



Leren ondernemen? Dat moet je gewoon doen

Gertjan Toorenaar: 'Ik heb nooit bewust gekozen voor het ondernemerschap, maar ik wilde wel altijd zelf dingen regelen'

'Ondernemen moet je gewoon doen, dat leer je niet uit een boekje.' Dat zegt Gertjan Toorenaar van het Zeeuwse TuinTotaal Goes. Als geen ander weet hij wat dat betekent: 28 jaar groeien, aanpassen en doorgaan, zonder handboek en zonder vangnet.

Auteur: Fleur Dil

Dat Toorenaar als kind al riep dat hij tuinman wilde worden, was geen vanzelfsprekendheid: het vak zat niet in de familie. Maar hij ging mee met zijn opa op karwei, hielp bij ooms en tantes in de tuin en ging via de groene school naar de BBL-opleiding: vier dagen werken, één dag school. Met klasgenoot Lowi Wagenaar begon hij na het behalen van het diploma vrijwel

direct voor zichzelf. 'Ik heb nooit bewust gekozen voor het ondernemerschap, maar ik wilde wel altijd zelf dingen regelen.'

Van bus naar breed werkveld

In 1998 starten Toorenaar en met een bus en een kar, in de particuliere markt. De groei volgt snel. Binnen enkele jaren kwam er personeel bij en rond 2008 telde het bedrijf een man of twaalf. Dan grijpt de bankencrisis in. 'De particuliere markt viel stil. Toen moesten we schakelen.' Die omslag blijkt bepalend. Via zijn betrokkenheid bij de sociale werkvoorziening komt Toorenaar in aanraking met gemeenten. Tegelijkertijd groeit het werk in recreatie in het toeristische Zeeland. De openbare ruimte wordt een tweede pijler onder het bedrijf.

'Ik had wel de ambitie om te groeien, maar niet Wagenaar ten koste van alles. Ik wil iedereen blijven kennen. Die korte lijntjes, dat is de ruggengraat van ons bedrijf.' Wanneer

Wagenaar overstapt naar de uitzendbranche gaat Toorenaar alleen verder, met een nog altijd groeiend personeelsbestand.

Zeeland als uitvalsbasis

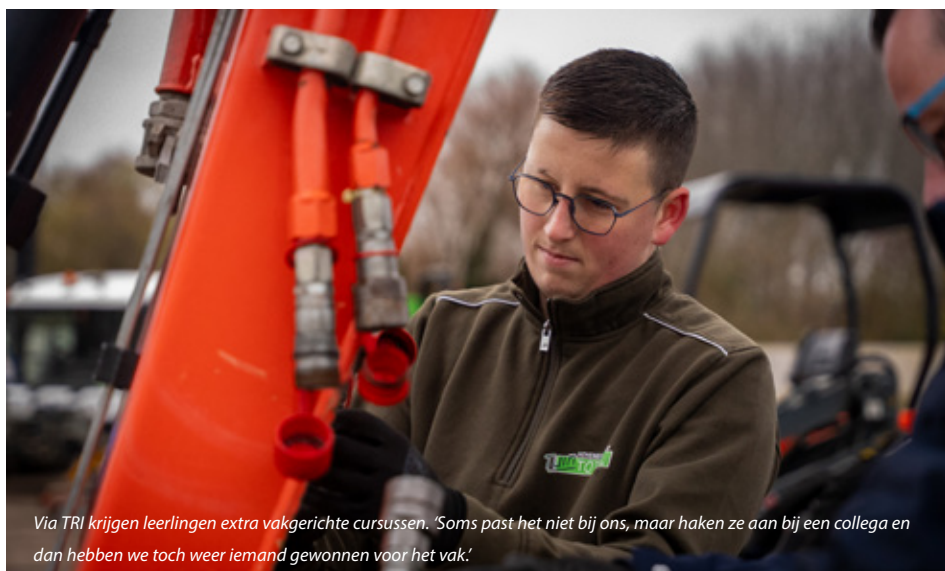
Opereren vanuit Zeeland is niet hetzelfde als opereren vanuit de Randstad. Kleine netwerken, korte lijnen en onderlinge bekendheid. Toorenaar vaart er wel bij. 'Als we A zeggen, zeggen we ook B. Die reputatie betaalt zich terug.' Mond-tot-mondreclame doet meer dan welke campagne ook. Door veel werk te doen voor landelijke collega-hoveniersbedrijven met projecten in Zeeland, groeit het werkgebied nog steeds.

Die schijnbaar vanzelfsprekende groei vraagt ondertussen wel een bewuste keuze over wat voor bedrijf je wilt zijn. Toorenaar kiest niet voor volume, maar voor kwaliteit. 'Wij zijn niet van het stampwerk. Groen vraagt wel zorg en aandacht.' Bij recreatieparken zoekt TuinTotaal Goes bewust de opdrachtgevers op die net wat

ACHTERGROND



Het wagen- en machinepark rijdt volledig op HVO100, negentig procent van het handgereedschap is elektrisch



Via TRI krijgen leerlingen extra vakgerichte cursussen. 'Soms past het niet bij ons, maar haken ze aan bij een collega en dan hebben we toch weer iemand gewonnen voor het vak.'

meer vragen, waar kwaliteit zwaarder weegt dan de laagste prijs.

De kunst van het opkomen voor jezelf

Toorenaar is openhartig over de lastigere kanten van het ondernemerschap. 'Wat ik echt moest leren, is opkomen voor mezelf. Als bestekken bij aanbestedingen niet kloppen, komen de kosten al gauw voor rekening van de aannemer. 'Wij zijn niet van het piepen, maar gaandeweg kom je erachter dat opdrachtgevers niet altijd gelijk hebben.' Die bescheidenheid heeft een prijs. Door schade en schande wijs geworden weet Toorenaar dat hij het

oordeel van opdrachtgevers niet altijd hoeft te vertrouwen, zelfs niet als ze ervoor hebben doorgeleerd. Dat gesprek aangaan doet hij nu makkelijker, maar die les kostte een aantal jaren.

Op duurzaamheid toonde het bedrijf al vroeg zijn ambities. TuinTotaal Goes staat al jaren op het hoogste niveau van de CO₂-prestatieladder. 'We zijn er in 2014 mee begonnen. Toen zag je het nog niet veel. Nu is het bijna normaal.' Het wagen- en machinepark rijdt volledig op HVO100, negentig procent van het handgereedschap is elektrisch. Niet alleen vanwege

aanbestedingen, maar ook vanuit praktische voordelen: het is beter voor personeel, milieu en machines.

Kennis delen, drempels verlagen

De personeelskwestie is ook voor Toorenaar een weerbarstige. TuinTotaal Goes werkt al jaren met buitenlandse medewerkers en profileert zich als laagdrempelig werkgever. Maar mensen vinden met een opleiding blijft lastig. Toorenaar zoekt de oplossing in zichtbaarheid en betrokkenheid: via de Hotspot Zeeland van Koninklijke VHG en TRI. TRI is een samenwerkingsverband van groenbedrijven die samen jonge talenten opleiden. Via TRI krijgen leerlingen extra vakgerichte cursussen. 'Soms past het niet bij ons, maar haken ze aan bij een collega en dan hebben we toch weer iemand gewonnen voor het vak.'

Op allerlei manieren speelt Koninklijke VHG een vaste rol. Toorenaar maakt gebruik van de helpdesk voor personeelsvragen, juridisch advies en subsidietrajecten zoals de SLIM-regeling. Maar wat hem het meest oplevert, zijn de contacten met collega-hoveniers: 'Het verlaagt drempels. Wij werken veel voor landelijke hoveniers. Normaal gesproken blijft het bij een belletje of een mailtje, nu kom je elkaar met regelmaat tegen en dan heb je op een andere manier contact. Dat levert ons echt wat op.'

Voeling houden

Wat TuinTotaal Goes na 28 jaar maakt tot wat het is, is even eenvoudig als doeltreffend: lage overhead, korte lijntjes en voeling met wat erbuiten gebeurt. De samenwerking met Wagenaar ziet Toorenaar als een onmisbare schakel in dat verhaal. 'Zonder elkaar hadden we dit niet bereikt. We zijn nooit bang geweest om een nieuw avontuur aan te gaan.'

Zijn zoon van 16 volgt inmiddels de hoveniersopleiding en heeft de ambitie het bedrijf over te nemen. Anders dan zijn vader kan hij straks bouwen op decennia aan ervaring. Wat zou Toorenaar hem meegeven? 'Iedereen kan ondernemer worden, het is gewoon een kwestie van doen. Maar je moet het wel honderd procent willen en er volledig voor gaan.'

Mond-tot-mondreclame doet meer dan welke campagne ook



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!