

BUSINESSMODEL 'TUINSERVICE' BIEDT KANSEN AAN WERKLOZEN EN LAAGGESCHOOOLDEN

Stefaan Bingé (34), oprichter en zaakvoerder van het bedrijf 'De Tuindokter', koestert ambitieuze plannen. Deze creatieve Oost-Vlaamse ondernemer heeft een businessmodel uitgewerkt (Vlerick) om een heus servicenetwerk uit te bouwen. Hij wil per regio van 20 km een servicekantoor openen waarbij men terecht kan voor tuinklussen. Stefaan Bingé wil op die manier de werkloosheid onder de laaggeschoolden aanpakken.

Door ze eerst een professionele opleiding aan te bieden om ze vervolgens via 'checklijsten' te sturen en te ondersteunen, wil Stefaan Bingé laaggeschoolden tewerkstellen in de sector. De eerste medewerkers zijn ondertussen aan de slag. Op termijn wil Stefaan Bingé via de uitbouw van een gecoördineerd netwerk van 40 regionale servicekantoren zo'n 750 à 1.000 'nieuwe' jobs creëren in Vlaanderen. 'Iedereen heeft talenten... Wij halen eruit wat er (al) in zit!', zo stelt Stefaan Bingé.

De 'Tuinservice' richt zich voornamelijk op weerkerende tuinklussen en buitenklussen die zeer arbeidsintensief zijn. Tuinieren is voor sommigen een ware ontspanning; voor anderen is het echter een noodzakelijk kwaad. Vaak wordt daarbij voor grotere (of vervelende) klussen beroep gedaan op een externe (tuin)hulp! De professionele tuinaannemer is de eerste professionele partner om de tuinliefhebber of -eigenaar hierin bij te staan. 'Maar', zegt Stefaan, 'de particulier zoekt al te vaak soelaas bij 'tuinbarbaren'. Deze informele vakmensen werken vaak aan lage prijzen en de kwaliteit is helaas dikwijls zeer ondermaats. Ze missen al te vaak de nodige vakkennis. Een tuin is in feite een verzameling van planten en dat zijn levende organismen! Ze hebben allen hun specifieke behoeften en noden. Daar is kennis voor nodig... Daarom moeten we er iets aan doen?', zegt Stefaan Bingé.

Regionaal servicekantoor

Hoe wordt een regionaal servicekantoor opgericht? Het begint met de inschrijving van de geïnteresseerde tuineige-



naar in het systeem waarna een prospectiebezoek volgt voor de inschatting van de uit te voeren werkzaamheden. Een belangrijke fase is de 'on-the-job' opleiding van de werklozen. Er worden dus werkzoekenden opgeleid tot tuinarbeiders (laaggeschoolden, outplacement, replacement, ...). De specifieke vakopleidingen zullen o.a. gebeuren aan de hand van een werkboek maar ook filmpjes waarbij de tuinklussen en technieken worden uitgelegd en gedemonstreerd. Op die manier krijgt elke kandidaat dezelfde opleiding en kan men volgens het eigen leertempo – en volgens behoefte – de filmpjes en technieken steeds opnieuw bekijken. Het concept dient uiteraard te worden bekendgemaakt aan het grote publiek. Onder andere via websites, sociale media en netwerken, publiciteitsfolders, jobbeurzen, ... hoopt Stefaan Bingé zijn project succesvol te lanceren en voldoende bekendheid te geven.



Voordelen voor de medewerkers

De kandidaat-medewerkers hebben na hun opleiding een beter zicht op de tuinwereld. Ze kunnen gericht communiceren a.d.h. van checklijsten. Ze zijn na elke werkuitvoering ook in staat om de tuinconditie en de tuinbehoeften te briefen. Elk kantoor heeft een werkgebied van ca. 20 km. Ook mensen zonder rijbewijs kunnen op die manier aan de slag in hun eigen regio. Dit leidt tot weinig verplaatsingskosten voor de klant en geen tijdverlies voor de medewerkers. Snelle ondersteuning en opvolging zijn hierdoor mogelijk. Kan de tuinaanlegsector zich voordeel doen met de diensten van 'Tuinservice'? Dit valt nog af te wachten. Stefaan Bingé stelt dat ook professionele tuinaannemers een belangrijke doelgroep zijn. Vooral dan om tijdens piekperiodes bij te springen en repetitieve basistaken uit te voeren. Hij stelt dat het alleszins niet de bedoeling is om te concurreren met de professionele tuinaannemers. Het ultieme doel is om samen te werken in een win-win-vertrouwensrelatie. ● Meer informatie vindt u op de website www.detuindokter.be.