



Zwembadopdracht dankzij dealerschap Wellness Tuinier

Eén aanspreekpunt, geen tijdsverlies

Een particulier wil een zwembad in zijn tuin en zoekt een hovenier die het kan aanleggen. Je hebt weinig tot geen expertise met zwembaden, maar je wilt de opdracht toch binnenhalen. Het dealership van Wellness Tuinier kan de bepalende factor zijn waarom jij en niet je concurrent de opdracht binnenhaalt.

Auteur: Jeroen Poldermans

‘De klant was heel enthousiast over het ontwerp, alleen wat minder enthousiast over de prijs. Een jaar later en een stapel vergelijkende offertes verder ging de opdracht toch naar ons. Wij konden alles in één leveren.’

Het resultaat

De realisatie vond plaats in Zuid-Holland. Het huis werd in 2019 opgeleverd en de tuin zag er voor de bouw van het zwembad goed onderhouden uit. Visser: ‘Het zwembad kreeg afmetingen van 700 bij 350 bij 150 cm en we hebben het aangelegd zonder de tuin te veel overhoop te halen. Om meer diepte en schaduwplekjes te creëren, hebben we ook drie pergola’s geplaatst.’ Het luxe bad werd voorzien van een lamellensysteem, een geautomatiseerd chloordesinfectiesysteem en een hoogwaardige warmtepomp.

Het ontwerp

Visser maakte bij het ontwerpen gebruik van een online platform/ontwerptool, GarDsign. Hiermee creëer je uitgebreide tuinontwerpen in 3D. Deze tool biedt onder andere de mogelijkheid om kadaster- en kavelgegevens, kaarten en luchtfoto’s in het tuinontwerp te importeren en ze met elkaar te vergelijken. Alles komt op schaal in het ontwerp te staan. Visser: ‘Ik neem GarDsign altijd mee naar de klant. Bij dit project zijn we aan de hand van de 3D samen gaan brainstormen aan de keukentafel: wat is wenselijk en wat is haalbaar? Aanvankelijk wilde de klant het bad op een andere plaats in de tuin; op ons advies is het nu beter zichtbaar gesitueerd.’

Concurrentieslag

Als dealer van zwembadspecialist Wellness Tuinier in Krimpen aan den IJssel kreeg Visser Tuinservice de opdracht toegeschoven. De

Visser Tuinservice fuseert met hoveniersbedrijf Tuinier

In juli kondigden Visser Tuinservice en Hoveniersbedrijf Tuinier (de hovenierstak van Wellness Tuinier) een fusie aan. Deze fusie levert een nieuw allround hoveniersbedrijf op dat actief zal zijn in de gehele regio Rotterdam-Dordrecht. Beide bedrijven kunnen hierdoor een uitgebreider dienstenpakket aanbieden, variërend van het ontwerpen en aanleggen van tuinen, dakterrassen en groendaken tot het faciliteren van zwembaden.

opdrachtgever nodigde in totaal drie zwembadleveranciers uit; daarvan bleef Visser Tuinservice als enige over. Visser legt uit: 'De andere kandidaten plaatsten alleen het zwembad, waardoor de klant nog een hovenier moest regelen voor het graafwerk, de kabels en leidingen en de groenafwerking. Dankzij het dealerschap konden wij het hele project van a tot z voor onze rekening nemen. We konden binnen zes weken zonder tijdverlies opleveren. Voor de klant speelde in belangrijke mate mee dat ze met maar één aanspreekpunt te maken hadden. Dit concurrentievoordeel gaf de doorslag.'

Taakverdeling

'Bij dit project legden we de fundering aan en namen we het graafwerk en de KLIC-melding voor onze rekening. We regelden een hijskraan en vrachtwagens met water, zand en cement. Het aanleggen en aansluiten van het bad kwam voor rekening van Wellness Tuinier. De uitvoering van de afzonderlijke onderdelen van de aanleg is, in overleg, op verschillende manieren in te vullen. Het partnerschap levert ons veel extra opdrachten op, zelfs tot in België,' vertelt Visser.

Hans Bauke Tuinier (eigenaar van Wellness Tuinier) vertelt over de taakverdeling: 'Het aanleggen van een zwembad of plungepool is een vak apart. We ontzorgen daarom hoveniers bij het realiseren van de wellnessdromen van hun opdrachtgevers. Wellness Tuinier is niet alleen verantwoordelijk voor de installatie van zwembaden, maar verleent ook service en voert onderhoud uit.'

Nieuw dealermodel

Als je een zwembadopdracht krijgt en ondersteuning wilt van Wellness Tuinier, hoef je als hovenier niet per se met een lokale dealer samen te werken. Je kunt je wens voortaan direct bij Wellness Tuinier neerleggen. Via dit nieuwe concept wil Wellness Tuinier zijn lan-

delijke dekking vergroten en ook belangenverstrengeling onder hoveniers wegnemen. Deze nieuwe strategie is bedacht omdat hoveniers liever niet bij elkaar inkopen. Hans Bauke Tuinier legt uit: 'Potentiële opdrachten kwamen vanwege onderlinge concurrentie niet bij ons terecht. Om dit te voorkomen hebben we ons dealerschap aangepast, zodat we elke hovenier in Nederland kunnen ondersteunen bij het volledige verkooptraject, de installatie en het onderhoud van een zwembad. Voor bestaande dealers is het grote verschil in het nieuwe concept dat zij voornamelijk betrokken zullen worden bij aanvragen voor totaalconcepten. Als hoveniers meer informatie willen, zijn ze van harte welkom in onze showroom in Krimpen aan den IJssel en nemen we hen mee in ons verhaal.'



'De andere kandidaten plaatsten alleen het zwembad, waardoor de klant nog een hovenier moest regelen'



Henk-Jan Visser (eigenaar Visser Tuinservice in Dordrecht)