UHUW

Magazine

2019



"Geen verkooppraatjes, ik zou niet anders meer willen." 12

Geen wachttijden, maar proosten en een afspraak maken 24

"Het team van UHUW bezocht zelfs het klooster" 29

Uw huis, uw wensen!

Inhoudsopgave

VOORWOORD



04

MISSIE EN VISIE



06

RESULTATEN 2018



08

KOPER



12

HOE WERKT HET?



16

BOUWBEDRIJF



18

DE LEDEN



10

"Het inrichten van de badkamer was achteraf het makkelijkste"

lees het interview met
de koper op pagina 12

HET TEAM



22

INSTALLATEUR



24

MERKEN



28



Voorwoord

Beste lezer,

Koploper word je door een vernieuwend idee te hebben en dat op het juiste moment op de juiste manier in de markt te zetten. Koploper blijf je door alert te zijn en voortdurend te investeren in wensen en ontwikkelingen. En dat doen we! Dat betekent onder meer dat er in 2019 opnieuw een grote stap gezet zal worden: we vernieuwen de software van onze digitale showroom.

We kijken trots terug op de successen van het afgelopen jaar. In 2018 hebben kopers van ruim drieduizend nieuwbouwwoningen onze digitale showroom gebruikt om sanitair te kiezen. Een nieuwe mijlpaal die mogelijk werd doordat maar liefst 90 bouwbedrijven één of meer projecten bij ons onderbrachten. Ook zagen we met een index van 175 een sterkte groei in het verkochte volume via Uw Huis Uw Wensen.

Niet alleen in de cijfers bemerken we het succes. Het zit ook in het enthousiasme van iedereen die met het platform werkt. UHUW is ontwikkeld door en voor installateurs. Een coöperatie die werkt vanuit de kracht van samenwerking met als basis een schat aan technische kennis. Door die kennis te delen, is een tool ontstaan waarmee echt iedereen - ook zonder technische voorkennis - zijn badkamer en toiletruimte op de juiste manier en helemaal naar wens kan inrichten.

Onder de installatiebedrijven die lid zijn van de coöperatie ontstaat steeds meer enthousiasme en commitment. Installateurs zorgen vaker zelf voor projectcoördinatoren binnen hun bedrijf en ook het team in Delft is verder uitgebreid. Zo zijn er nu in totaal ruim 25 projectcoördinatoren die het systeem vullen met de projecten en de kopersbegeleiding op zich nemen. Een goed voorbeeld daarvan is Edith Mulder, projectcoördinator bij Installatiebedrijf Roel Breman. Zij vertelt in dit magazine dat zij veel voldoening krijgt uit haar werk omdat ze van de bouwtekening tot de handtekening bij een koper betrokken is. Ik ben er trots op dat we dat samen hebben kunnen bereiken.

“Koploper blijf je door alert te zijn en voortdurend te investeren in wensen en ontwikkelingen.”

We zien dat steeds meer nieuwe installateurs aansluiten. Projectmatig, met één of meerdere projecten, maar ook structureel door lid te worden van de coöperatie. Dit jaar willen we daar actief opvolging aan geven, om zodoende nog meer volume te creëren in de digitale showroom.

Ook kopers laten zich niet onbetuigd. In een wereld waar steeds meer producten online besteld worden, is de digitale showroom niet meer weg te denken. Mirjam Bornebroek kocht in 2016 een huis in Best. De oplevering was in 2018. In het interview dat in dit magazine is afgedrukt, vertelt zij dat ze haar keuken ook liever met een dergelijke digitale showroom had willen inrichten. Dat had haar veel tijd gescheeld.

We zijn erg blij met deze positieve ervaringen en blijven alert op verbeterpunten én technologische innovaties die we graag integreren in de vernieuwde digitale showroom. Vanaf het najaar wordt de showroom nog meer gebruiksvriendelijk voor de koper en voor de installateur. Met meer mogelijkheden om de woning naar eigen wens in te richten. Wij werken er hard aan!

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 le Poole – Geenen
Bestuursvoorzitter Uw Huis Uw Wensen

Missie en visie
Uw Huis, Uw Wensen

Missie

Uw Huis, Uw Wensen is een unieke, online showroom en ontzorgt kopers, bouwbedrijven en installateurs bij nieuwbouwprojecten. We staan garant voor een transparant en snel proces van het koperskeuze traject. Zo is elke nieuwbouwwoning naar wens ingericht bij oplevering.

Kopers

Zorgen dat de droom van kopers van nieuwbouwwoningen uitkomt. Dat is wat we doen. Met een gevarieerd en hoogstaand aanbod van kwaliteitsproducten, transparantie in keuze en prijs, kostenbesparing en gebruiksgemak.

Bouwbedrijven

We nemen een deel van het koperscontact op ons. Dankzij ons systeem is de informatie voor de bouw en de afrekening veel eerder en duidelijker beschikbaar. Onze service betekent een verkorting van de doorlooptijd van het project. Bovendien creëren we een hoger rendement door meer meerwerk en minder casco's.



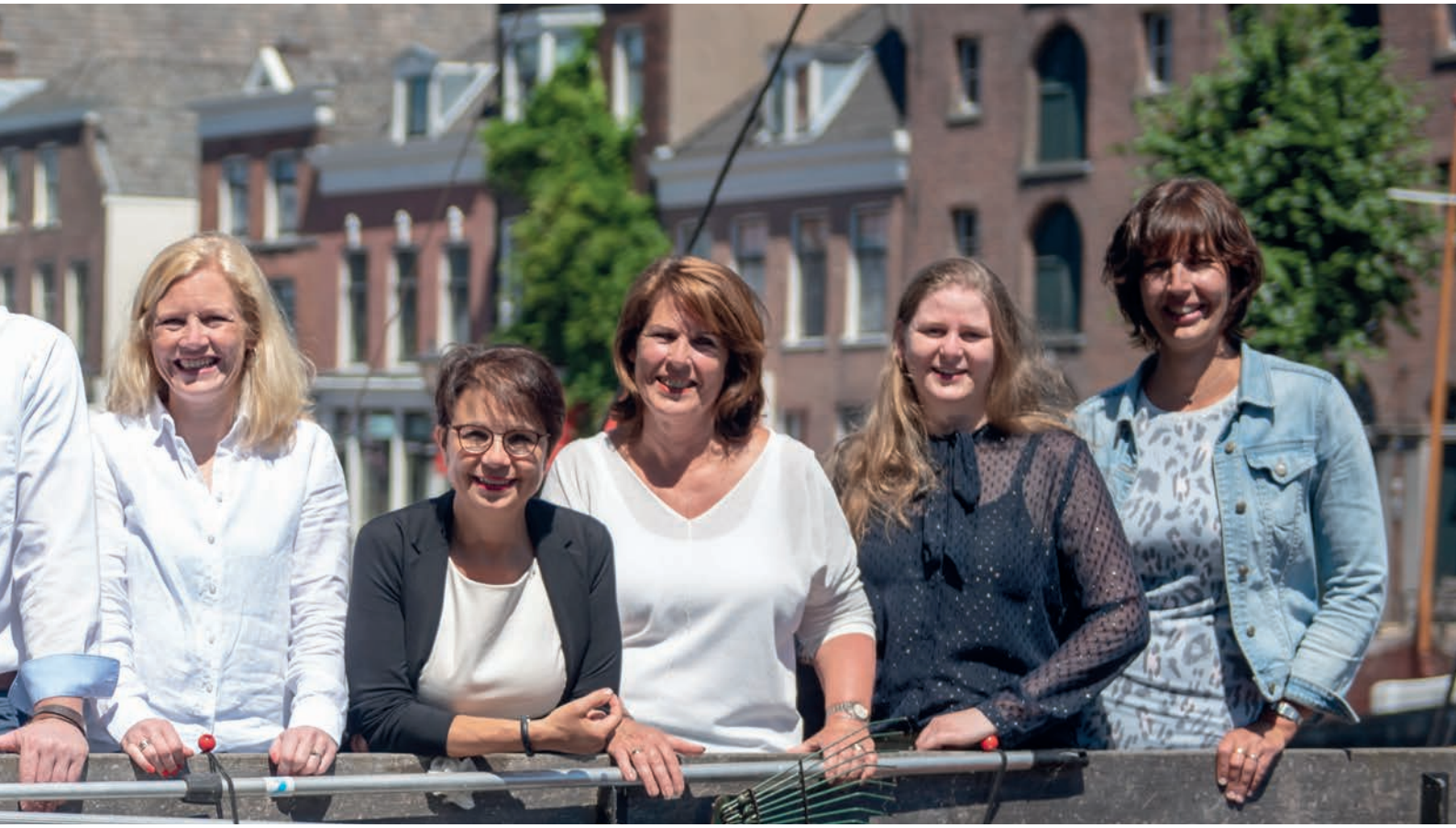
Installateurs

Een nieuwe manier van werken met snel en duidelijk overzicht van de wensen van de koper. Zorgen voor efficiënte processen en reductie van faalkosten. Installateurs kunnen ervan op aan dat wij altijd het actuele assortiment A-merken aanbieden.

Visie

Uw Huis, Uw Wensen wordt herkend en erkend als de unieke, online showroom voor digitale koperskeuzes voor de woning. Het aantal nieuwbouwprojecten dat wij ondersteunen neemt ieder jaar toe, zodat steeds meer nieuwbouwwoningen bij oplevering naar wens van de koper zijn ingericht. De samenwerking met alle ketenpartijen stimuleert voortdurende innovatie. Zowel bouwbedrijf als installateur als kopers en fabrikanten inspireren ons het aanbod aan te passen en te vergroten. Daarmee werken we continue aan onze klantvriendelijkheid, gebruiksgemak en integratie van processen en systemen.

We breiden ons assortiment en onze mogelijkheden steeds verder uit. Zodat we altijd de kwaliteit blijven leveren die we voor ogen hebben.



Resultaten 2018

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

90 projecten

1.933 Getekende offertes

circa **450** typen

ruim **3.100** woningen



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

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

Samenwerking m A-merken

Prijsrange woningen: **€ 125.000 - € 1.400.000**

Meeste woningen
€ 200.000
€ 500.000

Doorlooptijd projectbespreking tot getekende offertes:
2 tot 5 maanden

Kleinste project/fase: **1 woning**

Grootste project/fase: **125 woningen**



Gemiddeld percentage casco:
17%



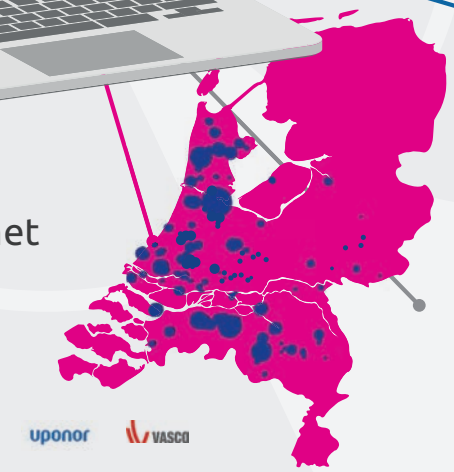
RESULTATEN 2018

2018 Upgrade systeem

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

Verkocht **bruto meerwerk** in 2018





et

uponor VASCO HUPPE jaga Easy Drain

Aangesloten leden





UW HUIS UW WENSEN!

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
Pauvreweg 18
4879NA te Etten-Leur
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





“Niet op sjouw naar showrooms, geen verkooppraatjes en direct op je scherm zichtbaar wat het allemaal kost. Ideaal. Ik zou het niet anders meer willen.”

Marco Bornebroek



MIRJAM EN MARCO
BORNEBROEK

Niet op sjouw

"ALS IK MIJN KEUKEN OOK HAD KUNNEN INRICHTEN MET EEN SYSTEEM ALS UHUW, DAN HAD IK DAT LIEVER GEDAAN." MIRJAM BORNEBROEK WAS VOORAF EEN BEETJE HUIVERIG OM HAAR BADKAMER ZELF TE MOETEN INRICHTEN. MAAR NU ZE HAAR HELE HUIS HEEFT INGERICHT, BLEEK DAT DE BADKAMER EN TOILETRUIMTE DE GEMAKKELIJKSTE TRAJECTEN ZIJN GEWEEST.

“Voor de keuken hebben we zeker vier keer de showroom bezocht. Elke keer stopte de verkoper toch teveel van zijn eigen smaak en ideeën in het ontwerp van onze keuken. We hebben dat steeds moeten bijstellen en dagen vrij moeten nemen om uiteindelijk de keuken naar ons zin te krijgen. En hij viel uiteindelijk duurder uit dan verwacht,” vertelt Mirjam. Haar man Marco was direct enthousiast over de digitale showroom. “Toen de aannemer (Van Gerwen uit Mierlo) ons uitlegde wat Uw Huis Uw Wensen is en dat wij de badkamer er mee mochten gaan inrichten, zag ik daar meteen de voordelen van in. Niet op sjouw naar showrooms, geen verkooppraatjes en direct op je scherm zichtbaar wat het allemaal kost. Ideaal. Ik zou het niet anders meer willen.”

Twee meter vijf

De badkamer was in één avond klaar. “Het was eigenlijk heel gemakkelijk. Toen we begonnen dacht ik nog ‘Als dat maar lukt’ maar het wees zich vanzelf,” lacht Mirjam. “We hadden in de bouwtekeningen een stuk van onze slaapkamer af laten halen, zodat we een iets ruimere badkamer kregen en een apart toilet. Toen we de plattegronden daarvan op onze computer openden, zagen we dat de keuzes voor de indeling heel duidelijk waren. We wilden een bad, inloopdouche en dubbele wastafel met kast



eronder. De indeling was snel gekozen en de artikelen die pasten, kwamen vanzelf in beeld. We hoefden alleen maar na te denken over welke kleuren en vormen we mooi vonden."

Marco vervolgt: "We hebben onze keuze voor de badkamer en toiletruimte diezelfde avond nog via het systeem gemaild en werden snel daarna gebeld door de installateur die de badkamer zou gaan monteren (Sankomij). Kopersbegeleider Erica (Sankomij) belde ons om onze keuzes nog eens door te nemen en gaf daarbij adviezen die we goed konden gebruiken. Onze zoon is twee meter vijf, dus ze adviseerde ons de muren van de inloopdouche hoger te maken, zodat de regendouche hoog genoeg zou komen te hangen. En ze paste enkele kleine dingen aan in de plaatsing van ons wastafelmeubel, waardoor we wat meer ruimte kregen. Dat hadden we zelf niet kunnen bedenken. Dus we hoefden echt niet naar een showroom voor professioneel advies."



Gaaf

Mirjam en Marco Bornebroek kochten al in 2016 de eengezinswoning in het project Steegsche Velden Best fase III. Het huis is nu zo goed als klaar. De straat nog niet, want de rest van de wijk staat nog in de steigers. Mirjam: "Natuurlijk is er in en om ons huis nog een waslijst aan dingen die we moeten doen, maar we wonen hier al heerlijk. De oplevering van de badkamer verliep goed. Het is echt geworden wat we ervan hadden verwacht. Toch gek, want je kiest de spullen in een heel vroeg stadium, dus het is eigenlijk een verrassing wat je te zien krijgt als je de badkamerdeur opent."

Wat Mirjam vooral heel 'gaaf' vond was de 3D tekening van de badkamer. "Je ziet zo echt hoe de ruimte eruit komt te zien. Ik was er best trots op dat ik de badkamer zelf heb samengesteld".

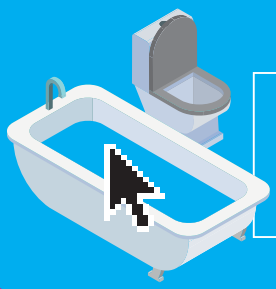



Voorbereiding
Installateur bereidt project in Uw Huis Uw Wensen voor
571**
Projectontwikkelaar ontwikkelt een nieuwbouwproject
Projectontwikkelaar, **bouwbedrijf en installateur** kiezen samen Uw Huis Uw Wensen
Koper ontvangt de inlogcode van Uw Huis Uw Wensen
Uw Huis Uw Wensen stuurt de installateur de bestellijst met de **benodigde artikelen** per bouwnummer en de afrekenlijst voor het bouwbedrijf
Het bouwbedrijf 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**

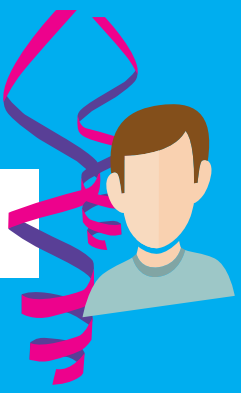


De koper maakt een keuze voor de indeling en bijbehorende artikelen en heeft **direct inzicht** in de kosten



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

Uitvoering en oplevering



De koper geeft de **definitieve opdracht**



Koperswensen staan centraal

IEDER PERSOON HEEFT UNIEKE WOONWENSEN. DAAROM STAAT BIJ DE BRABANTSE BOUWER ALPHONS COOLEN EEN ZEER PERSOONLIJKE AANPAK HOOG IN HET VAANDEL. GEEN TOEVAL DUS DAT ZIJ SAMENWERKEN MET UW HUIS UW WENSEN. KOPERSBEGELEIDER JASMIJN VAN MASTRIGT EN PROJECTLEIDER JEROEN VAN EIJK VERTELLEN WAAROM.



JEROEN VAN EIJK &
JASMIJN VAN MASTRIGT

“Uw Huis Uw Wensen geeft rust.”

Projectleider Jeroen van Eijk & kopersbegeleider Jasmijn van Mastrigt

Rekening houden met een grote hoeveelheid koperswensen betekent voor een bouwbedrijf veel en nauwkeurig werk met strakke deadlines om niet op de planning uit te lopen. Uw Huis Uw Wensen helpt meer rust in dat proces te krijgen als het gaat om de keuze van sanitair, ervaren de medewerkers van Alphons Coolen.

Koperwensen integreren in bouwproces

Al 65 jaar is Alphons Coolen een gevestigde naam in Midden Brabant op het gebied van woningbouw. Voornamelijk door het realiseren van woningbouwprojecten in de regio behalen zij een jaaromzet van zo'n 20 miljoen euro. Alphons Coolen hecht groot belang aan optimale integratie van gebruikerswensen in het bouwproces. "Hoofddoel van ons als aannemer is natuurlijk een goed resultaat halen, zowel bouwtechnisch als financieel. Maar zeker zo belangrijk is het voor ons dat de koper tevreden is over zijn opgeleverde woning. Niet alleen de kwaliteit moet goed zijn, ook moeten individuele wensen zoveel mogelijk verwerkt zijn. Om de koperswensen optimaal in het bouwproces te kunnen opnemen, zijn wij voortdurend op zoek naar manieren om dat proces te verbeteren", vertelt projectleider Jeroen van Eijk.



Logische samenwerkingspartner

Zo kwam ook Uw Huis Uw Wensen op het pad van de aannemer. Alphons Coolen werkt samen met deze online showroom sinds de oprichting ervan, in 2014. "Heldere communicatie is een van de sleutels tot het soepel verlopen van het kopers keuzetraject", aldus Van Eijk.

Die helderheid wordt versterkt door Uw Huis Uw Wensen. De informatie is voor iedereen gelijk en daarnaast is de contactpersoon goed bereikbaar voor eventuele vragen. Kopersbegeleider Jasmijn van Mastrigt: "Werken met deze online showroom is daarom een logische keuze."

Van Eijk: "Het werd steeds lastiger om showrooms te vinden die kwalitatief en kwantitatief voldoende aanbod hadden. Soms moesten klanten ver reizen om de showroom te bezoeken. Of zij konden pas een

afspraak krijgen vlak voor een sluitingsdatum, waardoor ze weinig tot geen bedenktijd hadden." Via Uw Huis Uw Wensen kunnen kopers online en op een zelfgekozen tijdstip hun sanitair uitzoeken.



"Vroeger gebeurde het nog wel eens dat kopers zo dicht op de deadline hun besluit moesten nemen, dat ze later toch hun keuze wilden herzien. En dan was het voor ons vaak niet meer mogelijk om daarmee rekening te houden", vertelt Van Mastrigt. Nu mensen online een showroom kunnen bezoeken, hebben zij meer tijd om hun keuze te maken.
"Nu hoeft men niet te plannen in de ruimte in de agenda van de verkoper, maar kan ingelogd worden op elk voor de koper geschikt moment. 's Avonds op de bank met een kop koffie samen bekijken hoe ze het willen hebben. De mogelijkheden én de kosten zijn voor hen meteen duidelijk zichtbaar."

Korte lijnen

Een groot pluspunt is volgens Van Mastrigt ook de bereikbaarheid van de medewerkers van Uw Huis Uw Wensen. "Voor kopers is het prettig dat ze naast een online showroom, ook persoonlijk advies kunnen vragen. Maar ook voor ons werkt het fijn dat medewerkers van Uw Huis Uw Wensen goed bereikbaar zijn voor vragen, per email en telefonisch. De lijnen zijn kort."
Voor de aannemer geeft deze werkwijze meer rust, vult Van Eijk aan. "De informatie die de kopers krijgen is eenduidig. Zo weten wij beter en sneller waar we aan toe zijn en kunnen we het bouwproces daar naadloos op inrichten. We hebben minder interpretatiefouten, voorkomen daardoor faalkosten én frustraties!"

Toekomst

Voor Alphons Coolen mag het concept van Uw Huis Uw Wensen in de toekomst verder worden uitgebouwd. Van Eijk: "Het zou mooi zijn als de tekeningen in de online showroom nóg realistischer zijn. Verder lijkt het me goed als op termijn ook tegelzetters hun aanbod kunnen tonen bij de showroom van Uw Huis Uw Wensen. Zodat gebruikers nog beter in beeld krijgen hoe hun badkamer er straks uitziet. Voor de toekomst zou het een toegevoegde waarde hebben wanneer mensen alle keuzes, voor hun hele huis op deze digitale manier kunnen maken."



Het bestuur

De coöperatie heeft een onafhankelijk bestuur bestaande uit:



Astrid le Poole-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



Katja Schrijver
Projectcoördinator
Katja@uhuw.nl



Elsa Nuninga
Projectcoördinator
Elsa@uhuw.nl



Renske Smit
Projectcoördinator
Renske@uhuw.nl



Marjolein van der Leer
Projectcoördinator
Marjolein@uhuw.nl



The Warehouse: Unieke samenwerking tussen bouwbedrijf, installateur en UHUW.



BENNO VAN DAM

Showroom in de Schiehaven

DE OMSLAG VAN FYSIEKE SHOWROOM NAAR EEN DIGITALE IS GEMAAKT. MENSEN RAKEN STEEDS MEER GEWEND AAN DE VOORDELEN VAN HET ONLINE BESTELLEN VAN PRODUCTEN EN MET UW HUIS UW WENSEN IS DE STAP GEZET OM ZELFS DELEN VAN HET HUIS IN TE RICHTEN ZONDER DAARVOOR DE DEUR UIT TE HOEVEN. EEN LOGISCHE ONTWIKKELING, WANT DE TRADITIONELE SHOWROOMS VOLDEDEN NIET MEER AAN DE WENSEN VAN DE KOPERS OM SNEL TERECHT TE KUNNEN EN MAATWERK ADVIES TE KRIJGEN. TOCH HEBBEN SOMMIGE KOPERS VAN NIEUWBOUWHUIZEN DE WENS OM TE TESTEN HOE HET BAD LIGT EN HOE SOEPEL DE SCHUIFDEUR VAN DE DOUCHECABINE OPENGAAT. BOUWBEDRIJF ERA CONTOUR KWAM TEGEMOET AAN DEZE WENS.

ERA Contour ontwikkelde in 2017 The Warehouse, een showroom met als doel de kopers van de woningen die door dit bouwbedrijf worden gebouwd, heel gericht te helpen met het bepalen van de keuzes voor zowel sanitair, keukens, binnendeuren, als het tegelwerk. Deze showroom is gevestigd in het havengebied van Rotterdam, in een industrieel pand waar medewerkers van Croon in het verleden scholing ontvingen. Benno van Dam is manager van The Warehouse. “Het is een uniek concept, dat is bedacht en opgezet door ERA Contour, maar waar vanaf 2019 ook ruimte is voor andere bedrijven om bij aan te sluiten.”

Proosten en kennismaken

Voor The Warehouse gelden geen wachttijden. “Alle nieuwbakken eigenaren van woningen die door ERA Contour worden gebouwd, krijgen een uitnodiging voor een startbijeenkomst in The Warehouse. Dat is een feestelijke avond waar van één project alle kopers aanwezig zijn, met elkaar proosten op hun nieuwe huis, kennismaken met de buren en waar informatie over het project wordt verstrekt. Ook maken zij op die avond een afspraak om in een later stadium een dag naar The Warehouse te komen om de inrichting van hun huis vast te stellen”, legt Benno van Dam uit. “In de tussentijd gaan al deze mensen nadenken over hun wensen en via UHUW de badkamer en toiletruimtes inrichten. Voordat zij de offerte echter online definitief maken, komen ze langs in Rotterdam, waar ze onder andere ontvangen worden door een projectcoördinator van UHUW. Deze adviseert de kopers op maat en loopt met hen langs de producten zodat de kopers deze kunnen zien en ‘voelen’. Het pand is zo ingericht dat het de kopers op hun gemak stelt en inspireert.”

Met de koper aan tafel

Roel Breman Installatiebedrijf is al vanaf het begin lid van de coöperatie UHUW en verzorgt regelmatig de installatiewerkzaamheden in projecten van bouwbedrijf ERA Contour. Dat maakt de projectcoördinator van Roel Breman tussenpersoon voor de koper bij het inrichten van de sanitaire ruimtes. Edith Mulder is die projectcoördinator. Zij maakt zodoende deel uit van het adviesteam dat de kopers adviseert in The Warehouse.

Edith Mulder werkt twee dagen per week in The Warehouse. Zij ontvangt daar de kopers van de nieuwbouwwoningen en zorgt dat deze kopers een goed beeld krijgen van de producten die mogelijk zijn in hun badkamer en toiletruimte. Daaraan is voor Edith al een heel traject





voorafgegaan. Want voordat de koper bij haar aan tafel zit, verzorgt Edith dat de digitale showroom voor elke koper klaar staat. Edith zet eerst de bouwtekeningen van de aannemer om naar duidelijke 3D plattegronden die ze vervolgens in de digitale showroom plaatst. Ze tekent voor elke badkamer en toiletruimte de standaard indeling in en maakt waar mogelijk meer opties voor de indeling van de ruimtes, zodat kopers daaruit kunnen kiezen. “Als bijvoorbeeld in de standaard badkamer geen bad wordt aangeboden, maar daar wel ruimte genoeg voor is, maak ik een extra tekening met een bad erin.” Edith legt daarvoor de leidingen om, verplaatst zo nodig de deur of andere obstakels en tekent het bad erin. Zo geeft zij de kopers van het betreffende nieuwbouwhuis inzicht in welke opties allemaal mogelijk zijn met meerwerk.

Het bad uitproberen

Zodra alle tekeningen klaar zijn, zorgt Edith ervoor dat alle gegevens van de kopers van het nieuwbouwproject gekoppeld worden aan het juiste bouwnummer en verzendt zij de inlogcodes voor www.uhuw.nl naar elke koper. Dan begint voor haar een nieuwe fase: het beantwoorden van de vragen van de kopers via email of telefoon. “Hoewel het systeem gebruiksvriendelijk is, willen sommige kopers toch extra ondersteuning, of willen ze vragen of er nog een andere indeling mogelijk is, bijvoorbeeld voor een extra wastafel of grotere douchecabine. Ik overleg dat met de werkvoorbereider en waar het mogelijk is, zet ik voor die kopers een nieuwe indeling van de badkamer in de digitale showroom. Dan kunnen zij hun inrichting samenstellen met keuze uit meer dan 9000 artikelen die zijn opgenomen in het assortiment van de digitale showroom.

Dan volgt het moment waarop de kopers van een project van ERA Contour naar The Warehouse komen. Edith: “Ik ontvang ze daar en loop met hen de gekozen inrichting door en laat de producten zien die ze hebben gekozen of waar ze nog over twijfelen. En inderdaad, even het bad uitproberen kan onderdeel zijn van onze ronde door The Warehouse. Als het goed is, kunnen we aan het einde van ons gesprek, de offerte aanvragen. Dan kan de koper met een gerust gevoel de sleuteloverdracht gaan afwachten.” Voor Edith is dan de cirkel rond. “Doordat ik bij dit hele traject betrokken ben, is mijn werk heel afwisselend. Het geeft me voldoening dat ik mensen van begin tot eind heel praktisch kan helpen hun droomhuis samen te stellen.”

Niet alleen Edith werkt namens UHUW in The Warehouse, met het team van projectcoördinatoren van Uw Huis Uw Wensen worden alle kopers geadviseerd.



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.duravit.nl

www.hansgrohe.nl

www.easydrain.nl

www.looox.nl

www.wisa-sanitair.com

www.vasco.eu

www.hansanederland.nl

www.hueppe.com

www.laufen.nl

www.dansani.nl

www.geesa.com

www.duco.eu

www.drl-products.nl

www.vanrijnproducts.nl

www.bsc.be/nl/merken-b-s-c/paffoni

Kippenvel in het klooster

"IK GELOOF ERG IN HET CONCEPT VAN UW HUIS UW WENSEN, DAAROM MAAKT VILLEROY & BOCH AL SINDS DE START DEEL UIT VAN HET ASSORTIMENT VAN DE DIGITALE SHOWROOM." MANAGING DIRECTOR HAN VAN HARDEVELD HAD AL VOOR DE START VAN UHUW CONTACT MET OPRICHTER MARK VAN HOFTEN EN TWIJFELDE NIET OVER DE SAMENWERKING.



"De situatie was dat consumenten niet goed terecht konden bij de showrooms van groothandels omdat de capaciteit niet meer voldoende was," vertelt Van Hardeveld. "Online verkoop is een goed alternatief en past ook bij deze tijd. Wat ons extra aansprak in dit vernieuwende concept, is dat in de digitale showroom alleen A-merken zijn opgenomen en geen private labels van groothandels. Daardoor kan de consument rekenen op een goed product met een daarbij passende service en concurreren wij met de andere merken op kwaliteit, in plaats van op prijs. Villeroy & Boch is niet het goedkoopste merk, maar consumenten hebben er vaak wel een goed gevoel bij."

Onze accountmanager onderhoudt de contacten met de projectcoördinatoren van UHUW. De accountmanager zorgt niet alleen dat het assortiment in de showroom up-to-date blijft, maar zorgt ook dat het team van UHUW gevoel krijgt bij onze producten. Dat gebeurt bijvoorbeeld door een bezoek aan de fabriek in Roden, Drenthe, waar we baden en douchevloeren produceren. Ook heeft het team ons hoofdkantoor in Mettlach (Duitsland) bezocht, dat is gevestigd in een eeuwenoud klooster. Door daar te gaan kijken, krijg je echt het Villeroy & Boch gevoel, ik zou het zelfs kippenvel durven noemen. Je ziet de historie en het ambacht. Dan gaat het merk echt leven. Ik vind het fantastisch dat UHUW de tijd heeft geïnvesteerd om die trip te maken. Dat geeft vertrouwen."

Een whirlpool op de site

We hebben regelmatig overleg, periodiek over de cijfers, maar ook tussendoor is het contact snel gelegd. Dat werkt goed, mede dankzij het feit dat de bedrijfsleider van UHUW echt verstand heeft van sanitair. Zij weet wat goed



verkoopbaar is via de digitale showroom en de producten worden snel online gezet. Niet heel ons assortiment staat op de site, we selecteren welke artikelen in dit segment het vaakst gekozen worden. Als we al onze keramieken producten en het badkamermeubilair in de showroom zouden zetten, is het voor de consument niet meer overzichtelijk. Soms plaatsen we toch een wat duurder product om te kijken of daar interesse voor is. Dat maakt deze showroom een goede graadmeter. Misschien is het zelfs een idee om eens een whirlpool aan te bieden. Wat op dit moment veel verkocht wordt, zijn de toiletten zonder spoelrand (Direct Flush). En waar we meer op willen inzetten zijn onze Ceramic Plus producten die een veredelde glazuurlaag hebben waarop kalk en vuil niet hecht. UHUW is voor ons dus een betrouwbaar kanaal om te monitoren hoe een product aanslaat. We krijgen secure en bruikbare informatie over bijvoorbeeld het aantal woningen dat via UHUW wordt ingericht. Als we dat afzetten tegen de verkoopcijfers, weten we hoeveel potentiële kopers we mislopen en kunnen we onderzoeken hoe we het aanbod kunnen versterken. Dat is interessante marktinformatie en dat voordeel hebben we niet bij een groothandel."

Hoe Noordelijker je komt, hoe kleiner de badkamer

BRUYNZEEL SANITAIR WERKT AL SINDS HET BEGIN, SAMEN MET UW HUIS UW WENSEN. "DAT IS OOK LOGISCH," ZEGT DAVID DOORNENBAL, CATEGORY MANAGER SANITAIR BIJ DELI-HOME, "WANT UW HUIS UW WENSEN WERKT MET ALLE A-MERKEN, DUS MOGEN WIJ NIET ONTBREKEN IN DE DIGITALE SHOWROOM."



Alle badkamermeubelen en douchecabines van deze fabrikant zijn te kiezen bij Uw Huis Uw Wensen. "Wij zijn een Nederlandse fabrikant en richten ons voornamelijk op de Nederlandse koper. Dat is vooral goed te zien aan ons assortiment: We bieden veel compacte producten aan. Waarom? Omdat Nederlandse badkamers over het algemeen niet zo groot zijn. Hoewel in nieuwbouwwoningen tegenwoordig wat vaker meer ruimte wordt vrijgemaakt voor badkamer en toiletruimte, is dat in de meeste huizen niet het

geval. Zuid Europese fabrikanten daarentegen laten zich minder beperken door ruimte, daar zijn badmeubels bijvoorbeeld zomaar 160 centimeter breed. Dat past hier niet in de meeste badkamers. Hoe noordelijker je komt, hoe kleiner de badkamer. Bij ons vind je daarom producten in kleinere maten, bijvoorbeeld een wastafelmeubel van 38 centimeter diep, zodat je bij het gebruik niet met je rug tegen de muur staat." Uiteraard heeft Bruynzeel ook meubelen voor de grotere badkamers.



Geen vingerafdrukken

Het complete assortiment badmeubels van Bruynzeel is opgenomen in de digitale showroom. "Dat moet wel, want we bieden veel variatie in kleur, maat en materiaal en kopers moeten uit een zo compleet mogelijk assortiment kunnen kiezen. Natuurlijk zien we trends. Elk jaar vernieuwen we ons aanbod, vallen er minder populaire artikelen af en nemen we nieuwe producten op. Wat al enige tijd een trend is, zijn matzwarte producten met een nano-coating waarop geen vingerafdrukken achterblijven."

Bruynzeel werkt graag en intensief samen met UHUW. "Door deel te nemen, zijn wij automatisch in zicht bij veel nieuwbouwprojecten. Dat is voor een fabrikant natuurlijk erg interessant. De digitale showroom ontzorgt ons ook. De kopers hebben zelf de exacte tekening van de in te richten ruimte voor zich. Zij puzzelen in de online showroom welke indeling voor hun badkamer en toiletruimte de beste is en welke artikelen daarbij passen. Daaruit rolt een boodschappenlijstje. Wij krijgen via de installateur en de groothandel direct en zonder voorbehoud de orders voor de Bruynzeel producten binnen. Heel duidelijk en ruim voor de oplevering van het huis, dus ideaal voor onze planning. Daarbij hebben we prettig contact met de professionals die bij UHUW werken. We krijgen per kwartaal een transparante rapportage van de getekende opdrachten en hebben zo een goed idee van orders die de komende jaren op ons af gaan komen.

Wat de band versterkt is dat de leden van UHUW zo nu en dan vergaderen bij ons op kantoor. We faciliteren dan de vergaderruimte maar er is ook meteen gelegenheid om de showroom te bekijken en nieuwe producten te zien. Op die manier blijven we van elkaars ontwikkelingen op de hoogte," aldus David.

"UHUW is de enige volledig digitale showroom waarmee we samenwerken. Als ik Uw Huis Uw Wensen in drie woorden zou moeten omschrijven, zou ik zeggen: Uniek, toekomstbestendig en transparant."



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