuin."

Passie

Zo'n zes jaar is Romijn inmiddels bezig. In een werkgebied dat zich uitstrekt tot pakweg een halfuur autorijden rond Zevenbergen. Met op dit moment twee vakbekwame hoveniers die geheel zelfstandig op pad kunnen en een jong talent in opleiding. Een jong en enthousiast team dat zich betrokken voelt bij elke tuin die door hen wordt beheerd. Op contractbasis meestal. Heldere afspraken. Zodat iedereen weet waar hij aan toe is. Met de ondernemer die er op mag rekenen dat zijn visitekaartje er netjes uit blijft zien. Op geregelde tijden komt het hoveniersbedrijf langs. Om de tuin op orde te houden. In alle seizoenen. Voor de ondernemer is het een zorg minder. En voor Romijn en zijn team een project waar ze hun passie in kwijt kunnen.

Juist in een tijd van recessie is het volgens Romijn zaak om te investeren in een verzorgde omgeving van het bedrijf. "Hoewel het misschien niet direct aantoonbaar is dat een bedrijf extra winst maakt doordat de tuin er piekfijn bij ligt. Maar wel maken klanten in hun hoofd meteen de koppeling met kwaliteit van het product of de geleverde dienst. En juist nu mag je als ondernemer geen klanten mislopen."

Tevreden klanten

Gelukkig heeft Romijn zelf geen reden tot klagen. De orderportefeuille is goed gevuld. "We hebben gelukkig veel tevreden klanten." Nog steeds dienen leuke projecten zich aan. Zowel in de particuliere markt als in het midden- en kleinbedrijf, het segment waar de Zevenbergse hovenier zich bij uitstek op richt. Romijn is iemand die in de ontwerpfase graag meedenkt met de klant, en prikkelt waar het nodig is. Om op die manier tot verrassende uitkomsten te komen. Natuurlijk altijd wel met de economische factor in het achterhoofd. Samen met de opdrachtgever komt hij er bijna altijd uit. Zoals hij laat zien op handgemaakte tekeningen. Alles in eigen beheer. Op het platte vlak. Zonder veel poespas. Realistische ontwerpen die ook nog eens leuk zijn om te zien. Het hele jaar door, en in de verdere toekomst. "Ik probeer altijd tijdloze tuinen te ontwerpen. Tuinen met groenblijvende elementen, waardoor ze ook in de winter blijven aanspreken." Bjørn Hovenierbedrijf kan elke denkbare tuin ontwerpen en aanleggen, ook de grotere projecten. Zo nodig worden specialisten ingeschakeld, partijen die hebben bewezen de door Romijn geëiste kwaliteit te kunnen leveren. De klant merkt daar niets van. "Wij zijn het aanspreekpunt, de regisseur en bieden de totaaloplossing."



Bas (links) en Bjørn Romijn: "Wij brengen elke tuin naar een hoger niveau"

Bjørn Hoveniersbedrijf

De Lint 93

4761 XN Zevenbergen

T 06 - 28 27 49 51

info@bjornhoveniersbedrijf.nl

www.bjornhoveniersbedrijf.nl