



# Uniek Groen boort nieuw segment tuineigenaren aan met zwembaden

Vlaamse tuinarchitecten gaan in zee met Wellness Tuinier

Een eigen zwembad staat nog steeds op de bucketlist van menig tuineigenaar. Uniek Groen uit Genk (B) heeft dat ook gemerkt en breidt de dienstverlening uit met de aanleg van zwembaden onder eigen dak. Hiervoor hebben de Vlamingen de Nederlandse leverancier Wellness Tuinier in de arm genomen. Uniek Groen kan zijn pijlen nu ook richten op klanten die in eerste instantie een zwembad willen, maar in potentie de tuin eromheen ook willen upgraden. Leidraad hierbij is het totaalontwerp.

Auteur: Emiel te Walvaart

Uniek Groen voorzag voorheen al verschillende tuinen van zwembaden, maar besteedde dat onderdeel uit. Christoff Chiaverini, tuinarchitect van Uniek Groen: 'De kennis hadden we wel, maar nog niet echt de goesting om hiermee te starten. De aanleg van het zwembad lieten wij over aan gespecialiseerde zwembadleveranciers. Wij hadden ondertussen gemerkt dat het niet heel gemakkelijk is om dat doen, maar ook

weer niet supermoeilijk. Met andere woorden: met de knowhow die we in huis hadden, konden we heel goed de weg opgaan. We hebben vervolgens contact gezocht met een aantal leveranciers om het plan verder uit te werken. Maar wat bleek? We moesten met verschillende leveranciers gaan samenwerken om aan alle onderdelen van een zwembad te komen. Voor het bad konden we kiezen voor het ene bedrijf,

het pompsysteem zat weer bij een ander. Het ging ons te veel tijd kosten om dat allemaal te finetunen.'

## Totaalleverancier

Min of meer bij toeval kwam Chiaverini in contact met Wellness Tuinier. 'Toen we ons gingen beraden over de volgende stappen om een goede leverancier te vinden, belde Hans



Hans Bauke



Peter Heuvelma

## ‘We gaan er nog steeds van uit dat, als iemand een zwembad wil, er ook een stuk tuinwerk bij hoort’

(Bauke, red.) van Wellness Tuinier op om te inventariseren welke indruk we van hun aanbod hadden. We realiseerden ons dat het bedrijf uit Nederland ons al een mooi plaatje had voorgehouden als totaalleverancier van zwembaden. We zijn gestopt met zoeken naar diverse leveranciers en gingen in zee met een partner die alles kan aanbieden. Ze deelden daarnaast veel kennis die we konden overnemen. Dat is een groot pluspunt voor ons, want we kunnen nu zelf ook zwembaden aanleggen.’

Uniek Groen doet dit nog steeds als onderdeel van een totaal tuinproject. ‘Momenteel zijn we ons meer aan het toespitsen op het grotere

geheel van de tuin en niet zozeer op klanten die aan de deur kloppen om enkel een zwembad te laten aanleggen. Dit is echter wel de bedoeling. We hebben al een vennootschap opgericht om de zwembadbusiness apart aan te bieden.

We zijn nu bezig om dat af te stemmen met Wellness Tuinier, want de periode voor zwembaden komt eraan. In maart en april, als het mooier weer begint te worden, schieten de mensen wakker en ontstaan de plannen voor een zwembad. We zijn ons goed aan het voorbereiden voor die tijd. Als veel mensen met vragen komen over een zwembad, willen we ze wel goed kunnen beantwoorden.’

Chiaverini vervolgt: ‘Bovendien gaan we er nog steeds van uit dat, als iemand een zwembad wil, er ook een stuk tuinwerk bij hoort. Hiermee willen we ons op de Belgische markt profileren. Er zijn verschillende zwembadleveranciers, maar die leggen louter het zwembad aan, zonder de rest eromheen. Als een klant bij ons een zwembad bestelt, zit het ontwerp erbij inbegrepen. We schetsen een totaalbeeld: zo gaat het eruit zien als het zwembad er komt. Een zwembad is een behoorlijke investering, maar als je meteen de tuin rondom laat aanpakken, zal het niet heel veel meer kosten en wordt het geheel veel mooier. Het voordeel van Uniek Groen is dat je met slechts één contactpersoon te maken hebt, niet met twee of drie verschillende leveranciers.’

### Nieuwe doelgroep

De specialist uit Genk kan de markt voortaan op twee manieren benaderen: de initiële vraag naar ontwerp en aanleg van een tuin uitbreiden met een zwembad, of andersom, meerwaarde bieden met een stuk tuinaanleg naast de realisering van het zwembad. ‘Hiermee boren we twee doelgroepen aan: (potentiële) klanten voor een tuin en waarschijnlijk ook een zwembad, en die voor een zwembad en waarschijnlijk ook tuin. Zo hebben we meer mogelijkheden en kunnen we de markt vergroten.’

Wat zijn de verwachtingen voor de nieuwe business van zwembadaanleg? ‘We richten ons mede op het zwembadsegment om het geheel compleet te maken’, stelt Chiaverini. ‘De prognoses zijn gunstig voor ons. Al dan niet met verhoogde energieprijzen denk ik dat er nog steeds genoeg mensen zijn die voor een zwembad in de tuin gaan. Zij kunnen zich



Aanleg van een plunge pool

### Uniek Groen

Uniek Groen is onderdeel van Uniek Concept, een vennootschap die turnkey tuinprojecten oplevert. Uniek Groen loopt het traject van begin tot eind door met de klant en levert de tuin kant-en-klaar af. Het begint met een ontwerpstudie, waarna er stap voor stap wordt gewerkt tot aan de realisatie, die Uniek Groen ook in eigen hand heeft. De tuin wordt volledig afgewerkt. Het bedrijf richt zich hierbij alleen op complete tuinprojecten.

Uniek Groen heeft alle disciplines onder één dak, zoals de tuinarchitectuur, de voorbereiding van de realisatie en de realisatie zelf. Voorheen besteedde de onderneming uit Genk (B) het onderdeel zwembaden uit, maar Uniek Groen werkt nu samen met leverancier Wellness Tuinier. Voor de installatie en tuinaanleg wordt er met acht à tien zzp'ers samengewerkt.

veroorloven om bepaalde luxe-items als een zwembad aan te schaffen ondanks de inflatie en prijsstijgingen. Met de *plunge pools* van Wellness Tuinier bieden we een oplossing aan die ook in een kleinere of stadstuin past, zonder dat de verhoudingen worden aangetast. Als een klant in het voortraject een groter zwembad wil terwijl wij een kleiner exemplaar beter vinden passen in het totaalontwerp, adviseren we dat laatste. Het ontwerp staat voorop; het moet een mooi finaal plaatje zijn.'

### Van begin tot eind

Het is een lang traject voordat er een mooi eindresultaat is bereikt. Uniek Groen gaat eerst een aantal malen om de tafel met de klant om te praten over het ontwerp en de finale afwerking. Dan pas volgt de offerte voor de tuinrealisatie inclusief het zwembad. 'Gemiddeld zijn we een week bezig om het zwembad te installeren, waarna de tuinaanleg twee tot vier weken kan duren. Heel belangrijk hierbij is dat de projectleider of de tuinarchitect start met het ontwerp

en daarna de realisatie blijft volgen tot het eind. Het is niet de bedoeling dat de ontwerper de touwtjes uit handen geeft op het moment dat het aanleg- en installatiewerk begint. Hij blijft gedurende het project continu in contact met de projectleider. Deze werkzaamheden en activiteiten doen we allemaal in eigen huis.' De samenwerking met Wellness Tuinier is nog pril. 'We werken nu ruim een jaar samen. Eigenlijk was het een testfase, waarin we verschillende *plunge pools* en een groter zwembad hebben aangelegd met behulp van Wellness Tuinier. We bezochten hiervoor regelmatig de vestiging en showroom in Krimpen aan den IJssel en lieten ons goed informeren, wat heel belangrijk is bij deze materie. Vanaf dit jaar gaat het officiële partnerschap in.'

## 'Een groot pluspunt van Wellness Tuinier is het overzichtelijke assortiment'



Chiaverini: 'Laat de tuin rondom het zwembad meteen ook aanpakken.'



Het zwembad kan desnoods over het huis in de tuin worden gehesen.

Een groot pluspunt van Wellness Tuinier is het overzichtelijke assortiment, aldus Chiaverini. 'In tegenstelling tot grotere leveranciers met tientallen zwembaden hebben we bij hun de keuze uit twee of drie types baden. Dat maakt het voor ons gemakkelijker en duidelijker. En als we bij het selecteren van het juiste zwembad hulp nodig hebben, is Wellness Tuinier snel direct bereikbaar via dezelfde contactpersonen, Hans en Peter (Heuvelman, red.), de oprichters en eigenaren. Dat is ook een voordeel van een kleinere speler. We zitten op dezelfde golf-lengte. Door ons partnership kunnen we elkaar helpen met verdere groei, ook in België. Dat is voor Wellness Tuinier nog enigszins onbekend terrein. Ik heb een stille hoop dat we uiteindelijk uitgroeien tot de Belgische verdeler van de zwembaden.'

Uniek Groen heeft voor dit jaar al een aantal tuin- annex zwembadprojecten in de pijplijn zitten. Momenteel is het nog vrij rustig aan het front, maar de Vlaming verwacht dat de vraag in april flink zal toenemen. Omdat het geen voorraadproduct is, bedraagt de levertijd voor een bad op maat zo'n acht tot tien weken. Er gaan twee à drie maanden overheen voordat een project is gerealiseerd, maar als de klant er op tijd bij is, kan die deze zomer een duik nemen.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!