

LEREN UIT SOCIAAL CONTACT ALS TUINARCHITECT

GIANNI DE CLERCQ (GREEN CONCEPTS) LEERT UIT WINKEL

Bijna tien jaar geleden besloot landschapsarchitect Gianni De Clercq (Greenconcepts) zijn ontwerp bureau uit te breiden met een winkel. Dat aanhangsel heeft hem geen windeieren gelegd. "Het brengt natuurlijk geld op, maar het zorgt vooral voor meer contact met je klanten. Daar hou ik van, je blijft veel beter op de hoogte van wat er leeft. Ik zal ook altijd luisteren naar de tuinaannemers met wie ik samenwerk – ik heb het zelf drie jaar gedaan – en ik verwacht dat uiteraard ook van hen. Met wederzijds respect communiceren is het allerbelangrijkste."

Stefan Acke

GREENSTORE

Landschapsarchitect Gianni De Clercq wist al heel vroeg dat hij creatief met groen wilde werken. "Ik tekende graag. Op tienjarige leeftijd wilde ik een bloemenwinkel. Wanneer de tuin van mijn ouders werd aangelegd, mocht ik meehelpen. Dat was fantastisch. Ik ben dan maar naar de tuinbouwschool in Kortrijk gegaan. Daar leer je ook technisch tekenen, en dan ontdek je dat er ook zoiets bestaat als tuinontwerp, en dan ga je maar een voortgezette opleiding volgen in Gent."

"VROEGER MOEST IK VEEL MONOTONE SIERGRASBEPLANTINGEN AANLEGGEN; NU STAAN MENSEN MEER OPEN VOOR KLEUR"

”



Eerst als tuinaannemer

"Na mijn afstuderen was het moeilijk om in een ontwerp bureau binnen te raken. Ik heb drie jaar als tuinaannemer gewerkt; ik was daar aangenomen als meestergast. Dat was grappig; ik, die de tuin vooral in theorie kende, ging op weg met mensen met bakken praktijkervaring. Ik had wel al veel geëxperimenteerd bij mijn ouders, die een vrij grote tuin hebben, maar een gazon zaaien had ik bijvoorbeeld nog nooit gedaan. Plots was ik dan de kopman die de anderen moest vertellen hoe ze te werk moesten gaan. Gelukkig kon ik goed terecht bij de mensen in mijn team. Ik zei: het werkt in twee richtingen, jullie zullen veel kunnen leren van mij en ik van jullie. Het ijs was meteen gebroken, en zo zijn we verdergegaan. Ik zou dat iedereen aanraden, om te weten waarmee men precies bezig is. Op die manier ga je ook geen zaken uittekenen die technisch niet uitvoerbaar zijn. Dat heeft me enorm veel ervaring gegeven."

Ontwerp en winkel

"Ik ben onmiddellijk met een ontwerp bureau in bijberoep gestart. Zo combineerde ik ontwerp en uitvoer, zoals de meesten het doen. Er kwamen steeds meer opdrachten en op den duur was de combinatie niet meer haalbaar. Na enkele jaren is de winkel erbij gekomen als leuke aanvulling op mijn activiteiten als tuinarchitect."

Assortiment

"We hebben onlangs ons assortiment herzien. We waren in 2009 begonnen met kwalitatieve tuinaccessoires: tuinmeubilair, bloempotten, vogelaccessoires, thermometers en fakkels ... We waren geopend in de lente en de zomer; in de herfst en in de winter konden mensen enkel op afspraak langskomen. We ondervonden dat veel mensen dat vreemd vonden: ze stonden voor een gesloten deur en dachten dat de winkel gestopt was. Dat was antireclame. Dan hebben we beslist om de

winkel het hele jaar door te openen, maar dan kun je niet enkel tuinaccessoires kopen. Wie koopt er nu een tuinmeubelset in de winter? Zo zijn we ook interieurzaken beginnen aan te bieden, maar dat is wat uit de hand gelopen. Na verloop van tijd merkten we ook dat sommige 'boetiekmerken' die we aanboden, toch in de doe-het-zelfzaak te vinden waren. Ondertussen was het ontwerp bureau ook steeds drukker geworden. We hebben ons dan afgevraagd of dit wel was wat we moesten doen. Je kunt immers niet de beide zaken op hetzelfde niveau houden, je hebt altijd te weinig tijd om je plannen op een deftige manier te kunnen uitwerken, waardoor de mensen langer moesten wachten. Het is niet omdat je meer werk hebt, dat je er bandwerk van wilt maken. Anderzijds heb je tijd te kort om naar beurzen te gaan en nieuwe artikelen te zoeken, om die artikelen mooi te etaleren, om je winkel te veranderen, om zaken anders te



"In 2014 zijn we betrokken bij het ontwerp voor het kerkplein in Moorsele. Het leuke aan openbare projecten is dat je veel meer out of the box kunt denken"

gaan zetten. Dan hebben we besloten om terug naar de basis te gaan: we positioneren onze winkel in functie van het ontwerp bureau. We zijn dus gestopt met sfeerdecoratie. Kunst-artikelen hebben we wel nog, voor binnen en buiten, en daarnaast zaken die in ontwerpen geïmplementeerd kunnen worden. Dat is tuinmeubilair van klassiek tot modern – ook goed toepasbaar voor de horeca – bloempotten, brievenbussen. Nu hebben we een winkel die een aanvulling is op het bureau. Want zo is het: de kern is het ontwerp bureau, de winkel is een aanvulling. Ik zie het niet als een afbraak van de winkel, wel als een verfijning. Je mag je essentie nooit uit het oog verliezen."

TRENDS IN TUINEN

"Een winkel is ook een middel om te blijven leren: door contacten met vertegenwoordigers leer je voortdurend nieuwe tendensen en tech-

nien kennen. Je kunt niet voor tuinarchitect studeren en vervolgens drie jaar op wereldreis gaan. Als je niet voortdurend blijft door middel van vaktijdschriften, beurzen, het internet, dan verlies je je voeling met de sector."

"IK ZAL NOOIT MIJN NAAM VERBINDEN AAN IEMAND MET WIE IK NOG NOOIT GEWERKT HEB EN VAN WIE IK NIET ZEKER WEEFT OF ZIJN WERK WEL GOED IS"

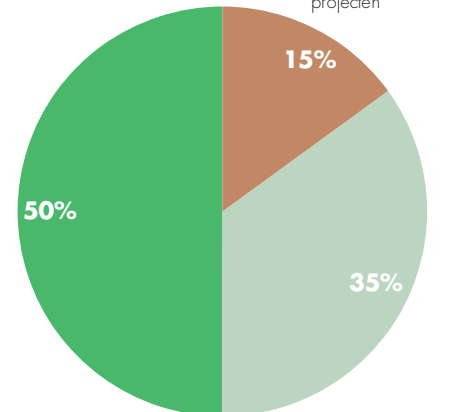
”

'Tuinkamer'

"Zo is de tuin vandaag belangrijker geworden dan toen ik begon. Vroeger was dat een noodzakelijk stuk gazon met wat struikjes en

Green Concepts

Projecten



plantjes, en op het einde nog een stuk moestuin. Tegenwoordig zien de mensen hun tuin als ontspanningsruimte. Ik vergelijk dat vaak met de badkamer: ook daar krijg je meer beleving, met muziek, gedempte lichten, wellness ... De tuin wordt meer een 'tuinkamer', de grens tussen binnen en buiten vervaagt. Dat begint een belangrijke business te worden voor bedrijven die daarmee te maken hebben. Neem bijvoorbeeld afboordingen: vroeger was dat allemaal in beton, nu zie je er ook in metaal, of bekleed met metaal, en zie je veel meer diversiteit in vormen en kleuren. Dat is positief, want vroeger moest je op zoek gaan naar iemand die dat speciaal kon maken, nu vind je veel meer standaard. De leveranciers voelen dat dat aanbod ook zal worden afgenomen. Mensen vragen vaak naar een overdekte terrasruimte om langer buiten te kunnen zitten. Ze zullen dan ook meer aandacht besteden aan het meubilair. Daar spelen we ook weer op in met de winkel."

Moestuin wordt weer interessanter

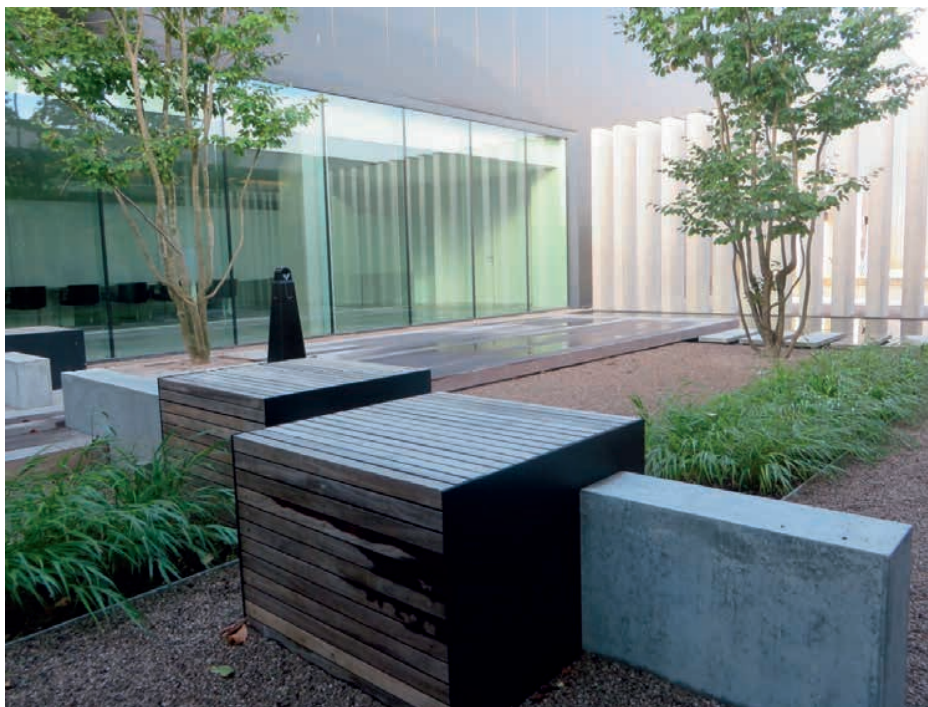
"Ik ervaar ook dat mensen het moestuin-gebeuren opnieuw interessanter vinden. Ze vinden het leuk om samen met de kinderen iets te planten om te zien hoe dat zal groeien, om de vruchten van het land te halen en vervolgens zelf te verwerken. Maar dat moet niet langer 10 x 15 meter zijn. Ik hoor vaak dat ze naar een vierkante meter moestuin willen. Dan hou ik daar rekening mee."

Wilde tuinen

"Vroeger moest ik ook veel monotone siergrasbeplantingen aanleggen, terwijl mensen nu toch meer openstaan voor meer kleur. Het hoeft niet allemaal meer zo afgelikt te zijn, het mag wat wilder. Veel mensen staan ook open voor vlinder- en bijenaantrekende planten in hun tuin. In Menen hebben we onlangs de omgevingsaanleg gedaan bij een privaat rusthuis. We hebben daar een parkzone; het totale terrein omvat drie hectare en ze gaan daar bloemrijk grasland inzaaien. Dat is een volledige zone met margrietten, rode klaver, papavers, korenbloemen. Dat is niet gigan-



"De tuin wordt meer een 'tuinkamer', de grens tussen binnen en buiten vervaagt"



"Alles wordt groener. Het is een goede zaak dat er nu ook bij (semi-)openbare projecten meer en meer op groen wordt ingezet. Dat kost geld, maar dat heeft zoveel invloed op de omgeving"

tisch veel werk, maar je moet het wel op de juiste manier aanleggen. Vroeger stonden de mensen daar niet voor open, nu vragen ze er zelf naar. Je moet je daarin laten begeleiden. Als tuinarchitect moet je een brede kennis van planten hebben, maar je moet goed weten dat je niet alles weet. Om je taak als tuinarchitect goed te kunnen uitvoeren, is het nodig elke dag opnieuw de ogen en oren open te houden, naar sprekers te gaan luisteren ... We zijn in een tijd aanbeland waar constant bijscholen de regel is."

SAMENWERKEN

"Ik leer ook nog steeds veel van de tuinaannemers met wie ik samenwerk. Ik ben wel kieskeurig. Veel tuinaannemers beginnen na hun uren met een kruiwagen en een aanhangwagen, maar die missen vaak de basiskennis om zelfs maar een boom te snoeien. Mijn hart bloedt als ik zo'n 'kandelaar' zie staan. Ik zal nooit een tuinaannemer zomaar een boom laten snoeien. Van een boom moet je afblijven, maar soms kan het niet anders en is het nodig een boom wat uit te lichten of een begeleidings snoei te voorzien om een mooie habitus te bewerkstelligen. In dat geval werk ik samen met een boomsnoeier met een European Tree Work-certificaat. Die mag in die boom kruipen. Ik krijg vaak vragen van tuinaannemers die om werkjes vragen, maar ik ga daar haast nooit op in. Als een klant een bepaalde tuinaannemer voorstelt en dat blijkt een goede te zijn, dan heb ik een nieuw contact, maar ik zal nooit mijn naam verbinden aan iemand met wie ik nog nooit gewerkt heb en van wie ik niet zeker weet of zijn werk wel goed is."

Communicatie

"Communicatie is levensbelangrijk. Meestal kom ik goed overeen met tuinaannemers omdat ik me niet beter voel dan hen. Ik ben niet te beroerd om zelf in een graafmachine te kruipen. Ik denk dat ik niet snel zaken zal tekenen die technisch niet uitvoerbaar zijn. Als ik niet zeker ben van een bepaalde overspanning, dan bel ik een schrijnwerker met wie ik

samenwerk. Als hij zegt: "Het is mogelijk, maar het zal moeilijk zijn", dan is het dus mogelijk. (lacht) Je moet jezelf informeren voor je met een plan naar een tuinaannemer stapt, en je moet ook naar de tuinaannemer kunnen luisteren. Als die tuinaannemer een idee heeft dat niet klopt met wat op het plan staat, dan sta ik daarvoor open, op voorwaarde dat hij daar wel over communiceert, dat hij niet achter mijn rug naar de klant gaat en vraagt: zou je dat zo wel doen?"

"ELKE TUINAANNEMER DIE MET MIJ SAMENWERKT, MOET PLANTENGARANTIE GEVEN. IK VIND DAT MAAR LOGISCH"

”

Altijd plantengarantie

"Elke tuinaannemer die met mij samenwerkt, moet plantengarantie geven. Ik vind dat maar logisch. Een tuinaannemer moet zijn planten op een goede manier aanplanten. Met een hergroei garantie ben je er zeker van dat alles correct wordt opgevolgd. Afgelopen zomer zijn er natuurlijk veel problemen geweest vanwege de droogte. Dan begint de discussie. Meestal staat er op de factuur van de tuinaannemer in kleine lettertjes dat de klanten verondersteld worden de planten in droge periodes water te geven, maar begin maar te bewijzen dat ze dat niet gedaan hebben. Je kunt dat eigenlijk ook niet maken als klantenbinding. Als je een tuin van 60.000 euro hebt uitgevoerd, dan kun je niet beginnen chicaneren over 500 euro aan planten die afgestorven zijn. Als je je klant te vriend wilt houden en zorgen dat hij reclame maakt voor je, dan moet je door die zure appel heen bijten. Dat is commercieel gevoel. Je kunt het hard spelen om daaronderuit te geraken, maar ik denk dat je dan niet goed bezig bent."

OOK OPENBAAR

"Tot 2014 deed ik enkel privéopdrachten: voornamelijk tuinen, bedrijfsomgevingen, horeca ... In 2014 zijn we betrokken bij het ontwerp voor het kerkplein in Moorsele. Dat was de eerste keer, in samenwerking met een studiebureau, dat dan ook de bestekteksten, rioleringen, funderingen ... voor zijn rekening nam. Ik mocht het leuke deel doen: ontwerpen, plantenkeuzes, materiaalkeuzes. Ondertussen zijn we ook bezig met een parkzone bij een sociale woonwijk. Het leuke aan openbare projecten is dat je out of the box kunt denken: de budgetten zijn groter en er is ook meer ruimte om eens een grote mooie boom te zetten, een speciaal spelelement te introduceren, een ander type materiaalgebruik ... We hebben daarvan geproefd en het smaakt naar meer. Momenteel is zo'n 15% van onze opdrachten openbaar, en we willen dat laten groeien."

Alles wordt groener

"Ik vind het een goede evolutie dat ook kleine dorpen als Moorsele aandacht hebben voor openbaar groen. Er wordt meer en meer ingezet op esthetiek en beleving. Je zal iets meer betalen, maar je haalt daar zoveel meer beleving uit, die onrechtstreeks een invloed heeft op de omliggende handelszaken, spelende kinderen, mensen in contact brengen met elkaar. Ik denk dat dat zeer belangrijk is. Mensen staan meer en meer open voor groen. Ik krijg meer en meer de vraag naar daktuinen, zeker bij appartementsgebouwen. Er is dan vaak een parkeergarage; de appartementen kijken uit op het dak en die dakoppervlakte moet worden ingevuld. Denk ook aan een bel-etage: er komt een carport, je kijkt op dat dak en je moet er dus voor zorgen dat dat een groene invulling krijgt. Persoonlijk ben ik daar sterk voorstander van. Het biedt alleen maar voordelen: isolatie, waterbuffering, zuurstof, filtering van de lucht, diversiteit, bescherming van het dak tegen uv-stralen ... Het kan nog altijd beter, natuurlijk. Als je nu naar een ziekenhuis gaat, dan kijk je op zwarte daken vanuit ziekenhuiskamers. Als die daken groen zouden zijn, hoe fantastisch zou dat niet zijn? Het is wetenschappelijk bewezen dat groen helend werkt. In het ziekenhuis van Menen hebben ze een mooie uitbreiding gedaan; dan zie je daar kleine patiëntjes liggen, die ze volledig gaan betegelen. Dat is volledig omgeven door glas, mensen passeren daar en zien gewoon tegels liggen. Zelfs al kan daar niet veel zon aan, ze kunnen daar nog steeds een mooie schaduw-tuin maken met schaduwminnende siergrassen en varens, gecombineerd met wat grind ... Dat zal nog wel veranderen, maar het zijn gemiste kansen. Het is goed dat men lichtkokers aanlegt opdat er daglicht zou binnenkomen, maar ze vergeten dan altijd wat ze moeten doen met dat tuintje. Ze plaveien het dan maar gewoon dicht. Die tegels staan daar dan bemoest, maak daar dan toch een plantenkamer van, steek er wat lichtjes in. Dat gebeurt nog te weinig, maar op lange termijn zie ik de wereld zeker vergroenen." □