



Dure kant-en-klaartuinen verkopen als warme broodjes

Hoveniersbranche richt zich steeds meer op markt in het hoogste segment

Terwijl veel bedrijven in zwaar weer raken door de coronapandemie, lijkt voor de hovenierssector een gouden eeuw aangebroken. De ordermappen zitten bomvol. 'Mensen werken thuis. Ze kijken nu de hele dag uit op de tuin. Die wordt dan plots belangrijker', zegt Rob Mocking van Dutch Quality Gardens – Mocking Hoveniers. Het mag ook wat kosten, zo blijkt. Juist de tuinen in het hogere segment vinden gretig aftrek. Ze worden steeds vaker turnkey opgeleverd, compleet met bloembollen en zwembad.

Auteur: Paul van der Sneppen

De vraag naar kostbare turnkey tuinen lijkt een nieuwe trend. Toch ziet Hugo van Hooff, directeur van Adezz, producent van tuinproducten, dat die ontwikkeling al langer gaande is. 'We zien dat onze klanten grotere projecten durven aannemen. Ze hebben tegenwoordig vaker zelf alle benodigde kennis en vaardigheden in huis om zo'n klus in zijn geheel aan te nemen.'

Coronapandemie

De trend om tuinaanleg helemaal uit te besteden aan een hovenier is weliswaar al een tijdje gaande, maar wordt momenteel wel sterk uitvergroot door de coronapandemie. 'Die heeft een explosieve groei veroorzaakt in de vraag naar tuinen in het hogere segment', merkt Mocking.

Zijn klanten zijn veelal werkzaam in het hoger management van de zakelijke dienstverlening, banken en verzekeraars onder meer. 'Het zijn vaak tweeverdieners met goede salarissen. Ze voelen de crisis niet in de portemonnee, maar moeten nu wel veel thuiswerken. Dan zitten ze vanuit de werkkamer op de tuin uit te kij-

ken en krijgen ze daar ideeën over. Het is ook belangrijker voor ze, nu ze plots de hele dag thuis zitten.'

Geen hobby

Het plezier van zelf tuinieren is aan deze klanten niet besteed. De tuin is geen *hobby*. 'Dit zijn mensen die de focus erg op het *genieten* hebben. Vrije tijd en vakanties zijn belangrijk. Ze hebben daar het geld ook voor. Het ontwerp en de aanleg van de tuin, maar ook het onderhoud ervan, worden dus makkelijker uitbesteed aan professionals. We krijgen nog net geen *carte blanche* bij het ontwerpen en aanleggen, maar er wordt wel veel aan ons als hoveniersbedrijf overgelaten.'

Om zo'n project te kunnen aannemen, moet een hoveniersbedrijf veel kennis en vaardigheden in huis hebben. Mockings onderneming werkt sinds twee jaar samen met negen andere hoveniersbedrijven in de coöperatie Dutch Quality Gardens. De tien partners zijn allemaal middelgrote bedrijven. Ze hebben elk tien tot vijftien mensen in dienst. Er wordt veel kennis



'Door samenwerking is er meer marktpenetratie in het hogere segment'



Rob Mocking



Dutch Quality Gardens

gedeeld en de interne processen zijn geoptimaliseerd. De coöperatie doet de hele backoffice samen, inclusief de marketing en sales. Met name dat laatste leidt ook tot schaalvergroting. Nieuwe markten lonken. Dit voelde ook Inter Design, een nieuwe leverancier van betaalbare designmeubelen. Patrick Grijsen directeur-eigenaar van Inter Design: 'De trend dat hoveniers in het hogere segment *turn key* tuinen opleveren merken wij ook op. Wij willen op onze beurt hoveniers weer ontzorgen. Wij hebben nagedacht over het ontwerp en de kwaliteit, als hovenier hoef je onze bouwpakketten alleen nog maar te monteren.'

Marktpenetratie

Bij die nieuwe markten horen ook de opdrachten van de happy few, de welgestelden die grote projecten te vergeven hebben en bij wie er niet op een euro meer of minder wordt gekeken. Dutch Quality Gardens zit niet in het allerhoogste segment van de markt. De coöperatie bedient volgens Mocking vooral de bovenkant van het middensegment. 'Maar onze samenwerking effent wel de weg voor verdere

marktpenetratie in de hogere segmenten van de markt, denk ik. Het is een goede opmaat. Ik sluit bijvoorbeeld niet uit dat we ooit ook personeel gaan uitwisselen voor onze projecten. We hebben onze hele werkwijze en tarieven al gesynchroniseerd binnen de coöperatie.' Ook dat is een trend die al langer gaande is, merkt Van Hooff op: de schaalvergroting in de hoveniersbranche. 'Kleine bedrijven zie ik weinig meer in het klantenbestand van Adezz.'



'De trend dat hoveniers *turn-key* tuinen opleveren merken wij ook op'



Patrick Grijsen



Inter Design



'Er zijn meer grote hoveniersbedrijven actief op de markt'



Hugo van Hooff



ADEZZ

waar die uurtarieven wat makkelijker worden geaccepteerd.'

'Hoveniersbedrijven zien zich genoodzaakt om te groeien', ziet ook Van Hooff. De vraag uit de markt groeit. Meer mensen schakelen een hovenier in. Tegelijkertijd zijn er steeds minder vakmensen beschikbaar. Elk hoveniersbedrijf is volgeboekt. 'Wachtljsten van een jaar zijn helemaal niet ongebruikelijk meer. De tijd dat hoveniers elkaar scherp op uurtarieven konden beconcurreren, is voorbij. Dat wil niemand, maar het kan ook gewoon niet meer. Het kost wat het kost.'

De tuin wordt steeds meer een geïntegreerd onderdeel van het huis.



Handelsmerk

Welgestelde klanten zijn niet alleen bereid om hogere uurtarieven te accepteren; ze kijken ook niet op de prijs van materialen. En daarop zijn volgens Van Hooff aardige marges te maken. 'In het hogere segment van de markt verkoopt de hovenier gewoon een tuin voor een afgesproken projectprijs. De klant accepteert dat en tekent daarvoor. Die heeft helemaal geen zin om zich druk te maken over de prijs van een plantenpot of een tuinset.' Volgens de Adezz-directeur worden opdrachten in dat marktsegment veel meer gegund op grond van de trackrecord van de hovenier en de persoonlijke stijl die het bedrijf als handelsmerk voert. Grijsen herkent dit beeld: 'dit soort klanten willen ook geen tuinset van de bouwmarkt. Ze eisen design en een zekere kwaliteit waar je als hoveniersbedrijf voor kan instaan.' Die luxe kent Mocking nog niet. Zijn klanten hebben weliswaar wat te besteden, maar zijn wel nog steeds prijsbewust. 'Bij ons komen dan ook wat minder echte turnkey projecten in de ordermap. We krijgen veel vertrouwen en verantwoordelijkheid van onze klanten, maar het komt nog weinig voor dat we zo ver mogen gaan dat we bijvoorbeeld ook een bijpassende tuinset mogen leveren. Vaak willen klanten daar dan toch nog even voor sparen.'

Bouwmarkt

En dat is jammer, vindt Van Hooff. 'Als een klant na oplevering van diens tuin nog naar de bouwmarkt moet om een passende tuinset uit

te zoeken, dan heb je als hovenier iets laten liggen, vind ik. Je klant is niet goed geholpen en je hebt zelf ook niet genoeg geld uit je project gehaald. Er valt beslist meer aan te verdienen. Je kunt makkelijk 20 procent marge maken op een mooie bloempot of op een tuinset.' Goede uurtarieven en mooie marges op materialen – redenen te over voor hoveniersbedrijven om de pijlen te richten op de markt voor luxe tuinen voor rijke particulieren. Daar komt bovendien bij dat het ontwerpen van tuinen steeds makkelijker is geworden. Zowel Van Hooff als Mocking ziet de software goedkoper

en gebruiksvriendelijker worden. 'In de meeste van die softwarepakketten zijn onze producten al geïntegreerd. Dat maakt niet alleen het ontwerpen van een kant-en-klaartuin een stuk eenvoudiger; ook het calculeren en offeren van een project wordt makkelijker', zegt Van Hooff. 'Steeds meer hoveniersbedrijven ontwerpen daarom zelf. Ze zijn minder afhankelijk van een tuinarchitect.'

Ontwerpen

Ook Mocking ontwerpt zelf. 'Het is niet alleen eenvoudiger geworden; we zien ook productvernieuwingen in die softwarepakketten die goed verkopen. Steeds meer klanten willen bijvoorbeeld een 3D-ontwerp. Dat heeft zeker meerwaarde, maar er is ook een meerprijs voor te vragen. Een mooi driedimensionaal ontwerp geeft beter inzicht in het project. Klanten willen daar graag voor betalen.'

De hele hoveniersbranche lonkt naar de welgestelde klant die graag in de buidel tast voor een nieuwe tuin. Vooral nog is de vraag naar die luxe kant-en-klaartuinen onverminderd groot. Gouden tijden, dus, voor de sector. Toch plaatst Mocking daar een voetnoot bij. 'Zonder vakmensen kunnen we die opdrachten natuurlijk niet aan. De sector zit ernstig verlegen om nieuwe aanwas.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



De klant van Dutch Quality Gardens wil niet zelf tuinieren, maar de tuin vooral beleven.