

A photograph of Peter van Schaik, a man with grey hair and glasses, wearing a red sweater and blue jeans, standing in a lush garden. He is smiling and looking towards the camera. The garden is filled with tall green grasses and purple flowers. The text is overlaid on the lower left portion of the image.

# Gardenz wil revolutie ontketenen in ‘klassiek’ tuinontwerpproces

‘Wij willen hoveniers én consumenten ontzorgen’

**Hoveniers zijn echte alleskenners. Ze hebben kennis over elektra, gras, bodem, beplanting, bomen, verschillende soorten materialen en ga zo maar door. Maar als het aan Tuinplatform Gardenz ligt, kiest iedereen zijn specialiteit: 'En onze specialiteit is het vereenvoudigen van het ontwerpproces en verhoging van de efficiëntie, waardoor de hovenier ontzorgd wordt.'**

Auteur: Willemijn van Iersel

Tijdens een hovenierscafé, vorig jaar, gingen we dieper in op de relatie tussen tuinontwerpers en hoveniers. Alle aanwezigen waren het erover eens dat er door hoveniers soms té makkelijk wordt gedacht over ontwerpen. Het wordt dan een klusje 'voor erbij', en die schets mag vervolgens ook niets kosten. Dit terwijl een goed doordacht tuinontwerp veel waard is, als het gaat om originaliteit, maar ook duurzaamheid. Daarbij blijkt volgens Gardenz uit onderzoek dat een goede presentatie van een tuinontwerp de verkoopkansen met maar liefst 50 procent verhoogt, en verschillende producten kunnen in goede 3D-animaties eenvoudig extra omzet genereren. Tuinplatform Gardenz belooft hoveniers een strategisch partnerschap, waarin beide partijen focussen op hun kwaliteiten. Gardenz neemt het gedeelte ontwerp, calculatie, technische voorbereiding en inkoop op zich, en jij als hovenier de aanleg, zonder dat je daarbij marge verliest over de materialen. Het factureren van de gewerkte uren doe je ook zelf, zonder hiervoor marge te hoeven inleveren. Hoe dat zit, vertelt ondernemer Peter van Schaik graag.

### Brug tussen concept en realisatie

Veel geld uitgeven, maar eigenlijk niet visueel helder hebben wat je ervoor krijgt. Al eerder vertelde Van Schaik dat hij dit regelmatig ziet gebeuren in de hoveniersbranche. Als voorzitter van een zwembadstichting was hij nauw betrokken bij de renovatie van 'zijn' buitenzwembad. Het klassieke chloorzwembad werd omgetoverd tot een natuurgezuiverd zwembad, dat openbaar toegankelijk is. De specialisten van Koninklijke Van Ginkel werden hiervoor invlogen. Van Schaik: 'Ook het omliggende groen ging op de schop en als bestuur kregen wij al gauw een mooi 2D ontwerp. Met mijn achtergrond als grafisch ondernemer snapte ik het schetsontwerp direct. Ik zag het visueel voor me en werd enthousiast. Maar toen ik naar mijn medebestuurders keek, zag ik dat het kwartje bij hen wat minder goed viel. Ze keken met een ietwat wazige blik naar het omvangrijke ontwerp. Toen is eigenlijk het eerste zaadje geplant voor dit tuinplatform.

Want er zijn zoveel mooie opties in 3D om je klanten mee te nemen in je ontwerpverhaal. Zo zien klanten precies wát ze krijgen. Ik denk dat dat ook nodig is als mensen besluiten veel geld uit te geven aan een nieuwe tuin.' En dat is precies de reden waarom van Schaik zo'n tweeënhalve jaar geleden startte met Tuinplatform Gardenz. Hij vervolgt: 'Want als de klant jouw idee niet goed kan visualiseren, hoe zorg je dan voor een goed eindresultaat?'

### Bij Ikea en in de tuin

Volgens Van Schaik wordt er in diverse sectoren volop gewerkt met 3D om klanten te laten zien wat ze kunnen verwachten van hun aankoop. Bijvoorbeeld bij Ikea. Want hoe zou die nieuwe Billy-kast staan in je woonkamer? Met een paar klikken heb je het desbetreffende Ikea-bouwpakket virtueel opgebouwd en kijk

je eenvoudig hoe het in jouw interieur past. Van Schaik: 'Dat soort ontwikkelingen gaat razendsnel, en ik dacht al gauw: waarom niet in de hovenierssector? Wij hadden een goed aangeschreven hoveniersbedrijf in de arm genomen, maar niets was in 3D. Terwijl veel klanten moeite hebben om zich op basis van zo'n traditioneel 2D-ontwerp een helder beeld van hun toekomstige tuin te vormen.'

### Hard werken voor weinig geld?

Tijdens een hovenierscafé in februari spraken we over het afnemende rendement in de sector; dit terwijl er wél keihard wordt gewerkt. Van Schaik: 'Je ziet veel ondernemers vooral veel uren maken. Maar het maken van zo'n tuinontwerp voor een (potentiële) klant kost veel tijd en energie. Schetsen, kletsen, aanpassen, presenteren ...

## 'Veel klanten hebben moeite om zich op basis van een traditioneel 2D-ontwerp een helder beeld te vormen van hun toekomstige tuin'



Zen. De zin van zijn Gardenz - Mediterrane tuin



# STOP!

## met werken in de avonduren

Vaak 's avonds, na een toch al pittige werkdag. En dan maar afwachten of die klant jou de opdracht gunt tegen een goede prijs. Ja, nee? Nog een aanpassing? Dan ben je weer een avond verder (van huis). Wat ons betreft, kan dit echt anders. Wij zijn goed in ontwerpen, zeg maar het gehele voortraject, en hoveniers zijn goed in aanleggen. Waarom zou je je niet allebei concentreren op je kwaliteiten en profiteren van elkaar?'

### Tweerichtingsverkeer

Gardenz belooft dus het leven makkelijker te maken voor hoveniers. Met realistische 3D-presentaties, inclusief 3D-foto's en -animaties, stelt het platform hoveniers in staat om overtuigende ontwerpen te presenteren. Bij goedkeuring door de klant volgt gedetailleerde maatwerkdocumentatie, geverifieerd bij het kadaster. Van beplantingsplannen tot technische details, alles wordt aangeleverd via het platform, waardoor het werk voor hoveniers gestroomlijnder verloopt. Gardenz biedt diverse voordelen, waaronder het zelf factureren van gemaakte uren, efficiënte opdrachtuitwerking en

partnerkorting op materialen. Hoveniers worden uitgenodigd om deel te nemen aan het platform voor een vernieuwde tuinontwerpervaring, waarbij aanmeldingen worden verwerkt binnen drie werkdagen. Voor hoveniers die streven naar meer efficiëntie positioneert Tuinplatform Gardenz zich als de ideale partner.

### Marge voor hovenier via ketenintegratie

'Wij zijn dealer geworden van verschillende bekende leveranciers, zodat de marge altijd voor de hovenier blijft. Denk daarbij aan Adezz, DCM en bijna al het bestratingsmateriaal van Gardenlux. Daarnaast brengt Gardenz veel kennis in, aangezien onze medewerkers al tientallen jaren in het hoveniersvak zitten. Als je met ons gaat samenwerken, wordt er veel ruis weggenomen tussen jou en de klant. Niet alleen doordat het eindresultaat dankzij 3D duidelijk is, ook doordat klanten toegang krijgen tot het gepersonaliseerde dashboard waarin hun tuinontwerp en alle praktische informatie over het project in één oogopslag te zien is. Dit scheelt weer bellen en mailen met de klant. Je kunt je klant eigenlijk alles laten uitzoeken via Gardenz.'

### Lid worden

Om gebruik te maken van de voordelen van Tuinplatform Gardenz, sluit je je als hovenierbedrijf aan. Jouw klanten kunnen dan via Gardenz hun droomtuin uitzoeken, waarbij jij achterover kunt leunen. Verder kom je als partnerbedrijf bij Gardenz op het platform en kan Gardenz ook klanten naar jou doorverwijzen. Hiervoor betaal je een maandelijkse fee van 50 euro. Van Schaik: 'Dit bedrag zien wij als een marketingvergoeding. We houden de website in stand en al onze ontwerpen up-to-date. Op dit moment zijn er zo'n 18 à 20 ontwerpen waaruit consumenten kunnen kiezen. En dat aantal loopt iedere maand op.' Bang voor uniformiteit in de Nederlandse achtertuin is Van Schaik niet. 'Nu zie je juist veel ontwerpen die niet uitblinken in creativiteit. Het zijn veelal dezelfde tuinen die worden geschetst. Onze ontwerpen zijn allemaal compleet anders en goed doordacht. Hoveniers kunnen nu drie maanden gratis proeflid bij ons worden.' Van Schaik benadrukt hierbij dat niet iedere hovenier zomaar lid kan worden: 'Wij willen wél dat er kwaliteit wordt geleverd, ook omdat onze naam eraan verbonden is.'

### Plantgarantie

Van Schaik is niet over één nacht ijs gegaan bij de ontwikkeling van Gardenz. Er is veel over nagedacht en veel doorontwikkeld, en dat blijkt niet alleen wanneer je de site raadpleegt: 'Als consumenten bij ons een tuin kopen, ontvangen ze een monsterdoosje voor een bodemanalyse. Als ze dit niet retourneren, vervalt de plantgarantie. Consumenten kunnen ook een doosje met verschillende samplmaterialen krijgen.'



**BE SOCIAL**

Scan, lees & deel!