

reportage

'Je moet ook met je klant kunnen lachen'

Bart Bolier (25) is zelfstandig tuinarchitect





'Ik ben vier jaar geleden meteen voor mezelf begonnen, na de opleiding Groenontwerp en Management. In het begin keken klanten soms wel vreemd op als ik aanbelde. Dan vroegen ze of ik niemand bij me had. Ze bedoelden daarmee een ouder en meer ervaren persoon. Dat maakte mij niet uit. Ik heb altijd geloofd in mijn talenten en zag het als een uitdaging om juist die klanten optimaal tevreden te stellen.

In het begin voerde ik de werkzaamheden in de tuin ook uit, maar daar heb ik nu geen tijd meer voor. Het gaat erg goed met mijn bedrijf. Dat komt door mond-tot-mondreclame, maar ook door deelname aan de Tuin van het Jaar, waarbij ik een keer eerste en tweede werd. Je werk verschijnt zo in allerlei relevante bladen en dat levert een landelijke klantenkring op. Dat was in de categorie kleine tuinen. Dit jaar doe ik weer mee, maar dan met een grote tuin. In principe maakt het ook weinig uit. Soms kun je meer doen met een stadstuin dan met een landgoed. Ik wil er wel mijn creativiteit in kwijt kunnen. Toch wil ik ook niet de vrije hand. Dat lijkt heel ideaal, maar als iemand geen beeld kan geven van zijn wensen is het lastig om daaraan te voldoen. Daarom probeer ik goed te inventariseren wat iemand wil, ook al weet de klant het zelf nog niet helemaal.

In mijn ontwerpen staan drie dingen centraal; rust, ruimte en ritme. Ik hou van strakke tuinen, maar dat hoeft niet persé modern te zijn. Je kunt met rechte lijnen ook een nostalgische sfeer creëren. En door herhaling van lijnen en objecten, krijg je een ritme. Naar deze tuinen gaat

mijn voorkeur uit, al sta ik ook open voor andere ideeën. Laatst heb ik nog een ronde tuin gedaan. Dat is eigenlijk het tegenovergestelde, maar ik herkende mijn hand er goed in terug, door de strakke vormen en de ruimte die ik heb gecreëerd.

Ik merk niet veel verschil in mijn klanten. Meestal klikt het wel. Op de Veluwe, waar ik woon en veel werk, zijn de mensen hartelijk. Koffie en broodjes zijn bijna standaard. Dat is leuk, dat mensen zo laten zien dat ze je komst waarderen. Slechts één keer was dat niet het geval. Een klant vroeg of ik de tuin van zijn vakantiewoning wilde renoveren. Dus daar ging ik met een hovenier naartoe. Na een lange dag hard werken kwamen we erachter dat we bij de burens aan het klussen waren. Onze klant kon er om lachen maar de buurman niet. Uiteraard hebben we het de volgende dag in orde gemaakt.

Humor is erg belangrijk in dit werk. Ik ga graag informeel met mijn klanten om en dat wordt ook op prijs gesteld. Een tijdje geleden ging ik langs bij nieuwe klanten. Die hadden een huis op de Veluwe gekocht, mede vanwege het wild dat hier rondloopt. De makelaar had dat echt in zijn verkooppraatje gebruikt en die mensen baalden dat ze nog geen wild hadden gezien. Terwijl we daar aan het werk waren, vroeg ik aan een tuinman om in de struiken te gaan zitten om een wild zwijn na te doen. Die mensen pakten direct hun foto- en videocamera, maar helaas... Ze zagen alleen een lachende tuinman. Ik kwam toen echt niet meer bij. Die mensen konden het ook waarderen en dat is fijn. Dat zegt veel over de werksfeer.' •

