

## Vrienden helpen de Plantage



### Hoveniersbedrijven zorgen voor vernieuwing tuinen Plantage

Het werk aan de tuinen van de Plantage is voor het grootste deel uitgevoerd. Een enkele hovenier gaat de komende maanden nog aan de slag. De officiële oplevering van de totaal gerenoveerde tuinen vindt plaats op 24 april met een groot tuinfeest.

De grote opknapbeurt van de tuinen rondom de Plantage is uitgevoerd door een aantal hoveniersbedrijven uit de regio. Door deze vorm van sponsoring kunnen de bewoners van het verpleeghuis komend voorjaar weer buiten genieten van het mooie weer.

De tuinen rondom het verpleeghuis hebben de afgelopen jaren onvoldoende aandacht gehad. Ze zijn ook enigszins verouderd geraakt en niet meer helemaal toegesneden op de huidige bewoners van de Plantage.

De Vrienden hebben het initiatief genomen om de tuinen weer geschikt te maken voor de bewoners. Hoveniersbedrijven zijn gevraagd om op basis van sponsoring daaraan mee te willen werken.

Er hebben zich heel wat sponsors gemeld die graag een steentje bijdragen aan het tuinenproject. Er is nog altijd geld nodig; uiteraard zijn ook kleine sponsorbijdragen welkom. Voor meer informatie kan contact worden opgenomen met de Vrienden van de Plantage: Wim Kabouw, telefoon (0181) 413 314, en Rhijn Broesterhuizen, telefoon (0181) 470 429.

### Sponsors:

- BTL Advies
- Careyn
- DeltaPort Donatiefonds
- Dokkum communicatie
- Drukkerij Groot Hellevoet
- Fruitkwekerij Briggeman
- Jenka Bedrijfsmakelaardij
- Marbè DESIGN
- Rabobank
- Uitstekend geregeld!
- Vrienden van de Plantage
- Zuster Visserfonds

deel 10

## Hoveniersbedrijf Tim Kok: doe wat je belooft en nog iets meer

### VCA-certificaat betekent meerwaarde voor klanten en personeel

Houdt uw belofte en doe iets meer. Als uitgangspunt voor zijn hoveniersbedrijf hanteert Tim Kok het zogenaamde hub- en dimbeleid, zoals hij het noemt. Het heeft hem zeker geen wind-eieren gelegd. Kok zit volop in het werk en voor de komende maanden is zijn agenda al volgeboekt. "Natuurlijk komt het me ook niet aanwaaien. Je moet er hard voor werken, doe wat je belooft en je klanten extra service verlenen. Zeker in deze tijd is het belangrijk dat je je contacten warm houdt en dat je door je werk vertrouwen wint."

Het zal niet de eerste keer zijn dat Tim Kok bij een eerste opdracht voor een nieuwe klant meteen de huissleutel in de handen gestopt krijgt. "Dat heb ik dan al in het voortraject verdiend", geeft hij aan. Het is vooral de manier waarop de hovenier met zijn klanten en potentiële klanten omgaat. "Als je aangeeft dat je de volgende morgen terugbelt, dan moet je dat ook doen. Doe je het niet, dan heb je de helft al verloren." Onder wat minder economische omstandigheden plukt hij er de vruchten van. "Je hebt tegenwoordig toch vaak meer te maken met concurrentie en dan is het prettig om te kunnen constateren dat de keus op ons bedrijf valt."

### Evaluatie

Na afronding van een project nodigt de jonge hovenier zijn opdrachtgever ook altijd uit een evaluatieformulier in te vullen. Negen van de tien gaan daadwerkelijk in op dat verzoek. "We krijgen vaak erg leuke positieve reacties. Maar ook opmerkingen dat iets de volgende beter op een andere manier kunnen doen. Een eventuele klacht proberen we natuurlijk zo snel mogelijk te verhelpen. Het formulier is niet bedoeld om complimenten te krijgen, maar vooral om ervan te leren. Ook bij ons gaat niet altijd alles goed en daarom ben ik zo blij dat klanten met verbeterpunten komen. Die laat ik dan ook aan de jongens lezen."

Met de jongens bedoelt Tim zijn twee naaste medewerkers. Alleen het eerste jaar heeft hij alleen gewerkt; vervolgens is langzaam maar zeker het personeelsbestand uitgebreid tot drie. "We hebben een enthousiast team met veel passie voor ons mooie vak", geeft Tim aan. Inmiddels is het moment aangebroken om de volgende stap te zetten. De hoeveelheid werk heeft momenteel zo'n omvang dat het nodig is om een vierde man aan te trekken.

### Snelle start

Tim Kok was nog maar veertien jaar toen hij al voor zichzelf bezig was. Als jonge jongen wist hij al dat hij zelfstandig ondernemer zou worden. Hij is begonnen met een fiets met erachter een karretje om zand te rijden. Later werd het een brommer en weer later een auto. "Ik werkte al

vroeg bij een hoveniersbedrijf, vooral om de kunst af te kijken. Ondertussen kocht ik wat gereedschap om hier en daar wat klusjes uit te voeren. Via mond tot mond reclame kreeg ik meer opdrachten. Geen grote, maar meer in de vorm van onderhouds- en snoeiwerk." Tijdens de hoveniersopleiding aan het MBO in Gorinchem heeft hij het echte vak geleerd. Leren en werken en op zaterdag opdrachten uitvoeren. Totdat zich een unieke kans voordeed. "Ik zat in het laatste halfjaar van de opleiding. Van een goede klant kreeg ik een mooie opdracht wat een paar weken werk betekende." Het was een mooi en uitgelezen moment om de stap te zetten naar zelfstandigheid; het doel dat Tim altijd voor ogen had gehad. Het betekende de start van Hoveniersbedrijf Tim Kok. Langzaam maar zeker is het bedrijf uitgegroeid tot de huidige omvang. Tim heeft er vrij snel een professionele uitstraling aangegeven. Het bleek een juiste keus. "Ook al werk je nog alleen, je moet als een echt bedrijf overkomen en niets als persoon. Daarom heb ik me meteen als bedrijf opgesteld. Sinds een kleine twee jaar zijn we VCA gecertificeerd. Het certificaat betekent een meerwaarde voor zowel onze klanten als het personeel. Klanten verdiepen zich in een bedrijf en dan geeft zo'n certificaat het nodige vertrouwen." Het VCA houdt ook verplichtingen in voor het bedrijf en dat kost geld, zo realiseert Tim zich. Hij heeft dat er graag voor over, zowel voor zijn mensen, het bedrijf als zijn opdrachtgevers. "VCA staat voor veiligheid en kwaliteit. Uiteindelijk betaalt het zich terug." Tegels snijden zonder water is bij zijn bedrijf uit den boze. "Dat is heel ongezond en het geeft heel veel stof. Bij zwaar lichamelijk belastende werkzaamheden, wisselen we elkaar af. En zware tegels doen we altijd samen."

Tim en zijn jongens verrichten alle werkzaamheden die een hoveniersbedrijf normaliter uitvoert. Van het ontwerp tot met de aanleg en het onderhoud. Voor grootschalige projecten worden gespecialiseerde tuinarchitecten ingehuurd. Datzelfde geldt voor specifieke werkzaamheden. Van de opdrachtgevers komt tachtig procent uit de particuliere sector; de overige zijn scholen, wooncorporaties en bedrijven.



### Hoveniersbedrijf Tim Kok B.V.

Arubaplein 24  
3193 LB Hoogvliet  
t: 010 - 416 27 84  
m: 06 28 80 39 48  
e: info@timkok.nl  
i: www.timkok.nl

### Gezondheid is een rijkdom

Zijn bijdrage aan het tuinenproject van de Plantage ziet Tim Kok vooral als een vorm van naastenliefde. "Gezondheid is een rijkdom. Dat hebben we niet van onszelf, maar wordt ons van boven gegeven. Als je de bewoners van Plantage zo in hun rolstoel ziet zitten, mag je blij zijn dat je met die zware tegels mag sjouwen. Er is al zo weinig bewustwording in deze wereld; gezondheid wordt zo gewoon gevonden, maar dat is het dus eigenlijk niet." Alle hoveniers werken belangeloos mee aan het tuinenproject. In tegenstelling tot de meeste collega-bedrijven die hun werk al hebben uitgevoerd, start Tim Kok in februari met zijn werkzaamheden. Ze doen het alledrie met alle inzet en hebben er dan ook graag wat eigen vrije tijd voor over.

