



GARTENLÜX BIEDT TERRASOVERKAPPINGEN OP MAAT

## KWALITEITS- PRODUCT VOOR DE HORECA-ONDERNEMER

GartenLüx is gespecialiseerd in terrasoverkappingen en heeft in Venlo op de Veegtes één van de grootste showrooms in Europa. GartenLüx bedient met name de Duitse particuliere markt, maar sinds vorig jaar kunnen ook Nederlandse en Duitse horeca-ondernemingen bij deze specialist terecht.

De drijvende kracht achter GartenLüx is Wim Mans, die samen met zijn partner Wendy het bedrijf vanaf de grond opbouwde. In eerste instantie lag de focus op kunststof kozijnen, later kwamen er terrasoverkappingen bij. “Het voordeel van een overkapping is dat de klant zijn woonplezier in de buitenomgeving niet alleen in

de zomer kan genieten, maar met het vroege voorjaar en late najaar kan verlengen.” Deze boodschap sloeg inderdaad goed aan bij de doelgroep. Mede dankzij de samenwerking met de Duitse handelsagent Michael Zimmermann groeide het bedrijf zelfs zo hard, dat in 2020 werd besloten om te stoppen met de kozijnen.

### KWALITEIT EN MAATWERK

Wil je de Duitse markt bedienen, dan heb je een kwaliteitsproduct nodig en daarvoor is de Duitse klant best bereid om te betalen.

“Kwaliteit zit niet alleen in het gebruik van hoogwaardig aluminium”, licht Wim toe.

“Aluminium is duurzaam, kleurvast en onderhoudsarm. We leveren overkappingen in alle vormen en maten, van redelijk standaard tot een vrijdragende breedte van meer dan zeven meter. Met polycarbonaat (helder of opaal) of glasdaken, schuif-, lamellen- of vouwdaken, eventueel vrijhangend, met glascshuifdeuren, kassettenmarkisen, zijwanden of zijspieën, met zonnewering, terrasverwarming of LED-verlichting. Uiteraard alles op maat. Kwaliteit en een groot aanbod op maat zijn belangrijk, maar service is misschien nog belangrijker. We houden alles in eigen hand.

Nadat de klant een keuze heeft gemaakt krijgt hij bezoek van een inmeter, die de situatie ter plekke nauwkeurig beoordeelt en meet. We werken met eigen en ingehuurd montageteams, die pas vertrekken als de klus tot volle tevredenheid is geklaard. Er zijn elke dag zo’n 25 teams onderweg. Elke opdracht begint met een eerste bezoek aan onze showroom. Daar willen we een feestje van maken. In de weekenden lopen er zo’n tien tot twaalf verkopers en we maken iets speciaals van de zogeheten Duitse dagen, dat zijn dagen waarop Duitsers extra vrij zijn. Dan werken we met hostessen, er is koffie met iets lekkers, er staat een poffertjeskraam, of iedereen krijgt bij vertrek bijvoorbeeld een doosje aardbeien mee. Het is een kleine investering, maar het maakt een grote indruk. Bovendien belonen we klanten die nieuwe klanten aanbrengen. Ook dat werkt goed.”

### HORECA-ONDERNEMERS

Omdat de terrasoverkappingen bij uitstek geschikt zijn voor horecalocaties, is GartenLüx gestart met dealerschappen die zich richten op de horeca-ondernemers op zowel de Duitse als Nederlandse markt. “Ook voor deze ondernemers kunnen we met onze overkappingen op maat veel betekenen. Dealers kunnen exclusief met het merk GartenLüx aan de slag. We overwegen ook nieuwe filialen in Duitsland te openen. We werken nauw samen met leveranciers, zodat we steeds nieuwe oplossingen en designs voor onze klanten kunnen presenteren. Ook dat bouwen we steeds verder uit.” Kortom, GartenLüx is een succes.

[www.gartenlux.nl](http://www.gartenlux.nl)