



Teunis van de Pol

# ‘Ideeën opdoen bij een ander houdt je scherp en houdt het werk leuk’

garDsign neemt projectfilmpjes op met consumenten en hoveniers

**Op het online platform garDsign worden hovenierskennis en -ontwikkelingen verspreid via videofilms. Elke consument en hovenier kan zich hiervoor aanmelden. garDsign maakt vervolgens opnames op de projectlocatie en monteert deze tot een kort filmpje. Het filmpje is gratis beschikbaar voor de hovenier. ‘We willen onze klanten een dienst leveren; daar hoeven we niets voor terug. Soms moet je delen om te kunnen vermenigvuldigen’, aldus de directeur van garDsign, Teunis van de Pol.**

Auteur: Karlijn Raats

## Zelf ontwerpen

garDsign is leverancier van een tuinontwerp-programma, waarmee zowel consumenten als hoveniers eenvoudig tuintekeningen op schaal kunnen maken, zowel in 2D als 3D. ‘tekenjetuin’ is het online platform waarop klanten met geautomatiseerde tools hun tuinontwerp kunnen maken. Het ontwerpprogramma bevat een uitgebreide sortiments- en productenbibliotheek, mogelijkheden voor zon- en schaduwsimulatie of een verlichtingsplan en een

makkelijke offertetool. Sinds vorig jaar is het ontwerpplatform uitgegroeid tot een ontwerp- en kennisplatform.

## Film als vertrouwd medium

Het familiebedrijf heeft een achtergrond als infra-aannemer en hovenier. Dat verklaart de praktische insteek van elke boodschap en mogelijk ook het succes van het ontwerpprogramma. De uitleg over het softwareprogramma werd vooral gegeven met korte video's. De

jarenlange ervaring met het maken van deze filmpjes leidde tot het idee om projectfilmpjes met een leerzame inhoud te gaan opnemen en breed te verspreiden. Recent verstuurde garDsign meer dan honderdduizend mailings aan hoveniers en consumenten, met de vraag of ze een project wilden delen door middel van een video. Het thema: klimaatadaptatie en duurzaamheid in de tuin. De eerste tientallen filmpjes zijn inmiddels geschoten.

## Kennisdeling

Wil garDsign bekendstaan als promotor van die thema's in de branche? ‘Dit initiatief is ontstaan vanuit de vraag naar kennis en informatie bij de consument’, verklaart Van de Pol. ‘Maar ook hoveniers hebben meer behoefte aan kennisdeling nu beurzen niet doorgaan vanwege de coronacrisis. De filmpjes zijn hoogwaardig; er wordt kennis gedeeld vanuit de praktijk. Voor andere hoveniers zijn de filmpjes interessant om ideeën bij een collega te kunnen opdoen. Sommige hoveniers leven op een eiland; het is



4 min. leestijd

niet altijd eenvoudig om even bij een collega in de keuken te kijken. Maar zo werkt het wel: als professional kom je door het ene idee op een volgend idee. Voor een consument geldt dat ook. Hoveniers die een projectfilmpje opnemen, maken zich bovendien zichtbaar in de markt. Ze kunnen het filmpje gebruiken op de eigen website of voor eigen communicatiekanalen. Zo komen hoveniers professioneler over bij hun klanten.'

De eerste serie kennisvideo's is gemaakt met hovenier Henri Jansen; een daarvan gaat over het alternatief voor een grindtuin of 'grafstuin'. Jansen: 'Het niveau van het onderwijs is de afgelopen decennia achteruitgehold. Gelukkig herstelt dat zich weer langzamerhand. Maar ik voel het als mijn plicht om met mijn werker-ervaring kennis over te dragen aan de jongere generatie en de consument, over een rijk plantenassortiment met oog voor biodiversiteit. Door de filmpjes kunnen klanten bovendien zien dat ik een groene hovenier ben en bepalen of ik bij ze pas. Ik leg bijvoorbeeld geen kunstgras aan, maar neem de klant bij de hand om tot een beter resultaat te komen.'

Van de Pol vertelt dat er geen verdienmodel aan dit kennisplatform is gekoppeld. 'Wij zijn doeners. Kennisdeling, klimaatadaptatie – veel partijen praten erover, maar doen niks. Veel initiatieven, ook goede, blijven steken in "tegel eruit, groen erin" of het plaatsen van een regenton. Maar er is zoveel meer! En er nog zoveel onbekend, omdat er weinig praktijken-nis en slimme oplossingen worden gedeeld. Als er altijd eerst vanuit de productverkoop wordt geredeneerd, komt de branche niet snel genoeg vooruit. Ik kan niet stilzitten. Ik voel de behoefte om mensen te helpen, te mobiliseren en te inspireren met voorbeelden van projecten

en oplossingen. En ja, dit zal onze marktpositie ongetwijfeld ook versterken. Mensen zijn blij als ze geholpen zijn; ze onthouden wie hen heeft geholpen. Zo werkt dat eenmaal.'

### Iedereen profiteert

De filmpjes worden op het garDsign-platform gepresenteerd aan de hand van thema's, zoals snoeitips of een tuinkalender. Zo is er een filmpje gemaakt van een hovenier die een GPS-/GNSS-ontvanger van marXact gebruikt. Van de Pol: 'Ook digitalisering is een belangrijk thema waarmee we impact kunnen maken en de markt positief kunnen veranderen. Verschillende hoveniers vertelden dat ze hiermee werken en dat deze gps-stok innovatie en digitalisering in de hoveniersbranche bevordert. Dat sluit aan op ons doel om kennis te delen en het vak verder te helpen.'

'Door samen te werken, zowel op digitaal gebied als met de gedeelde productvoorlichting voor potentiële marXact-klanten, konden wij en deze leverancier elkaar versterken. Samenwerking, ook met de concurrent, brengt partijen vaak verder dan wanneer ze bang zijn voor elkaar. Openheid is bovendien goed voor de klant, want de ene keer is de klant van mij en de andere keer van de concurrent.' Van de Pol zegt geen platform voor productfilmpjes te willen worden. 'De basis blijft kennisdeling. Als er een partij aanklopt met de vraag of wij een compleet verhaal over hun product willen maken, zullen we daar een prijs voor maken.' Harry de Winkel is de hovenier uit het filmpje met de GPS-/GNSS-ontvanger. Hij had de leverancier van de meetapparatuur laten weten dat hij direct klant zou worden als er een koppeling met garDsign gemaakt zou worden. Het bevalt hem prima, op een paar verbeterpunten na. Zo kun je nog niet makkelijk ronde vormen uitzetten vanaf tekening (dat zijn nu potloodronde

## ACHTERGROND

vormen). Verder moet de hovenier weleens iets corrigeren als er niet met gps is ingemeten, maar hij vervolgens wel met gps wil uitzetten. Deze gebruikerservaringen worden door garDsign en marXact opgepakt en meegenomen in de doorontwikkeling.

Opvallend is dat De Winkel duidelijk en langzaam uitleg geeft in de video. 'Ik wil ons bedrijf beter in beeld brengen bij de klant. De opname voor het filmpje duurde maar een half uur. garDsign luistert goed: ik vertel wat ik naar voren wil brengen en zij brengen dat mooi in beeld. We hebben het filmpje op onze sociale media gezet. Zo richt ik me rechtstreeks op mijn doelgroep; dat werkt beter dan lukraak adverteren. Het is een win-winsituatie, want garDsign is blij met onze kennisdeling.'

### Cursusmateriaal

De vaart zit erin met het maken van filmpjes; garDsign nu is bezig met het ontwikkelen van digitaal cursusmateriaal. Een deel is al voorhanden, in de vorm van de honderden bestaande garDsign-uitlegvideo's. Die worden aangevuld met nieuwe video's, nieuwe uitleg en actualiteiten. garDsign werkt hiervoor samen met een educatiebedrijf dat is gespecialiseerd in het ontwikkelen van opleidingen. In maart wordt deze serie online cursussen gelanceerd en ook beschikbaar gemaakt voor het groenonderwijs. Eén school heeft al concreet interesse getoond. 'De online cursussen kunnen ook door organisaties en bedrijven worden ingezet voor online scholing', aldus Van de Pol.



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



Harry van de Winkel



hovenier