



Vakhandel sierbestrating blijft favoriet

Opkomst bouwmarkten en internet raakt speciaalzaken maar heel beperkt

Honderden gespecialiseerde handelsbedrijven voorzien vooral hoveniers en daarnaast ook particuliere kopers van tuintegels en andere materialen voor de tuin. Ze blijken het favoriete adres met hun ruime keus, vakkundig advies, aanvullende diensten en per saldo vaak gunstige prijzen.

Auteur: Bart Mullink

Op de Zwijndrechtse vestiging van Vego Tuinmaterialen laat directeur-eigenaar Corjan Wemmenhove graag zien hoe hij de concurrentie van tuincentra en bouwmarkten het nakijken geeft. Op het bedrijfsterrein staan onder meer zo'n vijfhonderd soorten tuintegels overzichtelijk uitgestald. Medewerkers geven graag deskundig advies over het aanbod en de verwerking. Niet elke tegel is even geschikt voor alle beoogde toepassingen, weten zij bijvoorbeeld.

Wemmenhove begrijpt ook wel dat de spreekwoordelijke Nederlander uit is op voordeeltjes en dat service een prijs heeft. Voor de hoveniers en aannemers blijkt het reden temeer om naar

de vakhandel te komen. Omdat zij als vaste zakelijke klanten korting krijgen. Van belang is verder, voegt hij daaraan toe, dat veel soorten tegels direct uit voorraad leverbaar zijn en op de plaats van bestemming worden afgeleverd. Hij wijst op een fonkelnieuwe vrachtwagen die voor dit doel, milieuzoneproof, klaarstaat. 'We hebben er in totaal elf rondrijden. Alle bezorgwagens zijn uitgerust met stenenklem en pallethaak. 'Als je als hovenier zuinig wil zijn op je rug, ga je al die zware vrachten niet elke keer zelf op- en afladen. Dat wij de bestelling brengen, scheelt hun ook heel veel tijd. Desgewenst verzorgen we op locatie eveneens het opknijpen en afvoeren van grond, puin en snoeiafval. Hiervoor hebben we een knipper-

SIERBESTRATING

wagen beschikbaar.' Prijs en dienstverlening zijn belangrijke argumenten waarom hoveniers de tegelspecialzaak verkiezen als leverancier, verklaart hij. De circa vierhonderd tuintegel-handels, verspreid door Nederland, werken allemaal op een vergelijkbare manier en slagen zo met vlag en wimpel voor het marktleiderschap.

Bouwmarkt

Voor de particulier geldt wellicht dat deze zich voor de paar euro voordeel naar een bouwmarkt laat lokken. Maar vaak zal die zal daar niet goed slagen, verklaart Alfons Olde Bijvank van tegelproducent MBI De Steenmeesters. Particuliere klussers vormen bovendien maar een klein deel van de markt. Zij gaan soms eerst naar een tuincentrum of bouwmarkt en daar blijkt de keuze over het algemeen beperkt.

'Het is lastig als niemand goed kan uitleggen waarom de ene tegel veel duurder is dan de andere, of duidelijk kan maken met welke aspecten je bij de aanleg rekening hebt te houden'

Alfons Olde Bijvank



Waarna, hoort hij van zijn klanten, alsnog een gang volgt naar de sierbestratingsspecialist.

Voor bouwmarkten en tuincentra geldt, naast de beperkte keus, dat de advisering beperkt is, zo weet hij. 'We hebben meer dan duizend verschillende soorten tegels en sierbestrating in huis. Om daarover goede uitleg te kunnen geven, moet je meer dan ooit specialist zijn. Ik loop al 37 jaar rond in de markt voor sierbestrating en toen ik begon, was maar een handjevol soorten beschikbaar; dat is een groot verschil. Bij tuincentra en bouwmarkten vind je van het aanbod hooguit een klein deel. Het is daar over het algemeen een relatief onbelangrijk product dat er maar een beetje bijhangt. Bouwmarktmedewerkers zullen je er heel weinig tot niets over kunnen vertellen.'

Verkeerde keuze

Mede gezien de meestal forse bedragen die met de aanschaf gemoeid zijn, zou een gang naar een tuincentrum of bouwmarkt zodoende al gauw toch eindigen bij de gespecialiseerde sierbestratingvakhandel. 'Het is bijvoorbeeld lastig als niemand goed kan uitleggen waarom de ene tegel vijf keer duurder is dan de andere. Eigenschappen als vuilwerendheid en kleur-echtheid zijn bijvoorbeeld belangrijke consumentenbehoeften waarin tegels verschillen. Ook zijn er de aspecten waarmee je bij de aanleg rekening hebt te houden: zaken als ondergrond, voegtechniek, waterafvoer, wateropslag et cetera. Wat een goede keus is, hangt natuurlijk ook af van iemands budget. Dat maakt een goede advisering alleen maar nog belangrijker. Als een tegel niet aan de verwachting van de consument voldoet, blijkt goedkoop meteen duurkoop. En verkeerde keuzes of onjuiste verwerking kunnen ook zorgen voor faalkosten die elk mogelijk prijsvoordeel tenietdoen.' Olde Bijvank signaleert dat veel particuliere klanten ook via hun hovenier bij de vakhandel terechtkomen. 'Tuinverharding aanleggen is, meer nog dan beplanting, een vak apart. Daarbij komt dat mensen de aanleg van een tuin sowieso vaker zijn gaan uitbesteden. Wemmenhove schetst hoe het dan in veel gevallen gaat: 'Hoveniers en tuinarchitecten laten hun klanten bij ons rondkijken. Het hele aanbod staat hier mooi uitgesteld en zo raken ze geïnspireerd. Ze kopen de tegels vervolgens via hun hovenier, die inkoopt voor een scherpe prijs.'

Ontzorgen

Tegelvakhandel KPS Delft illustreert op zijn website dat het eveneens andersom kan werken. Tuinliefhebbers komen inspiratie opdoen in de grote showtuin in Delft en worden vervolgens verder op weg geholpen. 'Met kennis van producten en relaties, zoals hoveniers en tuinontwerpers, kunnen wij u als klant op weg helpen naar de nieuwe tuin.' Het zogeheten ontzorgen staat hierbij centraal. Postmus (net als Vego met verschillende vestigingen) wijst klandizie de weg voor de complete tuinaanleg, wat wil zeggen: 'van het ontwerp tot en met de aanleg.' Vego omschrijft de diverse producten die ze in huis hebben als: 'alles voor de tuin', op de beplanting na. Tegelhandel Boer (verschillende vestigingen) lonkt nadrukkelijk mede naar particuliere klandizie met als boodschap: 'voor elke stijl, elke wens en elk budget'.

'Tuinverharding aanleggen is, meer nog dan beplanting, een vak apart'

Personeel

Wemmenhove ziet intussen Hornbach relatief veel werk maken van de tuinafdeling, waarmee de concurrentie om de relatief beperkte groep particuliere kopers groeit. Niettemin zal voor de bouwmarkten blijven gelden dat deskundig advies niet past in hun formule, die is gebaseerd op zo laag mogelijke personeelskosten. Dan is er nog de internetverkoop. Veel webshops die via zoekmachines naar boven komen, blijken echter afkomstig van de vakhandel. Een beperking van webshops in het algemeen is dat producten echt zien en voelen er niet bij is. Wemmenhove ziet zelfs websites verschijnen die alleen doen aan dropshipping. 'Alles wat die verkopen, moet nog worden besteld. Wanneer je dan iets krijgt, moet je maar afwachten.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!