

De ontvangst bij Meesters in de Tuin  
Meesters in de Tuin wordt gehouden in het Inspyrium.  
Op de daktuin bij Boomkwekerij Ebben.



# In 't Veen: 'Het Meesters in de Tuin'-event brengt rechtstreeks kennis over vanuit de producent op de professional'

Jaarlijks moment van inspiratie en noviteiten voor hoveniers op 13 oktober in het Inspyrium

Op 13 oktober zwaaien de deuren van het Inspyrium in Cuijk open voor de zevende editie van Meesters in de Tuin. De ticketverkoop is in volle gang.

Wat kunnen de bezoekers verwachten op deze beurs?





4 min. leestijd

unieke grasvezelontwikkelingen waardoor elke grasspriet zijn eigen natuurlijke richting heeft. Bovendien hanteert het bedrijf een eigen recycleprogramma, waarbij zij Royal Grass-snijfalval en oude Royal Grass-kunstgrasmatten innemen en recyclen.'

Een ander sterk onderscheidend kenmerk is het bieden van maatwerk. 'Bij Trivium hanteren wij bijvoorbeeld geen prijslijst op basis waarvan je het product kiest. Als de wens van de klant er niet is, dan gaan we op zoek naar dat product of laten we het maken. Maatwerk bieden is een grote vorm van service waar de klanten in het topsegment blij van worden.'

### Innovatie en directe lijn met de klant

Innovatie en direct contact met de klant zijn daarentegen cruciale criteria om als partner te mogen deelnemen aan Meesters in de Tuin. Momenteel inventariseert de organisatie alle noviteiten voor de aankomende beurs, zodat bezoekers alvast weten wat zij kunnen verwachten. 'Een partner moet verplicht elk jaar een nieuwigheid kunnen laten zien,' zegt In 't Veen. 'Dat kunnen nieuwe modellen zijn op het gebied van meubels, machines of materialen. En de leiding in de markt hebben op het gebied van een bepaalde technologie of qua energietransitie. Maar het kunnen ook nieuwigheden zijn zoals een nieuwe kleur, lak, structuur of materiaalstelling. Partijen die op het event staan, hebben allemaal rechtstreeks contact met de bezoeker. Dat zijn hoveniers, tuinarchitecten, ontwerpers en zwembadbouwers. Heel vaak gaat kennis verloren in de ruis bij de handelaar, importeur of agent die ertussen zit. Het onderscheidende aan Meesters in de Tuin-partners is dat de kennis rechtstreeks vanuit de producerende partij overgebracht wordt aan de mensen die het product in hun handen hebben en verwerken.' Een goed voorbeeld hiervan is Trivium: het bedrijf nam bij een recent project de eindklant en enkele medewerkers van het verwerkende hoveniersbedrijf mee naar de groeve, om hun het productieproces te tonen en op locatie het product te laten kiezen.

### De markt

Ondanks de energiecrisis en aankomende recessie zal de doelgroep van de Meesters in de Tuin-partners niet in de knel komen door verminderde koopkracht. Sterker nog, In 't Veen verwacht dat juist deze periode, waarin de lockdowns door corona achter ons liggen en we als maatschappij weer voor menige uitdaging staan, de klanten in het hogere segment zich

## MEESTERS IN DE TUIN

juist extra willen focussen op het nú genieten van het leven en daarom ruimschoots willen investeren in een mooie, fijne tuin. 'Deze doelgroep schrikt niet zo snel en zal altijd blijven investeren in hun eigen leefomgeving. Wij zien dan ook bij Trivium geen afname in aanvragen en omzet, terwijl er bij de reguliere tuincentra in het lage en middensegment wel een afname zichtbaar is in de omzet van sierbestrating. Bovendien zien wij dat de ontwikkeling van wellness, van tuinieren, buiten koken en buiten leven alleen maar doorzet. Wat de markt ook doet vanwege externe omstandigheden zoals oorlog en economie, ik verwacht dat we de komende tien tot twintig jaar alleen maar meer zullen gaan zwemmen, koken en relaxen buiten. Tel hierbij op dat het klimaat opwarmt. Dat is negatief en absoluut geen goede ontwikkeling. Toch zal de tuinbranche in eerste instantie hiervan profiteren. Want Nederland zal de komende decennia meer zonuren dan ooit tevoren krijgen en we gaan daardoor steeds meer buiten leven.'

### Trends: leven, werken en sporten in de tuin

Niet alleen gaan mensen steeds meer tijd in hun tuin doorbrengen, ook willen zij daarin van alle gemakken voorzien zijn. 'Voor het na-, voorjaar en de winter willen mensen verwarming in hun tuin. Maar ook multimedieagebruik, waarvoor stroompunten voor tv en geluidsinstallaties en wifi-bereik een grote rol spelen. Dat gezondheid een groeiend fenomeen is, vindt zijn weerslag op zwembaden: wij zien dat bijna ieder zwembad tegenwoordig wordt voorzien van een zwemmachine, omdat mensen een zwembad aanschaffen om te kunnen sporten. We zien daarbij dat zwembaden vaak in kleinere afmetingen worden aangeschaft. Meester in de Tuin-partners op het gebied van buitenkeukens en buitenverblijven maken haast complete kleinschalige woningen in de tuin, waar mensen leven, werken of zelfs naar de sauna kunnen gaan. Onze nieuwe partner 20ft Wellness heeft een buitenverblijf op de markt gebracht, zodat mensen konden thuiswerken tijdens de lockdown. Maar mensen blijven ernaar vragen.' Niet alleen blijft de markt voor het hoge segment groeien door de nieuwigheden. Ook de technologie zorgt voor alsmaar nieuwe vraag. 'Robotmaaiers zijn een goed voorbeeld van de meerwaarde van technologie voor dit segment,' zegt In 't Veen. 'Maar ook lamellendaken die automatisch open kunnen, windschermen die dichtgaan als er te veel wind staat en verlichting die je met een app kunt besturen.'

Begonnen in 2016 met tien stands en ongeveer 150 bezoekers, inmiddels beslaat Meesters in de Tuin 4.800 m<sup>2</sup> beursvloer en houdt het zijn kennis- en beursdag samen met vijftig partners in het Inspyrium, dat in juni 2022 de Rooftop Award won voor de meest onderscheidende en innovatieve daktuin.

### Onderscheid en maatwerk

In 't Veen, eigenaar van Trivium en oprichter van Meesters in de Tuin legt uit over het partnerlandschap: 'We hanteren vrij strenge selectiecriteria waaraan een partner moet voldoen. Dat gebeurt niet volgens een checklist. We kiezen op basis van kennis, gevoel en ervaring vanuit ons eigen bedrijf, met name wanneer wij dezelfde mentaliteit, uniciteit en productkwaliteit herkennen in het andere bedrijf. Het onderscheidend vermogen wordt duidelijk wanneer de partij écht iets aparts maakt of heeft, wat anderen niet maken of hebben. Zo is de markt voor kunstgras groot, maar maakt Royal Grass als merk het onderscheid met hun



## ‘Wij zien dat de ontwikkeling van wellness, van tuinieren, buiten koken en buiten leven alleen maar doorzet’

### Kom uit het bedrijf om aan het bedrijf te werken

In 't Veen valt op dat hoveniers en architecten/ontwerpers het te druk hebben om goed op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen in hun vakgebied. 'Vooral de afgelopen paar jaar hebben ze het erg druk gehad. Daardoor hebben ze de neiging om werk weg te werken en niet meer naar buiten kijken. Daarom zeggen we elk jaar: "Kom uit de bureaustoel en laat je inspireren", want de consument is enorm goed geïnformeerd over alle trends en mogelijkheden. Het komt nogal eens voor dat de hovenier verrast wordt door zijn eigen klant; dat deze wensen heeft waarvan de hovenier niet weet dat ze bestaan. Eindklanten in dit segment hebben veel te besteden en voor dat geld willen zij geen standaardoplossingen en -producten. Zij

hebben vaak al een onderscheidend interieur, zijn op alle vlakken veel gewend en willen ook voor hun tuin verrast worden. Daar moet je als hovenier flink je best voor doen. Met Meesters in de Tuin proberen wij een jaarlijks moment te creëren voor die inspiratie en noviteiten, om de professional op de hoogte te houden en met onze kennissessies hun kennis bij te spijkeren.'

### Op de hoogte in één dag

Hoveniers zijn over het algemeen allrounders; de diepste kennis zit bij specialisten. Dat is een trend die begrijpelijk is. Maar sommige professionals beargumenteren dat als zij een partner nodig hebben, zij er wel naartoe rijden. In 't Veen: 'Dat is natuurlijk ook wel zo, maar dat doen zij in de praktijk vaak niet omdat het te druk is. Ook dat is logisch. Daarom is het voor hoveniers belangrijk om te investeren in deze dag waarop men zich in één dag kan bijscholen tijdens onze kennissessies en zich kan laten inspireren door onze partners met hun noviteiten. Het event is expres in oktober, want tot en met januari is het doorgaans een enigszins rustige periode in deze branche. Hoveniers hebben dan voldoende tijd om hun samenwerkingen met de partners rond te maken en tegen de tijd dat het nieuwe seizoen begint in maart, staan zij er helemaal klaar voor.'

### Ontmoet je collega's

In 't Veen geeft aan dat het event georganiseerd wordt vanuit vier kernwaarden: inspiratie, innovatie, kennis en netwerk. 'De combinatie van deze vier zorgt voor de succesformule. Daar

## ‘In de praktijk is er weinig tijd voor inspiratie en bijscholing door alle drukte, dus deze dag is perfect’

waar de partners vooral zorgdragen voor inspiratie, innovatie en kennis, zijn het de bezoekers die verantwoordelijk zijn voor het netwerken. Dit jaar hebben wij daarop ingespeeld door een grote centrale bar te maken, voorzien van een dj-booth. In de tweede helft van het event (21:00-23:30 uur) dimmen wij de lichten en schuiven wij het volume iets omhoog om de juiste ambiance te creëren voor "de gezelligste tuinbranche-netwerkbordel van het jaar".

### Koop nu je toegangskaart!

Meesters in de Tuin vraagt een investering van 49,95 euro voor deze dag. Hier zit alles bij inbegrepen: van het parkeren tot de garderobe, van de spreker tot de beurs en van de kennissessie tot de netwerkbordel. Gedurende de avond worden er meerdere gangen uitgeserveerd. Gastronomie op meesterlijk niveau. Tijdens het event is er een open bar waar men onbeperkt kan genieten van onder andere de lekkerste cocktails.



**BE SOCIAL**

Scan, lees & deel!