



‘Ik ben trots op de strakke en kleurrijke ontwerpen van Gardsign’

Ontwerptool biedt kansen voor *self-empowerment* hoveniers

Teunis van de Pol, oprichter van tuinontwerp- en kennisplatform Gardsign, heeft Groenversnellers gesponsord en was host van een van de Groenversnellers-sessies. ‘Kennissbundeling en digitalisering zijn de twee toverwoorden voor mij; die komen ook samen in ons product. Met Gardsign kunnen hoveniers en consumenten alles makkelijk zelf ontwerpen’, aldus Van de Pol. Twee hoveniers doen hun verhaal.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Gardsign is een tuinontwerp- en kennisplatform voor consumenten en hoveniers. Deze tool ontstond ooit om de bedrijfsvoering in het gww- en hoveniersbedrijf van Van de Pol te versoepelen. Maar vanwege het grote succes van de tool zwaaiden Van de Pol en zijn familie het aannemersbedrijf uit en gingen ze volle bak verder met Gardsign.

De software maakt gebruik van een productenbibliotheek. De producten zijn afkomstig van leveranciers die een partnerschap met Gardsign hebben. Van de Pol somt er een paar op: ‘Gardena, Suslight, Bubalou 365 outdoor, Van Vliet Kastanjehout; allemaal kleinere bedrijven met visie. Een visie die mijns inziens

de toekomst is: samenwerken voor een zo goed mogelijk product. Installateurs lopen al een paar jaar weg met ons werk, de aanleg van daktuinen. Wanneer gaan wij ons binnen de hoveniersbranche nu eens echt profileren? We moeten als experts, samen met de consument, een stip aan de horizon kunnen zetten. Dat is onze grote kans voor de toekomst.’

Ontstaan van Gardsign

De ontwerp- en calculatietool Gardsign bestaat nu acht jaar. Uitvinder Teunis van de Pol stopte er de uitgebreide gww- en hovenierservaring in die de familie Van de Pol in de jaren daarvoor had opgedaan. Teunis van de Pol was nog werkzaam in zijn aannemingsbedrijf toen hij op



het idee van Gardsign kwam: 'Het maken van offertes was een tijdrovende klus. We deden dat alleen voor vaste klanten. Wij dachten rond 2009: als klanten nu eens zelf berekenen wat hun wensen kosten bij ons, dan kunnen wij die vrijgekomen tijd besteden aan nieuwe klanten! In 2011 ontwikkelden we met een softwarepartij de offertetool; in 2012 gingen we ermee de markt op. De tekentool ontstond snel daarna.'

De klanten waren vooral consumenten, maar Gardsign stond op meerdere beurzen: consumentenbeurzen, de Groene Sector Vakbeurs, de Infra Relatiedagen. Ook een groeiende groep hoveniers is geïnteresseerd. De aantallen verbleken bij de 250 duizend Gardsign-accounts van consumenten, maar de professionele hoveniersmarkt is natuurlijk ook beperkter met ruim 10 duizend bedrijven. 'Kleinere hoveniersbedrijven, die vaak net zijn opgericht, worden bestierd door jonge hoveniers. Zij zijn thuis in digitalisering en werken makkelijk en graag met de offerte- en tekentool.'

Het thuiszitten tijdens de huidige crisis versnelt het digitaliseringsproces, volgens Van de Pol

Van de Pol doet daarmee onder meer op Henk-Jan Visser van Visser Tuinservice uit Dordrecht. Visser vindt Gardsign vooral heel geschikt om te ontwerpen: 'Voorheen tekende ik met de hand. Ik was twee tot drie uur bezig met een ontwerp. Nu rolt er na een half uur al een mooi

ontwerp uit, wat ik eenvoudig naar de klant mail. Deze voorziet het ontwerp van feedback en verbeterpunten, die ik dan doorvoer. Ik hoef niet telkens een nieuw ontwerp te tekenen; een paar muisklikken en het is klaar. Ik werk met twee verbeterondes; daarna is het ontwerp definitief. Pas na de goedkeuring van het ontwerp maak ik de offerte. Een voordeel van het achteraf maken van de offerte is dat je die niet meer hoeft aan te passen. Dat scheelt ook tijd. Ik vind het offertegedeelte van Gardsign nog omslachtig, maar dat komt doordat ik me er nog niet goed in heb verdiept.'

Workshop

Gardsign-klanten kunnen een workshop van een dag of van een paar uur volgen. Visser had in een paar uur genoeg geleerd om aan de slag te kunnen gaan. Wander van Laar volgde de dagworkshop. Voorheen werkte deze hovenier met de 3D-ontwerpssoftware Vectorworks. Dat was voor hem een ingewikkeld programma. 'Ik heb daar nooit goed mijn weg in kunnen vinden. Ik was een volle dag bezig met het ontwerp van een kleine tuin. Nu ben ik in een uur met zo'n ontwerp klaar. Na de workshop van twee maal een halve dag had ik het programma al onder de knie. Het is ideaal om jezelf als hovenier deze digitalisering eigen te maken, bijvoorbeeld in de wintermaanden. De bekwaamheid op dit vlak betaalt zich dubbel en dwars terug gedurende de rest van het jaar.'

Professionele uitstraling

Visser is ervan overtuigd dat digitaal communiceren met klanten de toekomst heeft. 'Ik leg mijn klanten uit waar ze Gardsign kunnen downloaden en hoe ze ermee moeten werken. Klanten vinden het handig. Een digitaal ontwerp straalt veel meer uit dan een stom A4'tje. Laatst hadden een paar klanten schik om mij: 'Je hebt er zelf plezier in, hè, om dit ontwerp aan te leveren?'; vroegen ze. Nou, dat klopte aardig. Ik ben echt trots op de strakke en kleurrijke ontwerpen die uit Gardsign komen rollen.' Van Laar is het daarmee eens. 'Vroeger ging ik telkens bij de klant langs om over het ontwerp te overleggen. Die tijd is voorbij; de digitale ontwerpen verstuur ik met enkele 3D-impressies erbij in pdf. Het ontwerp ziet er verzorgd uit en de werkwijze scheelt papier, tijd en kosten.'

Werk maken met digitaal werken

'Gardsign speelt in op de behoefte van consumenten om zelf zoveel mogelijk digitaal

te regelen en te shoppen', vertelt Van de Pol. 'Consumenten willen niet meer dat een hovenier alles op papier uittekent en speciaal langskomt met die tekening. Zij willen zelf ontwerpen, of vinden het op zijn minst handiger om digitaal over het ontwerp te communiceren met de hovenier.'

De corona-crisis dwingt mensen om hun tijd door te brengen in hun huis en tuin. Dat versnelt het digitaliseringsproces bij consumenten, volgens Van de Pol. 'Dit is bij uitstek de tijd voor hoveniers om digitaal te leren werken, om kennis te kunnen delen met consumenten. Er is nu nog onderhoudswerk te doen dat gepland stond, maar over een paar maanden is de hoeveelheid werk waarschijnlijk een stuk minder. Hoveniers kunnen zich in deze tijd voorbereiden om optimaal werk te kunnen binnenhalen als deze crisis voorbij is en de economie weer aantrekt!'

Volgens Van de Pol zitten we in een transitieperiode op meerdere vlakken. 'Nu we zitten opgesloten in ons huis en onze tuin, wordt de thuisomgeving nog belangrijker dan die al was. Mensen hebben nu de tijd om na te denken over de vervanging van hun energie slurpende tuinverlichting of over de aanleg van de groentetuin die ze al jarenlang willen. Mensen willen de thuisomgeving fijner maken, nu ze worden teruggeworpen op de basis en ervaren hoe belangrijk huis en tuin zijn. Dit is een gigantische kans voor de hoveniersbranche en voor alle branches die werken in en rond consumentenwoningen. We moeten zorgen dat consumenten plezier krijgen in het goed inrichten van hun huis en tuin, en met hen communiceren zoals zij dat prettig vinden. Vroeg of laat komt daar werk uit voort.'

Visser is het met Van de Pol eens. 'Nu ik Gardsign gebruik, sinds januari dit jaar, heb ik al behoorlijk wat mooie ontwerpen gemaakt. Ik weet zeker dat ik deze opdrachten na de huidige crisis weer mag oppakken.'

Kansen

Kansen liggen er op het gebied van expertise over klimaatneutraliteit en biodiversiteit. 'Geen enkele hovenier vraagt zijn klanten binnen hoeveel tijd zij klimaatneutraal willen zijn met hun huis en tuin. Terwijl 60 procent van de consumenten daar wel voor openstaat, maar niet weet hoe ze dat moeten aanpakken!' Gardsign gaat uitbreiden met een kennis-



Van de Pol was host van een van de Groenversnellers-sessies en tevens sponsor: 'Het was een leuke groep ondernemers. Deze hoveniers voelden zich erg betrokken bij elkaar en wilden hun bedrijf mooier en beter maken. Wij geloven in het delen van kennis en zijn een groot voorstander van innovatie en ambitie: ondernemers die verder kijken en willen werken aan hun bedrijf, moeten zeker geholpen worden.'

centrum en meerdere opties (ontwerpvarianten) zichtbaar maken. Daarin moet bedrijfsvoering, stijgende informatie worden aangeboden over oplossingen op gebieden zoals klimaatadaptatie, CO₂-vastlegging, groen-grijsverhouding, biodiversiteit en regelgeving: de hoogte van schuttingen, bouw langs erfgronden, opvang

van regenwater op eigen terrein enzovoort. Gardsign zoekt samenwerking met de markt om invulling te geven aan deze doorontwikkeling. 'We moeten als branchepartijen samenwerken en onze kennis delen. We moeten niet langer vanuit ons eigen hokje werken, maar samenwerken om het beste product voor de klant te

maken. Zo kon het gebeuren dat installateurs sinds twee jaar met ons werk wegllopen, omdat de marktpartijen allemaal met hun eigen dingen bezig waren! Verschillende installatiebedrijven groeien nu hard in de aanleg van groene daken. Laten we dat zomaar gebeuren?'

'We moeten als experts samen met de consument een stip aan de horizon zetten'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/32985/ik-ben-trots-op-de-strakke-en-kleurrijke-ontwerpen-van-gardsign