



‘Wie een zwembad bij het huis wil, vraagt ook om een tuin’

Hoveniers verbreden hun markt met dealerschap Wellness Tuinier

Het dealerschap van prefab baden en spa's bezorgt hun hoveniersbedrijf nieuwe klanten, zien Henk-Jan Visser en Thijs Magielse. 'Ze komen bij je voor een zwembad en dan blijkt er ook iets aan de tuin te moeten gebeuren. Die heb je die er dan meteen bij.'

Auteur: Bart Mullink

De twee hoveniers zijn in zee gegaan met Wellness Tuinier, het bedrijf dat werd opgericht door hun vakgenoot Hans Bauke Tuinier, van Hoveniersbedrijf Tuinier. Wellness Tuinier begon precies op het goede moment om succesvol te worden. De coronapandemie zorgde voor zoveel vraag, dat het Krimpense bedrijf besloot dat het tijd was voor een landelijk dekkend dealernetwerk. Visser Tuinservice uit Dordrecht en Thijs Magielse Tuinen uit Beesd behoren tot de eersten die toehapten. Met zo'n zestien bedrijven is het dealernetwerk nog in opbouw. Wat Wellness Tuinier betreft, mogen het er uiteindelijk nog zeker eens zoveel worden.

Magielse en Visser zijn nog maar net begonnen, maar ze zijn al druk in de weer met gegadigden. Die kunnen bij hen terecht voor de kunststof zwembaden, *plunge pools* en spa's die Wellness Tuinier op maat laat maken op specificatie van de klant. Voor Magielse betekent dit aanbod een uitbreiding van de mogelijkheden die hij zijn klandizie kan bieden. 'Het is een verrijking van ons aanbod. We heb-

ben als onderdeel van tuinprojecten al regelmatig opdrachten gehad voor bouwkundige baden. De uitvoering daarvan lieten we over aan externe partijen. Wij deden dan alleen de afwerking. Nu kunnen we dus ook de prefab baden van Wellness Tuinier leveren. Die gaan concurreren met de bouwkundige, want beide typen kunnen we leveren.'

Het grote voordeel van de prefab variant is wat Magielse betreft de doorloopsterkte. 'En omdat de baden kant-en-klaar worden afgeleverd, heb je ook minder kans op technische problemen.' Kwalitatief vindt hij ze aan elkaar gewaagd. 'Bij bouwkundige baden ben je soms net iets vrijer qua maatvoering, maar de grootte is in beide gevallen bijna nooit een probleem. Het zal er vooral om gaan waar de klant zich het beste bij voelt. Net als bij auto's zal dat bij de één een Mercedes zijn en bij de ander een Audi. Niet per se omdat de ene beter is dan de andere.'



4 min. leestijd

Schrikken

Visser plaatste dit voorjaar twee Wellness Tuinier-zwembaden, waarmee hij zich op een voor dit hoveniersbedrijf geheel nieuwe markt begaf. Het was een goede klant van hem, verklaart hij, die de aanleiding vormde voor deze stap. Die ging verhuizen en kwam zo opnieuw bij hem voor de aanleg van een tuin, deze keer met zwembad. 'Dat hadden we nog nooit eerder gedaan, dus dat was even schrikken. Omdat dit soort werk nieuw voor ons was, hebben we eerst ons licht opgestoken bij een paar andere hoveniers. Die zeiden allemaal dat het zo moeilijk is dat je er beter niet aan kunt beginnen. Maar we hebben het wel gedaan en het werd een leuke uitdaging. Het beviel ons ontzettend goed.'

De formule van Wellness Tuinier kwam hem bij uitstek van pas omdat deze leverancier de baden geprefabriceerd aanlevert en ook nog ondersteuning biedt bij de plaatsing. 'We hebben elkaar gevonden voor dat eerste project. Dat werd dit voorjaar gerealiseerd. Hier is zo'n leuke samenwerking uit voortgekomen, dat we alweer een tweede zwembad voor ze hebben geplaatst. En intussen staan er alweer een paar op de planning.'

'In nee verkopen zijn we niet zo goed, ook omdat we het zo'n fijne uitbreiding vinden van ons werk'

Dat collega-hoveniers terugschrikken, kan hij zich voorstellen. Het bouwen van een zwembad is wel een heel ander vak dan het aanleggen van een tuin, zelfs als het bad kant-en-klaar wordt aangeleverd. 'Je moet toch extra goed nadenken. Als het fout gaat, loopt het in



Henk-Jan Visser: 'Je krijgt praktische adviezen. Als je die netjes uitvoert, gaat er niet gauw iets fout.'



Thijs Magijse: 'De ervaring leert dat veel mensen het werk het liefst in zijn geheel bij één partij neerleggen.'

verhouding snel in de papieren. Bijvoorbeeld als de fundering niet goed is en het zwembad verzakt, of dat het komt juist opdrijven, wat kan gebeuren bij een hoge grondwaterstand.' Of er belandt per ongeluk zand of cement in het water, wat er vervolgens moeilijk uit te krijgen blijkt. 'Dat kan allemaal gebeuren. Er is dan meteen een hoop schade.'

Begeleiding

De begeleiding van Wellness Tuinier bestond uit een training plus de aanwezigheid van de leverancier bij de eerste twee plaatsingen. 'Je krijgt praktische adviezen. Als je die maar steeds netjes uitvoert, kan er niet gauw iets fout gaan. Natuurlijk hebben we een paar

beginnersfouten gemaakt, maar die konden we gelukkig snel corrigeren.' Nu de kop eraf is, weet hij in het vervolg van wanten, is de bedoeling. 'Maar mochten er toch weer vragen rijzen, dan kan ik ze altijd bellen.'

Vaak is het Wellness Tuinier dat de aanvragen voor baden en spa's ontvangt en doorsluist naar dealers in de betrokken regio. Visser heeft het aangenaam druk met de nieuwe markt die hij heeft aangeboord. 'We waren al gegroeid, maar dit levert ons ook weer extra werk op. En bovendien zijn het projecten in een heel ander segment. Voorheen was een tuin van 50.000 euro voor ons een grote klus. Nu praat ik over tuinen van 120.000 euro en dit najaar gaan we

Peter Heuvelman (rechts) en Hans Bauke Tuinier van Wellness Tuinier.



er zelfs een aanleggen van 220.000 euro. Dan heb je het natuurlijk over veel meer dan alleen een zwembad. Die klanten kiezen voor luxe, met van alles erop en eraan.'

Bang dat de hoeveelheid werk hem boven het hoofd groeit, is hij niet, omdat hij zelf beslist hoeveel werk hij via Wellness Tuinier kan aannemen. 'Al zijn we niet goed in nee verkopen, ook omdat we het zo'n fijne uitbreiding van ons werk vinden. Ik vind het vreselijk leuk om te doen en de jongens zijn er ook allemaal heel enthousiast over.'

Te groot

Hoewel Visser tot nu toe dus vooral aanvra-

'De prefab baden gaan voortaan concurreren met de bouwkundige; beide kunnen we leveren'

gen krijgt voor grotere en luxere tuinen, mikt Wellness Tuinier nadrukkelijk ook op kleine stadstuinen. Daar is geen plaats voor flinke zwembaden, maar wel voor een kleiner bad, een zogenoemde *plunge pool*, of een tuinspa. De vraag naar zulke voorzieningen voor kleinere tuinen is groeiende, weet Magielse. 'Mensen vinden een gangbaar zwembad te groot, maar willen wel meer kunnen dan alleen wat dobberen. Meer kun je niet doen in bijvoorbeeld een spa. Dan is zo'n *plunge pool* wellicht een goede oplossing voor ze. We hebben in de loop van de tijd verschillende keren meegemaakt dat mensen daarnaar informeerden en we kunnen daarin nu voorzien. Overigens kun je zulke kleine baden, net als de grote, desgewenst ook nog altijd bouwkundig realiseren.'

Ook bij hem komen geïnteresseerden zich zowel rechtstreeks melden als via Wellness Tuinier. 'Zij hebben hiervoor een mooi systeem opgezet. Dat laat zien welke aanvragen binnenkomen en in welk stadium die verkeren. We zijn allemaal nog enigszins zoekende naar de beste manier om te komen tot een goede lead. Want zodra je ermee aan de slag gaat, heb je er werk aan. Soms blijkt dat mensen zich verkijken op de kosten. Je hebt de prijs van het bad, maar daar kan nog van alles bij komen. Zodra dat duidelijk is, haken ze soms af. Dat werkt met tuinaanleg trouwens precies hetzelfde. Als mensen komen voor een nieuwe tuin, moet je ze de goede vragen stellen voor je gaat tekenen. Anders teken je misschien voor niets. Het doel is

'We streven naar goede leads, om verrassingen in het offertetraject zoveel mogelijk te voorkomen'

dus om verrassingen in de loop van het offertetraject zoveel mogelijk te voorkomen.'

Uitbesteden

Een bad van bijvoorbeeld 7 bij 2,5 meter, zoals Visser recent in Rotterdam plaatste, past gemakkelijk in zijn geheel achter op een vrachtwagen. Met een mobiele kraan gaat het bad desnoods zo over het dak van de woning heen de tuin in. 'Het funderingswerk dat voor de plaatsing nodig is, kunnen we uitbesteden.' De hovenier verzorgt de plaatsing en de afwerking. Veelal gebeurt dit als onderdeel van de complete tuinaanleg. Maar dat hoeft niet, want een aanvraag voor plaatsing via Wellness Tuinier kan ook komen van een andere hovenier die een tuin aanlegt. In plaats van een onderaannemer in te huren voor het bouwen van een zwembad, is hij in een dergelijk geval zelf zo'n onderaannemer geworden, weet Magielse. 'Al denk ik dat het in negen van de tien gevallen andersom werkt. De ervaring leert dat veel mensen het werk het liefst in zijn geheel bij één partij neerleggen. Als gevolg hiervan kunnen we via Wellness Tuinier niet alleen rekenen op zwembakwerk, maar ook op extra klanten voor tuinaanleg.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!