

UHUW Magazine 2018

"Tijd om zelf je keuzes te maken, dat is wat dit programma je geeft." 12

Hoe een **online showroom** toch als persoonlijk kan worden ervaren 24

Uw Huis, Uw Wensen werkt samen met verschillende fabrikanten van **A-merken** 29

Uw huis, uw wensen!

VOORWOORD



04

DE ORGANISATIE



06

RESULTATEN 2017



10

KOPER



12

HOE WERKT HET?



16

BOUWBEDRIJF



18

Inhoudsopgave

"Tijd om zelf je keuzes te maken, dat is wat dit programma je geeft."

lees het interview met
de koper op pagina 12

OVER DE LEDEN



22

INSTALLATEUR



24

FABRIKANTEN



28



“Door het afgewogen assortiment ontzorgen we de koper en voorkomen we keuzestress. De koper heeft voor de oplevering van het nieuwbouwhuis al zoveel keuzes te maken.”

Fabrikant Grohe

Voorwoord

Beste lezer,

We kunnen wel zeggen dat de digitale showroom er staat. In de afgelopen twee jaar zijn we tot volle wasdom gekomen. De start-up, die zich snel ontwikkelde tot een succesverhaal, is nu een volwaardige speler geworden. Ik ben er trots op dat we samen in korte tijd al zover zijn gekomen.

Misschien klinkt het alsof we nu achterover kunnen leunen. Niets is minder waar. We zijn nog net zo ambitieus als bij de start. We willen blijven ontwikkelen. In het afgelopen jaar werden 2600 woningen aangemeld, zeshonderd meer dan in 2016. Dit jaar worden dat er meer dan drieduizend. Met de komst van twee nieuwe leden: Installatiebedrijven P.C. Van der Horst en H. Ek BV hebben wij inmiddels 18 leden bij de coöperatie. En steeds meer installateurs weten ons te vinden voor projectmatige deelname.
We zijn heel blij met deze ontwikkeling.

De groei die we willen doorzetten, is ook mogelijk doordat de fabrikanten die onze digitale showroom vullen met de mooiste sanitaire producten, de samenwerking vol vertrouwen en enthousiasme blijven voortzetten. We merken tevens dat steeds meer bouwbedrijven de stap nemen nieuwbouwprojecten bij ons onder te brengen. De digitale showroom is nu een gerenommeerd concept. Alle partijen in de bouw zien dat het werkt. Dat het efficiënter is en oplevert wat we beloofden.

Het team van Uw Huis Uw Wensen is inmiddels meegegroeid om aan de vraag te blijven voldoen en de kwaliteit op het hoogste niveau te houden. Want kwaliteit staat – boven alles – op nummer één van onze prioriteitenlijst. Wat we doen, willen we goed doen. De tevredenheid van alle kopers en gebruikers en de efficiëntie van elk project zijn daarbij onze ijkpunten.

Naast de lopende projecten, zijn we achter de schermen bezig met een volgende update van ons systeem. Om ook in de toekomst als digitale showroom voorop te blijven lopen, is systeemontwikkeling een voortdurend aandachtspunt. Deze vernieuwing gebeurt zorgvuldig, dus kost tijd. Als het zover is, geeft het ons de mogelijkheid om het aanbod in de breedte verder uit te bouwen. Ook brengt de update nog meer gebruiksvriendelijkheid voor kopers en gebruikers en efficiëntie voor de installateurs en bouwbedrijven.

Kortom, de hectiek blijft. Gelukkig maar!

Wilt u meer weten of meedoen, dan nodig ik u graag uit contact op te nemen door een email te sturen naar: astrid@uhuw.nl.

Met vriendelijke groeten,

Astrid Geenen
Bestuursvoorzitter Uw Huis Uw Wensen



“Wij komen op deze manier al vóór oplevering in beeld bij consumenten die anders misschien hun badkamer casco hadden laten opleveren.”

Fabrikant Novellini

Missie en visie
Uw Huis, Uw Wensen



Vraag het aan de mensen die werken met Uw Huis Uw Wensen (UHUW) en er komt een lijst aan pluspunten naar boven. Dat komt omdat het op alle fronten werkt: de oplevering van een nieuwbouwwoning verloopt efficiënter en sneller dan vroeger. Dat zorgt voor een hoger rendement voor de partijen in de bouw en tevreden kopers. Logisch dat steeds meer installateurs, bouwbedrijven en fabrikanten met de digitale showroom willen werken.

Een warm bad

Zorgen dat de droom van kopers van nieuw-bouwwoningen uitkomt. Dat is waar het ons om te doen is. We bieden hen een gevarieerd en hoogstaand aanbod van kwaliteitsproducten, transparantie in de kosten en een aanzienlijke tijdsbesparing. Kopers maken in alle rust hun keuze voor de inrichting van hun huis via een gebruiksvriendelijke website. De huiseigenaar die op de dag van de oplevering de sleutel krijgt, kan als het ware het bad direct laten vollopen. Dat is een grote zorg minder voor mensen die al zoveel moeten regelen om hun droomhuis te verwezenlijken.

Waar het allemaal mee begon: onze missie

Uw Huis Uw Wensen is in 2014 bedacht en opgezet door een installateur, met als missie de regie te nemen in het ontzorgen van kopers, bouwbedrijven en installateurs bij nieuwbouwprojecten.
Uw Huis, Uw Wensen is inmiddels een unieke, digitale showroom waarmee nu circa 2600 woningen per jaar bij oplevering voorzien zijn van sanitair, ventilatie, elektra, centrale verwarming en overig loodgieterswerk. En het aantal nieuwbouwprojecten waar UHUW bij betrokken wordt, neemt ieder jaar toe.

Meerwerk en efficiëntie voor bouwbedrijven

De projectcoördinatoren van UHUW pakken veel vragen van kopers op die voorheen bij het bouwbedrijf terecht kwamen. Dat ontzorgt bouwbedrijven, maar ontneemt hen niet van werk, want de digitale showroom leidt juist tot meer meerwerk en minder casco's. De verkorting van de doorlooptijd van het project en een kostenverlaging zorgen daarbij voor een hoger rendement.

Een nieuwe manier van werken voor installateurs

Uw Huis, Uw Wensen betekent voor installateurs een nieuwe manier van werken. Een extra investering in het voorwerk die uiteindelijk echter tijdwinst oplevert omdat de koper hiermee vele malen eerder de offerte voor de inrichting rond heeft. Deze tijdwinst èn de totale transparantie in bestelling en kosten reduceert faalkosten en zorgt voor rust en efficiëntie.

Welke dromen zijn er nog?

Bouwbedrijven, installateurs, kopers en fabrikanten stimuleren ons tot voortdurende innovatie. Met die wind in onze rug breiden we ons assortiment en onze mogelijkheden steeds verder uit. We volgen ontwikkelingen in duurzame middelen – als zonnepanelen en warmtepompen - nauwlettend. En sluiten nauw aan op de mogelijkheden en behoeften.

Wat we willen? Eigenlijk alles!

Wij streven ernaar uiteindelijk de gehele nieuwbouwwoning via ons unieke platform in te laten richten. Samen met een sterk netwerk aan ketenpartijen. Zodat we altijd de kwaliteit blijven leveren die we voor ogen hebben.

Het bestuur

De coöperatie heeft een onafhankelijk bestuur bestaande uit:



Astrid Geenen
Bestuursvoorzitter
astrid@uhuw.nl



Jos Oskam
Bestuurslid
jos@uhuw.nl

Onze website

Uw Huis Uw Wensen biedt een innovatieve digitale weg om uw nieuwbouwhuis in te richten. Wij bieden een herkenbaar concept met een compleet aanbod.

WWW.UHUW.NL



Het team

Het ondernemende team van medewerkers van Uw Huis Uw Wensen bestaat uit:



Hélène Frederix-Dumas
Bedrijfsleider
Helene@uhuw.nl



Petra Leenders
Projectcoördinator
Petra@uhuw.nl



Celina Jezussek
Projectcoördinator
Celina@uhuw.nl



Patty Bunnik
Projectcoördinator
Patty@uhuw.nl



Joke Bleijenbergh
Projectcoördinator
Joke@uhuw.nl



Majanka Toebast
Projectcoördinator
Majanka@uhuw.nl

Resultaten 2017

Voordelen voor koper
- Kopers kunnen 24/7 in de digitale showroom terecht en meerdere keren terugkomen
- Kosten zijn direct zichtbaar en transparant
- Korting op uitgekozen sanitair
- Geen wachttijden op afspraak of offerte
- Kopersbegeleiding bereikbaar via email en telefoon



Voordelen voor bouwbedrijf
- Tevreden kopers
- Eenvoud
- Korte doorlooptijd
- Informatie is vroegtijdig beschikbaar
- Minder casco's
- Meer meerwerk
- Eenduidige afrekening per discipline
- Breedte aanbod



Projecten met bouwbedrijven

Samenwerking met A-merken

Voordelen voor installateur
- Tevreden kopers en bouwbedrijven
- Eenvoud
- Korte doorlooptijd
- Minder casco's
- Meer meerwerk
- Informatie is vroegtijdig beschikbaar
- Eenduidige afrekening per discipline
- Breedte aanbod
- Inkoop vanuit compleet project
- Vrijheid keuze groothandel

srange woningen: **€ 125.000 - € 1.325.000**

Meeste woningen
€ 200.000
€ 500.000

Doorlooptijd projectbespreking tot getekende offertes:
2 tot 5 maanden

nste project/fase: **1 woning**
otste project/fase: **125 woningen**



Gemiddeld percentage casco:
24%



RESULTATEN
2017

2017
Upgrade systeem

- Kopersvriendelijkheid en digitaal ondertekenen
- Aanbod breedte:
  - Bouwkundig meerwerk
  - Meerwerk loodgieter
  - Verwarming hele woning
  - Opties elektra
  - Opties ventilatie



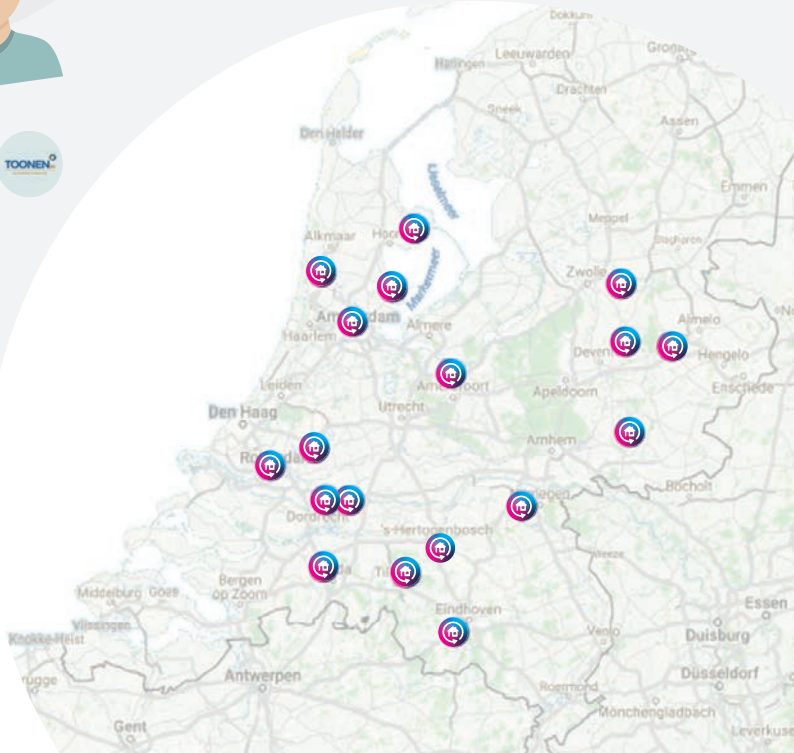
Verkocht **bruto meerwerk** in 2017





Aangesloten leden





UW HUIS UW WENSEN!



> “Wat ons betreft is een digitale showroom als deze de toekomst.”
>
> **Petra en Ron van Kessel**

Neem de tijd, dat is juist wat dit programma je geeft

PETRA EN RON VAN KESSEL BESLOTEN IN 2016 HUN TOENMALIG HUIS TE KOOP TE ZETTEN EN ALS HET BINNEN EEN HALF JAAR NIET VERKOCHT WAS, HET TOCH TE GAAN VERBOUWEN. BINNEN TWEE WEKEN WAS DE VERKOOP ECHTER ROND. GELUKKIG HADDEN ZE HUN OOG AL LATEN VALLEN OP EEN MODERN NIEUWBOUWHUIS IN EINDHOVEN. NA DE TUSSENLIGGENDE PERIODE EEN HUIS GEHUURD TE HEBBEN, WONEN ZE NU IN HUN DROOMHUIS.



PETRA EN RON
VAN KESSEL



“We komen uit deze buurt en wilden hier ook niet weg. Maar dit huis is modern, strak en we hebben een tuin en straks een dakterras waar we niet zoveel aan hoeven doen. Dit is echt ons plekje geworden,” zegt Ron.

Leuke dingen om over na te denken

Het huis is nog niet helemaal af. De beneden-verdieping is zo goed als klaar. Dat is ook waar Ron en Petra wonen en slapen en waar de grote badkamer ligt. De eerste verdieping bestaat uit twee slaapkamers voor de kleinkinderen en een tweede badkamer. Hier moeten nog wat kleine dingen worden afgemaakt. “Ja, het kopen en inrichten van een nieuwbouwhuis is een heel project. Het neemt veel tijd in beslag. Je moet echt alles uitzoeken om het precies zo te krijgen als je het wilt,” geeft Petra aan. “Maar het zijn wel hele leuke dingen om over na te denken en te beslissen. Je hebt op een gegeven moment in je hoofd hoe je het wilt hebben. Nu zitten we hier en dan is het gewoon gelukt. We zijn er heel blij mee.”

Niet inleveren

Het sanitair in het nieuwe huis was een project op zich. De oorspronkelijke ruimte die bestemd was voor de badkamer, vonden Petra en Ron te klein. Zij wilden niet inleveren op de badkamer. “In ons vorige huis hadden we alle luxe die je je kunt voorstellen, zelfs een stoomcabine en bubbelbad. Dat wilden we niet meer, maar wel ruimte. Een grote regendouche, goed wastafelmeubel en een groot bad, van 90 bij 190.” Dus de badkamer is vergroot, zodat alles naar wens ingepast kon worden.

Er een nachtje over slapen

Snel na de aankoop van de woning ontvingen Petra en Ron van installateur Sankomij een mail met link naar de website van Uw Huis Uw Wensen om de beide badkamers en het toilet samen te stellen. Petra: “De Italiaanse tegels hebben we in de winkel uitgekozen. Al het sanitair en de volledige inrichting ging via het programma. Wij vonden dat meteen heel leuk. Je krijgt inspiratie, je ziet allerlei mogelijkheden voorbijkomen. Waar we nooit over hadden nagedacht was bijvoorbeeld de toilethoogte. Die kun je zelf bepalen. Het programma begeleidde ons daar goed doorheen.” Ron: “Wij hadden een paar extra wensen. Die heeft de installateur op ons verzoek aangevuld in het programma. Zo hebben wij samen thuis aan tafel zitten schuiven in de digitale versie van onze badkamer. Kopje koffie erbij, toch nog even wat anders proberen. Op een gegeven moment hadden we een goede inrichting. Dan slaap je er een nachtje over en open je de volgende dag het programma weer om toch nog wat aanpassingen te doen. Dat werkte voor ons prettig.”

Twee-steens muurtje

Op de vraag of zij het persoonlijk contact niet misten, antwoordden Petra en Ron volmondig “Nee!” Het uitzoeken van de producten ging goed via de website. “Het is wel goed om sommige producten die je kiest omdat je ze mooi vindt, nog even in de winkel te bekijken, met name voor de

functionaliteit.” Maar naar een showroom gaan om de badkamer in te richten, hebben ze niet gemist. “In de winkel reserveren ze een paar uur voor je, dan is de tijd om en dan moet je iets. En nu hebben we kunnen kiezen wanneer het ons uitkwam, gewoon thuis, zonder dat je iemand tot last bent. Je kunt zo heel goed nadenken over wat je wilt.”
Toch is er wel persoonlijk contact geweest met de installateur. Ron: “Wij hadden een vaste contactpersoon die we konden bellen en mailen. Dat was nauwelijks nodig, alleen voor onze extra wensen. Ook gaf zij bouwkundig advies. Dan zei ze: “Jullie willen dit, maar als je dat nu eens zó zou doen? En dat hielp ons. Zo wilden wij een losstaande wand waar het wastafelmeubel aan hing en die aan de andere kant de douchewand vormde. Zij adviseerde ons een twee-steens muurtje omdat de constructie anders niet stevig genoeg was. Wij zijn niet bouwkundig onderlegd, dus dit was een fijne aanvulling.”

Warm water

En dan krijg je de sleutel en moet je maar zien of de aannemer gezorgd heeft voor een goede uitvoering. Ron: “Toen we in huis kwamen, was de badkamer zoals we die hadden uitgekozen. We konden meteen in bad ‘s avonds.” Lachend vult hij aan: “We waren alleen nog niet aangesloten op het gas, dus hadden nog geen warm water. Dat zijn dingen waar je natuurlijk ook nog aan moet denken.”

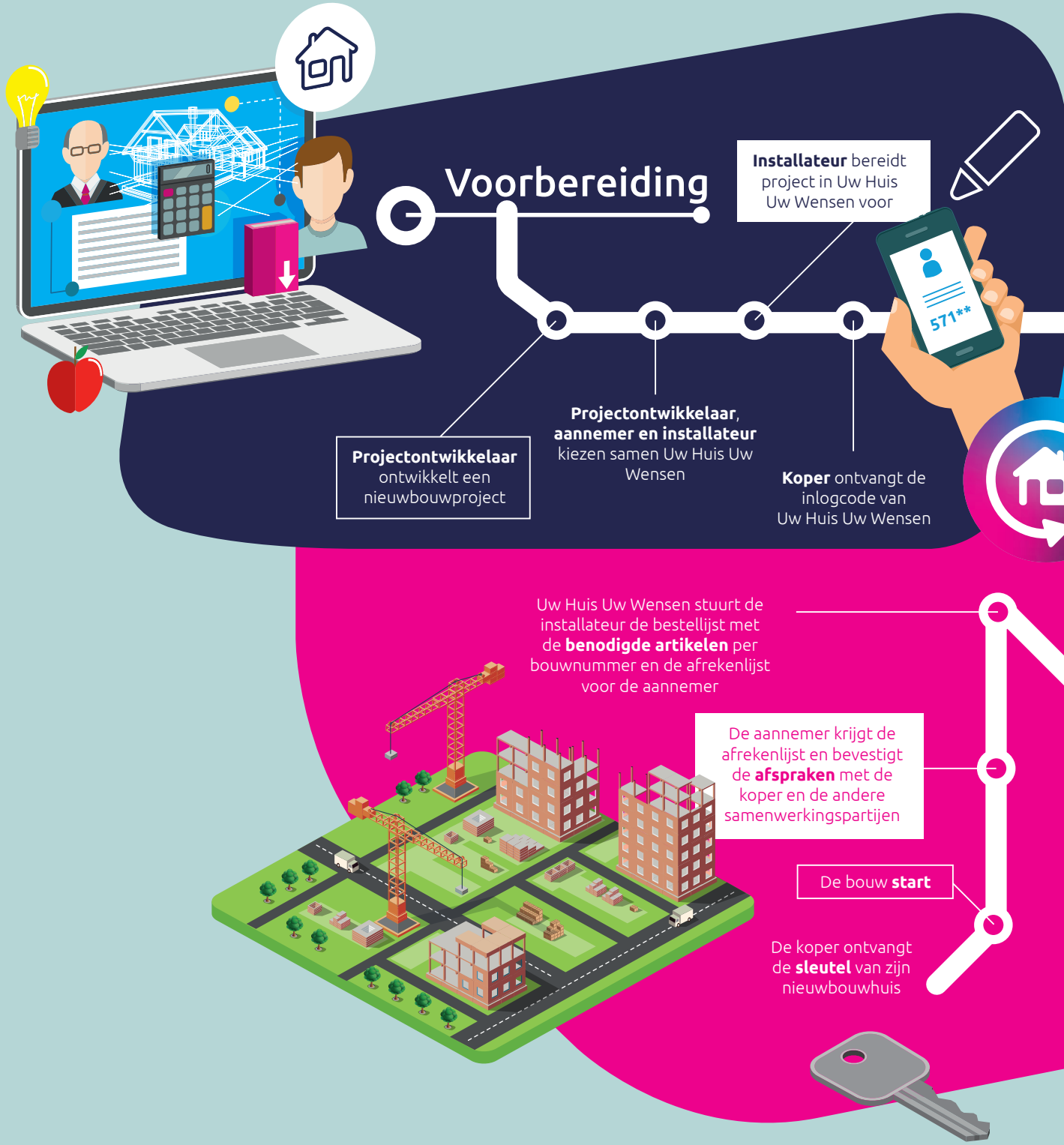
De toekomst

“Wat ons betreft is een digitale showroom als deze de toekomst”, zegt Petra. “Ik kan me niet voorstellen dat je over tien jaar nog winkels vol hebt staan met allerlei verschillende badkuipen. Dat is niet meer van deze tijd.” Desgevraagd heeft Petra nog een advies voor andere kopers die met Uw Huis Uw Wensen aan de slag gaan: “Neem de tijd: dat is juist wat dit programma je geeft.”





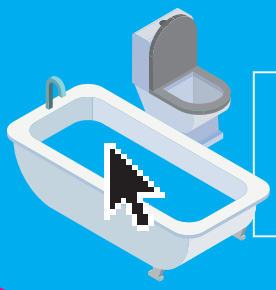
BEKIJK VIDEO OP
WWW.UHUW.NL/VIDEO


Voorbereiding
Installateur bereidt project in Uw Huis Uw Wensen voor
571**
Projectontwikkelaar ontwikkelt een nieuwbouwproject
Projectontwikkelaar, **aannemer en installateur** kiezen samen Uw Huis Uw Wensen
Koper ontvangt de inlogcode van Uw Huis Uw Wensen
Uw Huis Uw Wensen stuurt de installateur de bestellijst met de **benodigde artikelen** per bouwnummer en de afrekenlijst voor de aannemer
De aannemer krijgt de afrekenlijst en bevestigt de **afspraken** met de koper en de andere samenwerkingspartijen
De bouw **start**
De koper ontvangt de **sleutel** van zijn nieuwbouwhuis

Hoe werkt het?

Koper aan zet

De koper begint met **samenstellen**

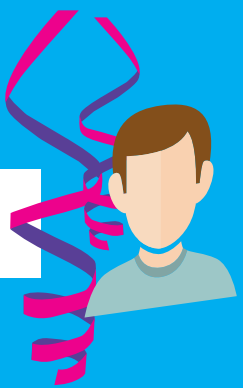


De koper maakt een keuze voor de indeling en bijbehorende artikelen en heeft **direct inzicht** in de kosten



Uw Huis Uw Wensen stuurt de koper de **offerte en 3d tekeningen** van de woning

Uitvoering en oplevering



De koper geeft de **definitieve opdracht**



Sinds ruim vijftig jaar ontwikkelt de Nederlandse Bouw Unie (NBU) projecten en bouwt het vastgoed. De nadruk ligt op woningen, maar ook kantoren, winkels, parkeervoorzieningen en scholen worden bedacht en gebouwd. Op dit moment zijn negen grote bouwprojecten in ontwikkeling waar de kopersbegeleiders bij betrokken zijn. Vijf daarvan gaan in samenwerking met Uw Huis Uw Wensen.



LOBKE VAN WEERELT
EN PIETER HACK

Best kept secret

LOBKE VAN WEERELT EN PIETER HACK ZIJN KOPERSBEGELEIDERS BIJ NEDERLANDSE BOUW UNIE. VOOR NIEUWBOUWPROJECTEN BEGELEIDEN ZIJ KOPERS VAN WONINGEN IN HET PROJECT VANAF AANKOOP TOT OPLEVERING. ZIJ INTRODUCEREN DAARBIJ OOK UW HUIS UW WENSEN AAN DE KOPERS.

Keuze bij de aannemer

Uw Huis Uw Wensen is een coöperatie van installateurs. Maar de keuze om bij een project samen te werken met UHUW, ligt voor een groot deel ook bij de aannemer. Kopersbegeleider Pieter Hack vertelt hoe Nederlandse Bouw Unie die overweging maakt:

“NBU maakt als aannemer de keuze om met Uw Huis Uw Wensen te werken op basis van het soort project. Vooral bij appartementen en woningen in het goedkope en middeldure segment is de digitale showroom een goede keuze om de sanitaire ruimtes mee in te laten richten. Als bij het betreffende nieuwbouwproject een installateur betrokken is die niet participeert in UHUW, overleggen we onze voorkeur voor de digitale showroom. Elke installateur ging tot nu toe met ons mee in die keuze.”



In vijf minuten duidelijk

De aannemer introduceert de digitale showroom bij de kopers van de projecten. “Voor de start van het project organiseren we een kopersavond, waar we het verloop helemaal uitleggen. We vertellen over ons bedrijf. We geven een soort korte ‘cursus bouwkunde’, over de fundering van de huizen, de vloeren, daken en afbouw. En presenteren de planning tot aan de oplevering. Bij het onderdeel over wat de koper voor de gestelde deadlines moet beslissen, komt de digitale showroom aan bod,” vertelt Pieter. Die introductie gebeurt via een korte video. “Dat doen we omdat de kopers dan in vijf minuten zien hoe het programma werkt. Je kunt dat ook uitleggen in een presentatie, maar als de mensen zien hoe een echtpaar de badkamer gemakkelijk aan het inrichten is, thuis op de computer, dan neemt dat direct de eventuele scepsis weg. We zijn dan ook blij dat UHUW deze video aanbiedt.”

Als een trein

Een badkamer inrichten via de computer is misschien niet het eerste waar je als koper aan denkt. Een aantal kopers moet dan ook even aan het idee wennen. “Het is net Bol.com,” legt Pieter dan uit. “Maar dan met sanitaire producten.” Lobke: “In het begin vonden we het moeilijk om in te schatten of iedere koper met de digitale showroom zou willen en kunnen werken. Dat bleek goed te werken. Het loopt als een trein. We geven ook vooraf duidelijk aan dat we altijd kunnen helpen als het niet lukt.”
Iedereen is heel positief. Men vindt het prettig dat de showroom altijd toegankelijk is, dat men thuis op een moment dat het hen uitkomt, kan kiezen en inrichten. Het is een eerlijk, duidelijk en overzichtelijk systeem. Kopers weten meteen wat de producten en installatie kosten en

welke mogelijkheden er zijn. En de producten zijn meestal scherper geprijsd dan in fysieke showrooms. De helpdesk is er voor vragen."

Stortdouche

"We zijn al in 2016 gestart met het werken met de digitale showroom. De fysieke showrooms die wij gebruikten zaten destijds overvol. Dus we moesten iets anders bij het toenmalig project. Onze huisinstallateur De Kraan vertelde over Uw Huis Uw Wensen en toen zijn we ingestapt," volgens Pieter. "Het werkt voor ons heel goed. We kunnen de koper op elk moment in het proces helpen. Wat zo fijn is, is dat het programma ons en de koper duidelijkheid geeft. UHUW biedt een breed assortiment, maar laat alleen de opties zien die mogelijk zijn in badkamer en toiletruimte. Een product dat niet toepasbaar is, zie je niet. Als een woning bijvoorbeeld een beperkte watercapaciteit heeft, verschijnt de keuze voor een grote stortdouche, van een meter bij een meter, niet. Onmogelijke opties ziet de koper in de showroom wel. Wij als aannemer leggen dan uit waarom die douche niet in de woning past. Dat is niet erg, maar kost koper en aannemer wel extra tijd en onnodige teleurstellingen.

Best kept secret

NBU werkt nu in vijf projecten met de digitale showroom van UHUW. Lobke: "Voor ons is het prettig dat we de werkwijze goed kennen. Als je elk project met een andere showroom werkt, heb je toch steeds te maken met andere voorwaarden en nieuwe afspraken. Je kent elkaar nu. Dat werkt goed. Pieter: "We merken ook dat het systeem in ontwikkeling blijft. Deze werkwijze blijft zo een goed alternatief voor de fysieke showroom. Het is goed om de mogelijkheden steeds verder uit te blijven bouwen."
Zou de NBU het werken met Uw Huis Uw Wensen aanbevelen? "Ja! Wij werken graag met UHUW, de samenwerking verloopt prima, daar zijn we heel tevreden over. We zouden het zeker aanbevelen voor projecten in dit segment. Maar eigenlijk toch ook weer niet. Want het is ons best kept secret."





BEKIJK VIDEO OP
WWW.UHUW.NL/VIDEO

Onze leden

De coöperatie Uw Huis Uw Wensen heeft 18 participerende installateurs die samen zorgen voor een landelijke dekking.

De Graaf Installaties
Energieweg 2
3751 GA Bunschoten-Spakenburg
www.degraafinstallaties.nl

De Kraan Installatietechniek
Nikkelstraat 24
4823 AB Breda
www.dekraan.nl

Gebr. Kok B.V.
Zuiderwijzend 2
1616 ZG Hoogkarspel
www.gebrkok.nl

Loohuis Installatiegroep
Uilenbroekstraat 64
8111 BE Heeten
www.loohuisgroep.nl

Lou Buijs B.V.
Lupinestraat 21
1131 JT Volendam
www.loubuijs.nl

Morrenhof Jansen
De Vesting 34
7722 GA Dalfsen
www.morrenhof-jansen.nl

SEV Techniek
Nieuwe hemweg 7M
1013 BG Amsterdam
www.sevtechniek.nl

Spindler Installatietechniek
Overschiese Kleiweg 780
3043 LH Rotterdam
www.spindler.nl

Van Dam Groep
Fahrenheistraat 2-4
7461 JA Rijssen
www.vandamgroep.com

Installatie Maatschappij H.Ek B.V.
Afrikalaan 8
5232 BD Den Bosch
www.hekbv.com

Installatiebedrijf Kruit
Veenweg 2
2841 DG Moordrecht
www.installatiebedrijfkruit.nl

Installatiebedrijf Toonen
Pieter Zeemanstraat 29
6603 AV Wijchen
www.installatiebedrijf-toonen.nl

PC van der Horst
Oosterwerf 7
1911 JB Uitgeest
www.pcvanderhorst.nl

Roel Breman Installatiebedrijf B.V.
Van Coulsterweg 20
2952 CB Alblasserdam
www.roel-breman.nl

Sankomij Installatietechniek B.V.
De Plank 91
5504 EE Veldhoven
www.sankomij.nl

Van Hoften
Stek 11
3371 KG Hardinxveld-Giessendam
www.vanhoftenbv.nl

Van Losser Installatiegroep
Zelhemseweg 30
7255 PT Hengelo
www.vanlosser.nl

Zuid-Nederlands Installatiebedrijf
Rhijnkant 1
5056 JH Berkel-Enschot
www.znibv.nl



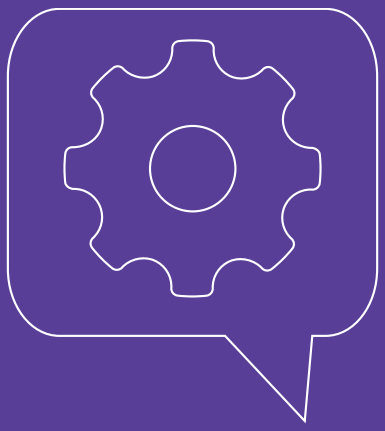
Hoe een online showroom toch als persoonlijk kan worden ervaren

HET IS EEN OLIEVLEK. DOORDAT STEEDS BEKENDER WORDT WAT DE VOORDELEN VAN UW HUIS UW WENSEN ZIJN, GAAN STEEDS MEER AANNEMERS OVERSTAG. ZIJ MAKEN HUN NIEUWBOUWPROJECTEN ONDERDEEL VAN HET DIGITALE PLATFORM.



Sjaak van Leeuwen is sinds 1996 directeur van Installatiebedrijf Kruit BV in Moordrecht. Het bedrijf is opgericht in 1962. Met ongeveer tachtig mensen in vaste dienst en een aantal flexibel inzetbare installateurs, verricht Kruit BV het loodgieterswerk, de aanleg van ventilatiesystemen en centrale verwarming in circa 1500 nieuwbouwwoningen per jaar, in het westen van het land. Ook is het bedrijf werkzaam in een aantal renovatieprojecten. Kruit BV is sinds de oprichting van Uw Huis Uw Wensen lid van de coöperatie.


SJAAK VAN
LEEUWEN



“Momenteel werken wij in zeven nieuwbouwprojecten met Uw Huis Uw Wensen, dat zijn ruim 130 woningen. Toevallig werken we bij deze projecten ook met zeven verschillende aannemers. In het begin moesten we aannemers nog wel eens over de streep trekken om een project onder te brengen bij de digitale showroom. Maar het is inmiddels een olievlek geworden, ze gaan allemaal overstag. De aannemers zien, net als wij, de voordelen. De transparantie van het systeem en het feit dat de kopers minder vragen aan de aannemer hoeven stellen over de installatie van de sanitaire ruimtes, zijn grote voordelen. Ik verwacht dit jaar met zeker tien aannemers te werken aan nieuwbouwprojecten via Uw Huis Uw Wensen.

Early adopter

We zijn destijds, in 2016, direct aangesloten bij de coöperatie van Uw Huis Uw Wensen, omdat het principe heel goed past in deze tijd. Alles gaat digitaal. Ik merk het thuis ook. Een aantal keer per week staat de postbode met pakketjes voor de deur die mijn kinderen online besteld hebben. Daarbij merkten we in ons bedrijf voorheen steeds vaker dat de traditionele showrooms ons werk vertraagden. Ze zaten vol, het duurde maanden voordat de kopers de inrichting van de badkamer rond hadden. En dan nog kwamen zij met inrichtingen die gewoon niet mogelijk waren in de ruimte die hun badkamer bood. Dat werkte contra productief en was voor de kopers niet prettig. Wij weten wat wel en niet kan en zorgen zo dat direct aan het begin van de bouw de juiste keuzes worden gemaakt.

Echt met ons vak bezig

Sinds we met de digitale showroom werken, hebben we veel meer zelf in de hand. We kunnen sneller schakelen. Als ik een project aanneem, kunnen de kopers binnen een paar weken het sanitair uitzoeken. Thuis op de computer kunnen zij kiezen uit de mogelijke indelingen van de badkamer die wij hebben ingevoerd. Met ons als betrouwbare ondersteuning. Want we hebben hierdoor ook weer meer contact gekregen met de koper. Als zij vragen, of toch andere wensen hebben, kunnen ze bellen of mailen en lossen we het op. Dat is ook voor ons erg prettig. We zijn weer echt met ons vak bezig: zorgen voor de beste oplossingen in de installatie.

Tevreden personeel

Het systeem is voor de kopers van de nieuwbouwwoningen heel transparant. Ze zien wat mogelijk is, hebben ruime keuze en zien gelijk alle kosten. Voor ons als bedrijf heeft het werken met UHUW zeker iets veranderd aan het interne proces. In het voortraject hebben we meer werk. We zorgen dat voor elke woning een aantal opties voor de inrichting van de badkamer wordt ingevoerd in het systeem. Dat betekent dat we verschillende tekeningen maken voor elke badkamer en de kosten per product en installatie invoeren. We moeten goed uitzoeken en vastleggen wat wel en wat niet kan in de ruimte. Dat kost gewoon meer tijd. Maar zodra al die

“De keuzes van kopers zijn veel eerder bij ons bekend, waardoor de werkvoor-bereiders sneller aan de slag kunnen.”

Sjaak van Leeuwen,
directeur van Installatiebedrijf Kruit BV

tekeningen en berekeningen online staan en de koper de keuze heeft gemaakt, lopen we die tijd rap in. Want hun keuzes zijn veel eerder bij ons bekend, waardoor de werkvoorbereiders sneller aan de slag kunnen. Het personeel is dan ook blij met deze manier van werken. Iedereen beseft dat we het digitale tijdperk niet tegenhouden en het werkt gewoon veel beter.

Waar het om gaat is dat Uw Huis Uw Wensen een vooruitstrevend en vooral makkelijk systeem is voor de koper, er is goed nagedacht over het belang van de koper. Ook voor de bouw levert het veel op: het proces verloopt flexibeler en efficiënter, er is minder kans op fouten.

Weer contact met de koper

Arnold van den Berg, kopersbegeleider en projectcoördinator voor UHUW, heeft dagelijks contact met de kopers die hun badkamer inrichten met het systeem.
“In het begin moeten kopers van een nieuwbouwhuis wel eens wennen aan het samenstellen van de badkamer op deze manier. Maar ze zien ook dat het veel tijd zou kosten om naar de showroom te gaan. Daarbij is het programma duidelijk en transparant. Heel fijn is dat we nu veel meer contact hebben met de kopers. En in een stadium dat we nog van alles kunnen regelen. Als kopers andere wensen of vragen hebben, bellen ze mij en dan overleggen we dat. Daar komen weleens specifieke wensen uit die we dan toch kunnen realiseren, doordat we de tekenaars direct aanpassingen kunnen laten doen.
De leukste reactie is dat kopers deze manier van werken als heel persoonlijk ervaren, terwijl het toch een digitaal platform is. Maar door het contact dat we hebben, werkt het gewoon heel prettig. Ook van de aannemer die aanwezig is bij de oplevering, krijgen we veel positieve reacties terug. De badkamers zijn ingericht naar verwachting, er zijn geen nare verrassingen. Het is precies zo uitgevoerd als gewenst.”



Over de merken

Uw Huis Uw Wensen is onafhankelijk en werkt alleen met A-merken. Op dit moment staan de producten van de volgende merken in Uw Huis Uw Wensen:

www.bruynzeelhomeproducts.nl

www.geberit.nl

www.sphinx.nl

www.grohe.nl

www.villeroy-boch.nl

www.novellini.nl

www.uponor.nl

www.easydrain.nl

www.looox.nl

www.duravit.nl

www.hansgrohe.nl

www.wisa-sanitair.com

www.vasco.eu

www.hansanederland.nl

www.jaga.nl

www.hueppe.com

www.dansani.nl

www.geesa.com

www.laufen.nl

www.duco.eu

www.drl-products.nl

www.henco.be

www.viega.nl

www.zehnder.com

Uw Huis, Uw Wensen werkt samen met verschillende fabrikanten van A-merken.

Waarom bieden deze topmerken hun assortiment aan op het digitale platform?



"UHUW is een goede etalage voor onze producten. Deze manier van werken past helemaal in deze tijd van voortschrijdende digitalisering, waarin consumenten hun zaken steeds meer thuis op de bank willen regelen. En wij komen op deze manier al vóór oplevering in beeld bij kopers van nieuwbouwwoningen die anders misschien hun badkamer casco hadden laten opleveren. Met onze producten wordt vooral veel meerwerk gerealiseerd." Dat zegt Sonja Splint, directeur van Novellini Benelux.

***Novellini** is Europees marktleider op het gebied van douchewanden en gekend om de goede prijs-kwaliteitverhouding, het brede assortiment en de focus op duurzaamheid en innovatie. Alle productiefases, van grondstof tot eindproduct, geschieden in de eigen fabriek in Italië.*

Peter van Leeuwen, Channel manager projecten bij Grohe vult aan: "De grootste kracht van UHUW is dat de consument via de digitale showroom sneller bereid is een keuze te maken. En die keuze valt vaak net iets luxer uit dan via de fysieke showroom. Dat komt doordat de producten overzichtelijk worden aangeboden en de consument direct ziet wat het product kost, inclusief de montage. Anders dan in de gewone showroom vergelijkt de nieuwbakken huiseigenaar op die manier rustig de opties, zonder de druk van een verkoper. Als hij eenmaal een inrichting heeft gekozen, hoeft hij er ook niet meer op terug te komen. Er is nooit discussie over modellen. Alle producten die we aanbieden zijn leverbaar en de prijzen zijn op voorhand bekend. Bij het kopen van een badkamer in de traditionele showroom is die transparantie en dat overzicht er niet. En wanneer er dan een keuze gemaakt is, moet de koper van de woning wachten op de offerte. Als die tegenvalt, volgt het keuzetraject opnieuw. De inrichting duurt weken op die manier."



***Grohe** is al 200 jaar fabrikant en leverancier van sanitaire producten. Wat begon met de productie van sanitaire kranen, is inmiddels uitgegroeid tot een organisatie met een breed assortiment aan kranen, douches, keramiek en aanverwante artikelen die zorgen voor een volledige inrichting van de sanitaire ruimtes in woningen en andere gebouwen.*

Ook Menno Portengen, Algemeen Directeur Geberit Nederland, is enthousiast. “Wat Uw Huis Uw Wensen voor ons zo interessant maakt, is dat wij op dit platform kunnen zien of een aanbieding of campagne aanslaat bij de consument. Wij kunnen de effecten van onze marketing analyseren. Een tweede pluspunt is dat Uw Huis Uw Wensen ervoor kiest A-merken aan te bieden in plaats van huismerken van groothandels. We concurreren daardoor op kwaliteit, design en innovatie. Dat vind ik echt uniek.



*De **Geberit Groep** is wereldwijd actief in de fabricage en levering van sanitaire producten. De productiecapaciteit is verdeeld over 30 fabrieken waarvan 6 buiten Europa. Bij het bedrijf werken meer dan 12.000 werknemers in meer dan 50 landen. In de meeste landen van Europa beschikt Geberit over lokale vertegenwoordiging. Geberit is tevens leverancier van de sanitaire producten van Sphinx.*

“Betrokken vanaf het eerste gedachtespinsel”

Novellini, Grohe en Geberit/Sphinx zijn alle drie deelnemers vanaf het eerste uur. Al voordat de digitale showroom bestond, werden zij gepolst over het idee. Of, in de woorden van Menno Portengen: “Wij zijn sinds het eerste gedachtespinsel betrokken bij Uw Huis Uw Wensen en hebben geen moment getwijfeld om mee te werken. Het is een logisch verhaal. Consumenten hebben er behoefte aan om keuzes te maken op het moment en op de plek waar het hen het beste uitkomt. De fysieke showroom paste niet meer bij deze ontwikkeling, dat rendeerde niet meer.”

Welke voordelen heeft Uw Huis Uw Wensen voor de sector?

“Uw Huis Uw Wensen heeft de processen in de bouw efficiënter en duurzamer gemaakt. Vroeger plaatsten we nogal eens standaardbadkamers die er door de nieuwbakken huizenbezitters direct uit werden gesloopt. Verspilling, gewoon zonde,“ zegt Van Leeuwen. “Nu stap je de drempel over en is de badkamer helemaal af. Wij als fabrikant/leverancier kunnen tijdig de benodigde producten leveren. De verschillende partijen in de bouw hoeven niet meer op elkaar te wachten.

De samenwerking met Uw Huis Uw Wensen zorgt ook voor beter contact tussen alle bouwpartijen. We overleggen over ontwikkelingen, bijvoorbeeld met de installateur over welke producten we wel en welke we niet aanbieden. En we hebben via UHUW een veel betere klantbinding.”

Op welke manier heeft de consument er baat bij?

Het totale assortiment van de digitale showroom breidde zich in de loop der jaren uit. Sonja Splint: “Novellini is destijds gestart met een beperkt aantal artikelen in standaard afmetingen en kleuren, maar we zien nu dat het assortiment al bestaat uit meer dan 200 verschillende artikelen. De trendkleur in douchewanden is op dit moment matzwart. Uw Huis Uw Wensen speelt daar goed op in. Op de inspiratiepagina’s zijn veel van deze producten mooi in beeld gebracht en in het assortiment zijn ze terug te vinden. Zo blijft de showroom altijd actueel.”

Peter van Leeuwen: “Grohe heeft in totaal zo’n achtduizend sanitaire producten in het assortiment. We signaleren via al onze verkoopkanalen de trends waardoor we goed kunnen inschatten welke keuzes kopers in dit segment van de markt zullen maken. Van één kraan hebben we bijvoorbeeld wel zes varianten, we bieden er daar maar één van aan bij Uw Huis Uw Wensen. Als we alle achtduizend producten zouden aanbieden, is het voor de koper niet meer overzichtelijk, dan ontstaat er keuzestress. ‘Slechts’ vierhonderd producten zijn zodoende te bestellen. Zo ontzorgen we de koper, die bij de aanloop naar de oplevering al ontzettend veel keuzes te maken heeft. Dat we goed zitten in de samenstelling van het assortiment, blijkt wel uit het feit dat het eigenlijk nooit voorkomt dat we vanuit UHUW een vraag krijgen voor een product dat we niet aanbieden.”

Ook de aangeboden producten van Geberit/Sphinx zijn afgestemd op de wens van de consument. “Natuurlijk proberen we de consument te verleiden iets luxer te kiezen dan standaard,” zegt Menno Portengen. Hij ziet verder kansen voor een uitbreiding voor de producten van Geberit via Uw Huis Uw Wensen. “Momenteel wordt 50% van het Sphinx assortiment aangeboden. Voor Geberit is dat ‘slechts’ 5%. Dat komt omdat in het assortiment van Geberit veel leidingsystemen zitten. De keuze daarvoor maakt de installateur, niet de consument. Misschien dat daar nog een verschuiving mogelijk is.” Innovatieve producten van Geberit zijn het toilet met geurzuivering en het toilet met onderdouche. “Om deze producten in de digitale showroom op te nemen, moet meer installatiewerk worden gedaan. Dat zijn dingen die we dus met elkaar bespreken.”

Bottom line

Waar alle drie de fabrikanten het over eens zijn, is dat het draait om de consument. Sonja Splint: “Voor alle partijen in de bouw is een tevreden klant belangrijk. Met UHUW werken, levert hieraan een substantiële bijdrage.”



Contact

Heeft u vragen naar aanleiding van ons magazine? Neem direct contact met ons op.

t: 015 268 25 69
e: info@uhuw.nl
i: www.uhuw.nl

Uw Huis Uw Wensen BV
Bedrijfsverzamelgebouw Radex
Kamer 1.57
Rotterdamseweg 183C
2629 HD Delft