



‘Een doek moet bij de tuin passen, niet andersom’

Maatwerk wordt volgens Snoei Tuinmaterialen steeds belangrijker

Een nieuw merk opnemen in het assortiment doe je niet zomaar. Volgens Walter Neeleman van Snoei Tuinmaterialen moet een leverancier vooral iets toevoegen wat nog niet overal verkrijgbaar is. ‘We zoeken naar inventieve producten met kwaliteit en liefst ook een stukje exclusiviteit. Het moet niet op iedere straathoek te koop zijn. Daarnaast kijken we natuurlijk of er vraag naar is vanuit de markt. LuxxOut tikt alle boxen aan.’

Auteur: Karlijn Raats

Die afweging maakte Snoei Tuinmaterialen vijf jaar geleden ook bij de keuze voor LuxxOut. Schaduwdoeken waren al langer populair, maar veel oplossingen waren gebaseerd op standaardmaten. ‘Klanten willen juist maatwerk. Een doek moet passen bij hun terras en hun tuin, niet andersom.’

Kunnen dromen, daarna op maat realiseren

Volgens Neeleman ontstaan die ideeën in de showroom. Neeleman: ‘Een bezoek aan de showroom is zelden een snelle aankoop, maar het begin van een gesprek over wensen, gebruik en uitstraling. Daarbij is maatwerk een belangrijk uitgangspunt. Ontwerptechnisch kan LuxxOut alles realiseren wat de klant wenst. Al hun producten worden volledig afgestemd op de situatie, zodat geen standaardoplossing ontstaat, maar een buitenruimte die perfect aansluit op de beschikbare ruimte en de persoonlijke wensen van de klant.’

Hij vervolgt: ‘Mensen komen meestal niet binnen omdat ze specifiek een schaduwdoek zoeken. Ze komen in onze showtuin en kunnen gaan dromen: ze zien een compleet ingerichte tuin, raken geïnspireerd en denken: dat zou bij ons ook mooi zijn.’ Daarom investeert Snoei Tuinmaterialen veel in showtuinen die de sfeer van een echte achtertuin oproepen, compleet met groen, terrassen, tuinhuisen en overkappingen. Losse producten maken steeds vaker plaats voor totaalconcepten.

‘Losse producten maken plaats voor totaalconcepten’

Hoogte en diepte in een tuin aanbrengen

Hoe completer een leverancier is, hoe prettiger dat volgens Neeleman werkt. ‘Naast schaduw-

ACHTERGROND

doeken levert LuxxOut onder andere pergola's, frames en winddoeken. Daarmee kun je hoogte en diepte in een tuin aanbrengen. Zeker in een kleine tuin wil je voorkomen dat alles plat oogt. Door verschillende elementen te combineren, ontstaat spanning en hoef je niet alles in één oogopslag te zien.'

Materiaalkeuze

Ook de materiaalkeuze verandert. Neeleman ziet het aandeel hout langzaam afnemen. 'Beton vervangt steeds vaker houten palen en composiet neemt een deel van de toepassing over. Consumenten kiezen vooral voor gemak. Ze willen zo veel mogelijk genieten van hun tuin en er zo min mogelijk onderhoud aan hebben. Aluminium past goed in die ontwikkeling, al moet je ook dat af en toe schoonmaken.'

'Je moet elkaar makkelijk kunnen vinden en snel kunnen schakelen, zeker bij maatwerk'

Samenwerking en flexibiliteit

De samenwerking met hoveniers speelt een belangrijke rol. Neeleman: 'Vaak verwijst een hovenier zijn klant eerst naar de showroom om inspiratie op te doen.' Volgens Neeleman begint een goed advies altijd met luisteren naar de wensen van de klant. 'Heeft iemand een kleine tuin en zit hij graag buiten, dan laat ik zien wat een schaduwdoek kan toevoegen. Op een warme dag creëer je schaduw wanneer je dat wilt en bij een klein buitje kun je gewoon buiten blijven zitten. Dat soort praktische voordelen spreken mensen vaak meer aan dan alleen het product zelf. Uiteindelijk verkoop je geen schaduwdoek of pergola, maar een prettige manier om langer van de tuin te genieten.'

'Vervolgens verwerkt de hovenier de gekozen producten in het tuinontwerp. Wij maken de offerte, verzorgen de assemblage en slaan de producten op totdat de hovenier ze nodig heeft. Daarna leveren we alles in één keer af op de bouwlocatie. Dat ontzorgt de hovenier volledig.' Die flexibiliteit blijkt in de praktijk onmisbaar. LuxxOut kan ontwerptechnisch alles realiseren wat de klant wenst, gaf Neeleman al aan. Ook de levering vanuit Snoei Tuinmaterialen is op maat. 'Zo was het afgelopen week extreem warm. Dan schuiven werkzaamheden soms een paar dagen op. Als een levering van maandag naar woensdag moet, stemmen we dat gewoon met elkaar af. LuxxOut levert bij ons af en wij combineren dat met andere materialen, zodat de hovenier alles in één transport ontvangt.' Die aanpak vraagt volgens Neeleman ook om korte lijnen tussen leverancier, dealer en hovenier. 'Je moet elkaar makkelijk kunnen vinden en snel kunnen schakelen. Zeker bij maatwerk is dat belangrijk, want iedere tuin en iedere klant is anders. Als de communicatie goed verloopt, kun je gezamenlijk een ontwerp realiseren dat technisch klopt en aantrekkelijk blijft.' Hij vat als volgt samen: 'Klanten komen misschien niet eens voor een schaduwdoek binnen, maar gaan vaak naar huis met een compleet tuinplan. Juist doordat LuxxOut zoveel maatwerkmogelijkheden biedt, kunnen we die stap samen met de klant zetten.'

Overkapping van LuxxOut



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!