



Wellness Tuinier gooit dealermodel om: ‘Belangen- verstrengeling bij hoveniers weggenomen’

Meer kansen voor hoveniers én landelijke dekking

Voortaan hoeven hoveniers niet meer via een regionale dealer een zwembad bij Wellness Tuinier in te kopen. Zij kunnen hun wens direct bij de zwembadspecialist neerleggen. Via dit nieuwe concept wil Wellness Tuinier de landelijke dekking vergroten en tevens belangenverstrengeling bij hoveniers wegnemen.

Auteur: Peter Jansen

‘Op de beurs in Hardenberg spraken wij regelmatig hoveniers die dachten dat zij geen dealer konden worden bij ons omdat hun regio al was vergeven. Dit is een misvatting. We hebben ons dealerconcept zodanig aangepast dat we direct kunnen samenwerken met elke hovenier, ongeacht diens locatie’, aldus Hans Bauke Tuinier van Wellness Tuinier.

Nieuw dealermodel

‘We werkten voorheen met vaste dealers in de regio’s. Als er dan een aanvraag kwam van een hovenier, moest dat altijd via die dealer gaan. Het punt is dat hoveniers het vaak vervelend vinden om bij elkaar in te kopen omdat ze elkaar te veel als concurrent zien’, legt Tuinier uit. ‘Hierdoor liepen we opdrachten mis, omdat collega-hoveniers niet met ons communiceerden over potentiële opdrachten. Om dit in de toekomst te voorkomen, hebben we ons dealerschap aangepast, zodat we elke hovenier in

Nederland kunnen ondersteunen bij het volledige verkooptraject, de installatie en het onderhoud van een zwembad. Dus echt van a tot z. Het oude dealermodel is volledig herzien. De bestaande dealers reageerden hier positief op. Een aantal dealers ging mee met het nieuwe concept en een deel niet, maar het was ook de bedoeling om het aantal dealers op de markt te verminderen.’

Gevolgen voor dealers

Het grote verschil met het oude concept is dat de bestaande dealers nu voornamelijk betrokken zullen worden bij aanvragen voor totaalconcepten. De dealers die zijn overgestapt naar het nieuwe concept betalen een maandelijkse bijdrage, omdat de marketing gezamenlijk wordt uitgevoerd en zij van Wellness Tuinier verkoopondersteuning krijgen. Dat was in het oude dealermodel niet het geval. Daartegenover staat dat dealers tegen scher-

Over Wellness Tuinier

Hans Bauke Tuinier over zijn succesvolle bedrijf: 'Ik ben begonnen als tuinman en toevallig is mijn achternaam ook Tuinier. Ongeveer tien jaar geleden nam ik het hoveniersbedrijf Tuinier over van mijn broer. Zo'n vier jaar geleden werd mij gevraagd of ik een plungepool kon aanleggen bij iemand thuis en dat was eigenlijk het begin van het nu succesvolle Wellness Tuinier. De tuinaanlegactiviteiten werden wat minder toen we ons meer gingen focussen op wellness. Het zit nu echt in ons bloed om unieke wellnesservaringen te creëren en duurzame elementen te integreren. Hoe ik die expertise heb opgebouwd? Gewoon doen en leren van je fouten. Succes komt door veel te proberen, ervaring op te doen en veel samen te werken!'



pere prijzen en gunstigere inkoopvoorwaarden kunnen inkopen dan reguliere hoveniers. 'Ik heb alle dealers bezocht en het nieuwe concept met hen besproken,' zo licht Tuinier toe. 'Daarna hebben vijftien dealers besloten mee te gaan met het nieuwe concept. Op de aangepaste website staan zij gemarkeerd op de landkaart.'

'We hebben ons dealerschap aangepast, zodat we elke hovenier in Nederland kunnen ondersteunen bij het volledige verkooptraject, de installatie en het onderhoud van een zwembad'

Eigen installatieteam

Wellness Tuinier heeft een eigen installatieteam, dat niet alleen verantwoordelijk is voor de installatie van zwembaden, maar ook service verleent en onderhoud uitvoert. Tuinier legt

uit waarom: 'Van klanten kwam steeds vaker het verzoek om hen het hele traject van a tot z uit handen te nemen. Het afgelopen halfjaar hebben we hard gewerkt aan het team dat nu operationeel is. Voorheen verdeelden we de taken met een hovenier, maar in de praktijk bleek vaak dat deze geen tijd had, waardoor wij alles moesten opknappen. Dat we service en onderhoud in eigen beheer hebben, helpt ons de kwaliteit hoog te houden. Tegelijkertijd schept het meer duidelijkheid voor hoveniers die weinig expertise hebben in het inbouwen van een zwembad. Wij installeren het zwembad en zorgen ervoor dat de offerte compleet wordt gemaakt voor de eindgebruiker.'

Opkomende markt

De markt voor luxe zwembaden, zwemvijvers, plungepools en spa's is in opmars. Wellness Tuinier beantwoordt de gestegen vraag met een breed portfolio aan wellnessproducten. De vraag naar plungepools en zwembaden is momenteel het grootst. Zwembaden worden op maat gemaakt en de eindgebruiker kan kiezen uit een ruim aanbod als het gaat om afmetingen, designs, kleuren, trappen en soorten verlichting. Dit jaar wordt het assortiment uitgebreid met milieuvriendelijke zwemvijvers en Inox-baden. 'Onze bestaande dealers ben ik dankbaar voor de mooie samenwerking, want zij hebben de basis gelegd voor het succesvolle afgelopen jaar. Tegen de lezers wil ik zeggen dat we voor elke hovenier in Nederland klaarstaan, dus neem gerust contact met ons op,' zo sluit Tuinier tevreden af.

'Wij installeren het zwembad en zorgen ervoor dat de offerte compleet wordt gemaakt voor de eindgebruiker'



Plungepool



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!