2021

UHUWMGZN

EEN UITGAVE VAN UW HUIS, UW WENSEN



19 Koperskeuze **elektra**

22 De digitale showroom **heeft de toekomst**



08

Kopers kiezen **koper & marmer**



07 **Instappen** zonder zorgen

ONTDEK DE **VERNIEUWDE DIGITALE SHOWROOM** OP PAGINA **13**









De prijs is direct zichtbaar, dus geen verrassingen achteraf.

14

19

27
Zo **simpel** is **instappen**

Inhoud

03 Voorwoord
04 Resultaten 2020
05 Participanten
06 Het slimme stappenplan
07 Instappen zonder zorgen
08 Kopers aan het woord
13 Innovatie in de digitale showroom
14 Bouwbedrijf VORM
19 Koperskeuze elektra
22 Installatie Maatschappij H.Ek
28 Geberit: meer dan een fabrikant
30 Over de merken
31 UHUW team

Voorwoord

We kijken terug op een jaar waarin we gezien hebben dat samen meer mogelijk is dan alleen.

2020 was het jaar waarin we afscheid moesten nemen van bestuurder Jos Oskam en we met een geweldig team de veerkracht toonden om aan de plek die hij achterliet opnieuw invulling te geven. We zijn dankbaar voor het grote draagvlak en enthousiasme bij de installateurs van UHUW.

2020 was een bijzonder jaar dat werd gedomineerd door de coronamaatregelen, waardoor we veelal vanuit huis en online verbonden samenwerkten. Maar ook het jaar waarin de digitale showroom 24/7 coronaproof geopend was en de bouwprojecten bleven doorlopen. Uw Huis, Uw Wensen lanceerde de vernieuwde online showroom en verwelkomt steeds meer nieuwbouwprojecten (3000 woningen in 2020).

We kijken ernaar uit om in 2021 door te bouwen met ons team, met onze leden en met alle installateurs in Nederland die welkom zijn om mee te doen en via Uw Huis, Uw Wensen een eigen digitale showroom in te richten. Naast sanitair gaan we eind dit jaar ook elektra aanbieden in onze vernieuwde showroom. We kunnen stellen dat de branche heeft ondervonden dat digitalisering van het kopersproces bij projectmatige nieuwbouwwoningen de toekomst heeft.

Nieuwbouw oplossing in woningtekort
Nederland komt inmiddels meer dan 330.000 woningen tekort. Een coalitie van 34 organisaties presenteerde de Actieagenda Wonen. Daarin is de doelstelling 100.000 nieuwe woningen per jaar te bouwen. Het is de uitdaging voor de overheid om de benodigde nieuwbouwlocaties te bieden en vergunningen te verlenen. Ontwikkelaars, bouwbedrijven en installatiebedrijven zetten zich in om de bouwcapaciteit te vergroten. Uw Huis, Uw Wensen draagt daaraan bij door het bieden van digitale kopersbegeleiding, met de voordelen van een kortere doorlooptijd, meer meerwerk, minder casco's en minder faalkosten.

In de spotlight
In dit magazine leest u onder andere over het nieuwbouwproject Het Eiland Van Spijk in Spijkenisse. Hier werden de badkamers en toiletruimten helemaal naar wens ingericht met Uw Huis, Uw Wensen. We spreken met het betrokken bouwbedrijf VORM en Installatie Maatschappij H.Ek. Trotse kopers Laura en Richard laten ons hun droombadkamer zien, in marmer en koper. En we spreken met onze samenwerkingspartner Geberit.

Bent u ook benieuwd wat we voor uw organisatie kunnen betekenen, neem dan gerust contact met mij op. Want bouwen doe je samen.

Astrid le Poole – Geenen
Bestuursvoorzitter Uw Huis, Uw Wensen



Een eigen digitale showroom, nu voor alle nieuwbouw-projecten binnen handbereik.

De resultaten van **2020**

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

80 projecten
3.000 woningen
circa **425** typen
2.250 getekende offertes

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

Doorlooptijd projectbespreking tot getekende offertes: **2 tot 5 maanden**

Meeste woningen **€ 200.000** **€ 500.000**

Kleinste project/fase: **2 woningen**
Grootste project/fase: **144 woningen**

Gemiddeld percentage casco: **17%**
Gemiddeld 37% bij nieuwbouwhuizen in NL

2020
Vernieuwde digitale showroom online
- Inspirerend
- Kopersvriendelijk
- Gebruiksvriendelijk voor installateur
- Toekomstbestendig

RESULTATEN **2020**

2020
Verkocht bruto meerwerk:
€ 11,8 miljoen

digitale showroom **24/7** **coronaproof geopend**
voor kopers, bouwbedrijven en installatiebedrijven

Projecten met bouwbedrijven

Aangesloten leden

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 met A-merken

Van installateurs, voor installateurs
Een eigen digitale showroom, nu voor alle nieuwbouwprojecten binnen handbereik. Alle installatiebedrijven kunnen projecten aanmelden bij UHUW.

Doet u met ons mee?
www.uhuw.nl/instappen



Jos van Hooijdonk
De Kraan Installatietechniek

"Wij merken dat er minder casco's zijn. Dat is voor mij een bevestiging dat de klanttevredenheid hoog is."

UHUW **participanten**

De coöperatie Uw Huis, Uw Wensen heeft 15 als lid participerende installateurs die samen zorgen voor een landelijke dekking. Daarnaast werken we met installateurs die deelnemen als showroom of project participant. Alle installateurs zijn welkom om projecten onder te brengen. Daarmee komt een eigen digitale showroom voor alle nieuwbouwprojecten binnen handbereik.

De Kraan Installatietechniek
Etten-Leur
www.dekraan.nl

Gebr. Kok B.V.
Hoogkarspel
www.gebrkok.nl

Installatie Maatschappij H.Ek B.V.
Den Bosch
www.hekbv.com

Installatiebedrijf Kruit
Moordrecht
www.installatiebedrijfkruit.nl

Installatiebedrijf Toonen
Wijchen
www.installatiebedrijf-toonen.nl

Lou Buijs B.V.
Volendam
www.loubuijs.nl

Morrenhof Jansen
Dalfsen
www.morrenhof-jansen.nl

Roel Breman Installatiebedrijf B.V.
Alblasserdam
www.roel-breman.nl

Sankomij Installatietechniek B.V.
Veldhoven
www.sankomij.nl

SEV Techniek
Heiloo
www.sevtechniek.nl

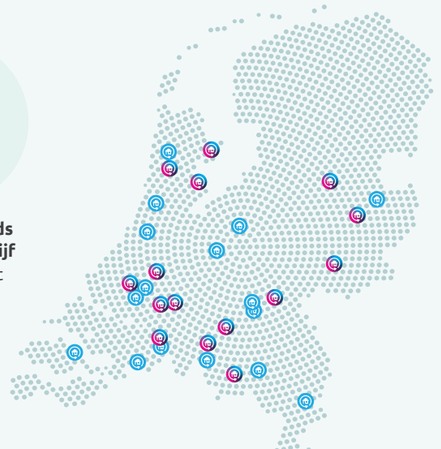
Spindler Installatietechniek
Rotterdam
www.spindler.nl

Van Dam Groep
Rijssen
www.vandamgroep.com

Van Hoften Installatietechniek B.V.
Hardinxveld-Giessendam
www.vanhoftenbv.nl

Van Losser Installatiegroep
Hengelo
www.vanlosser.nl

Zuid Nederlands Installatiebedrijf
Berkel-Enschot
www.znibv.nl



Het **slimme stappenplan** van UHUW

UHUW stroomlijnt het proces voor kopers en voor installateurs. In de digitale showroom hebben kopers een ruime keuze – uitsluitend uit opties die technisch gerealiseerd kunnen worden. Dat vergt een goede voorbereiding, wat resulteert in een efficiënt proces met minder faalkosten en meer rendement.

Het onderstaande stappenplan laat zien hoe onze werkwijze is georganiseerd, van projectbespreking tot eindafrekening en bestellijsten.



"Het belangrijkste voordeel van Uw Huis, Uw Wensen is het efficiënte proces."

Mark van Hoften
Van Hoften Installatietechniek



STAPPENPLAN	
PROJECT	
1. Projectbespreking	Planning project en vastleggen projectrelevante gegevens
2. Aanleveren gegevens project	Afstemming en overeenkomst tussen installateur, bouwbedrijf en UHUW over alle projectgegevens
3. Voorbereiden project in digitale showroom	Aanmaken project in digitale showroom. Verwerken van alle ontvangen projectgegevens. Keuze van merken voor het project.
TYPE	
4. Maken van nultekeningen en schetsmatige optie indelingen	De nultekeningen en schetsmatige optie indelingen worden gemaakt en door installateur en bouwbedrijf geaccordeerd
5. Maken van optie tekeningen	De optie tekeningen worden uitgewerkt en door UHUW, installateur en bouwbedrijf geaccordeerd
6. Invoeren systeem	Na invoering van de woningtypes geven de installateur en het bouwbedrijf akkoord op de demo en krijgen de kopers een inlog.
WONING	
7. Kopersbegeleiding	De koper maakt zijn keuzes in de digitale showroom. Vragen worden behandeld, eventueel in overleg met de installateur. De installateur en het bouwbedrijf hebben zicht op de voortgang.
8. Controle op offerte en definitieve tekeningen	De offerte en tekeningen zijn gecontroleerd en akkoord. De koper ondertekent de offerte digitaal. De installateur en het bouwbedrijf ontvangen de offertes en definitieve tekeningen.
PROJECT	
9. Eindafrekening en bestellijst	Het bouwbedrijf en de installateur ontvangen de eindafrekening per bouwnummer en van het hele project. De installateur krijgt ook alle bestellijsten. Na afloop evalueren we het project met alle betrokken partijen.

Elke installateur is anders. Waar het ene bedrijf vrijwel uitsluitend nieuwbouwprojecten in portefeuille heeft, wordt de ander daarvoor meer incidenteel ingeschakeld door bouwbedrijven en projectontwikkelaars. UHUW is er voor elke installateur en onze mogelijkheden om in te stappen sluiten daar precies op aan. U kunt per project instappen, met verschillende opties om uw showroom in te richten. UHUW kent ook een volledig lidmaatschap, met veel voordelen en medezeggenschap in de ontwikkeling van UHUW. In het onderstaande overzicht ziet u precies welke mogelijkheden van deelname er zijn.

	Project participant	**Showroom** participant	**Totaal** lidmaatschap
OPBRENGSTEN			
Eigen digitale showroom (Meer meerwerk, minder casco's en minder faalkosten)	✓	✓	✓
Vrijheid van inkoop (Het percentage dat u bespaart door zelf uw inkooppartners te kiezen)	✓	✓	✓
Keuze eigen beheer showroom en projecten	✗	✓	✓
Mede-eigenaar van UHUW en besluitvorming in ALV	✗	✗	✓
DEELNAME AFSPRAKEN			
	Per project	Per jaar	Continue

Instappen is al net zo eenvoudig als ons stappenplan. Kijk op www.uhuw.nl/instappen voor alle mogelijkheden om u aan te sluiten bij Uw Huis, Uw Wensen!

We geven u graag een (digitale) rondleiding door onze showroom. Dan kunt u met eigen ogen zien hoe gestroomlijnd ons systeem ook voor u kan werken. Neem gerust contact met ons op via telefoonnummer 015 268 25 69 of per mail: info@uhuw.nl.

Kopers kiezen **koper en marmer**

Binnenkort verhuizen Laura en Richard naar hun gloednieuwe herenhuis op het Eiland van Spijk in Spijkenisse. Het is niet de eerste koopwoning van het jonge stel, maar wél de eerste die helemaal nieuw gebouwd is. Inmiddels is hun fraaie herenhuis opgeleverd en worden de laatste puntjes, waaronder die voor de badkamer, op de i gezet.

Laura vertelt: “Vanwege corona was de bouwplaats gesloten voor bezoekers. Wij hebben ons huis daardoor gedurende de bouw alleen van buiten kunnen bewonderen. Natuurlijk maak je vooraf een voorstelling en dat klopte helemaal met de werkelijkheid. We hebben ook al meegekeken met mensen in onze omgeving die een nieuwbouwhuis kochten, dus we wisten wel wat we konden verwachten.”

Van informatieavond naar digitale showroom

De badkamer en de toiletruimte hebben Laura en Richard ingericht in samenwerking met Uw Huis, Uw Wensen. Richard: “We zijn eerst voor een informatieavond uitgenodigd. Daar kregen we al veel informatie over het project. Vervolgens hebben we met de kopersbegeleider van UHUW gesproken. Hij legde ons uit hoe de digitale showroom werkt en besprak met ons al meteen onze speciale wensen.”

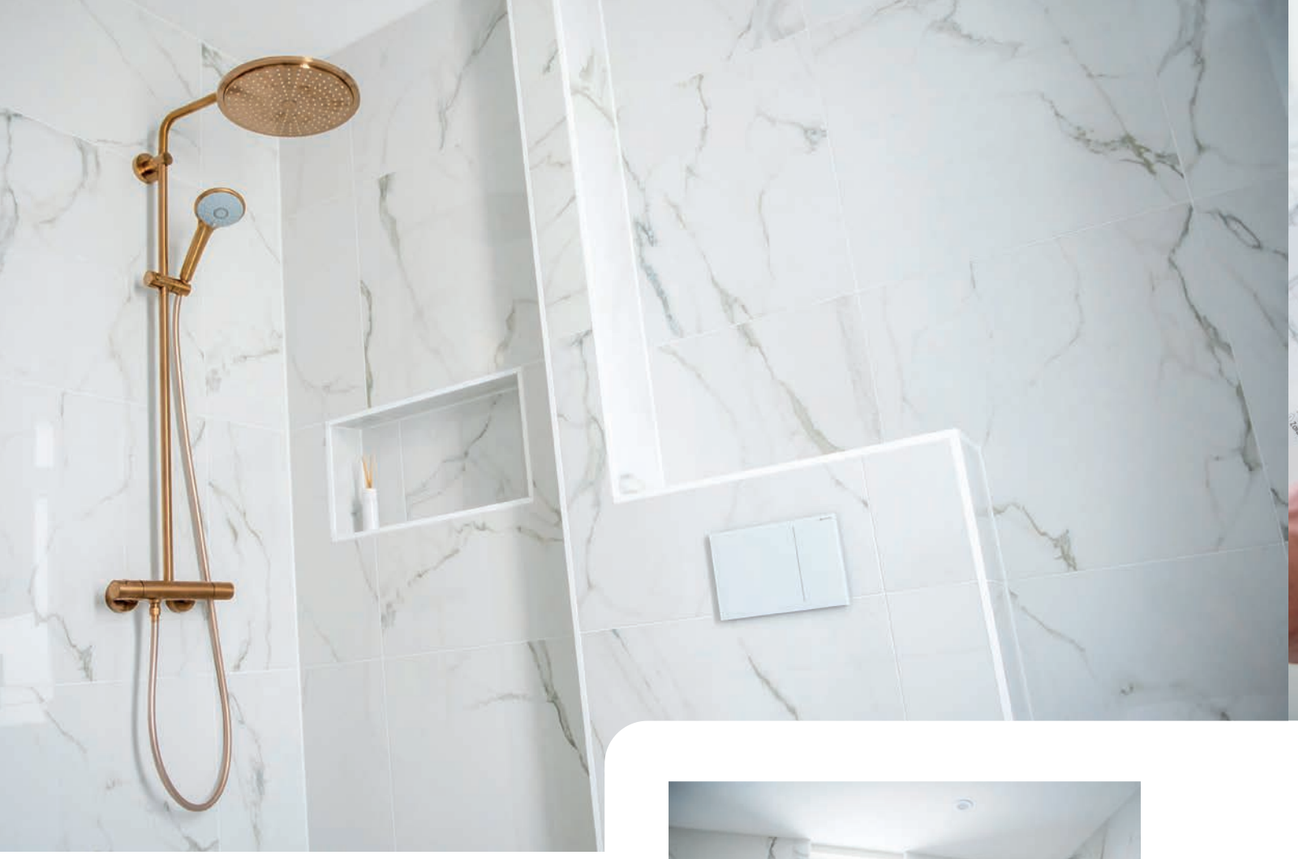


Een heel eigen stijl

Laura en Richard zijn beslist niet over één nacht ijs gegaan en hebben veel tijd, energie en aandacht besteed aan hun badkamer en toilet. Het stel heeft een heel eigen stijl en wilde een badkamer en toilet die allesbehalve ‘standaard’ zijn.

Laura: “Zo wilden wij bijvoorbeeld graag een zwarte toiletpot. Niet bepaald een alledaagse keuze, die ook niet in het standaard assortiment zat. Gelukkig doet Uw Huis, Uw Wensen haar naam eer aan,

> De oplevering van de badkamer was best spannend. **Gelukkig dachten wij maar één ding: wow!**





Het was best een hele uitdaging, maar het is gelukt: **in onze badkamer is niks zilverkleurigs te vinden**.

LAURA EN RICHARD
KOPERS NIEUWBOUWHUIS HET EILAND VAN SPIJK

want deze wens is zonder problemen uitgevoerd.' Richard vult aan: "UHUW biedt in de showroom een heel ruim assortiment van A-merken in sanitair aan. Daarnaast bleek het, gelukkig voor ons, mogelijk om producten van die merken toe te voegen. Zo konden wij toch kiezen voor een zwart toilet, die helemaal aan onze smaak voldoet. Daarbij hebben we vooral gelet op hoe het toilet wordt opgehangen en de vorm van de pot."

Bijzonder badkamerplan

Laura en Richard lieten zich voor hun badkamer niet alleen inspireren door de digitale showroom, maar ook door intensief speuren op internet én bezoeken aan verschillende showrooms van fabrikanten. Zo ontstond hun bijzondere badkamerplan.

Warme koperkleuren

Laura: "Het was best een hele uitdaging, maar het is gelukt: in onze badkamer is niks zilverkleurigs te vinden. Alleen bij de tegeldrain in de douchecabine zit een klein aluminium randje. Maar dat is dan ook alles. Voor de rest is alles koperkleurig, gebaseerd op geborsteld Warm Sunset van Grohe. Dat is een prachtige, warme kleur, die we tot in de kleinste details hebben



doorgevoerd. Bij het douchescherm, in de kranen, alle bevestigingspunten. Die koperkleur hebben we gecombineerd met wit marmer en het effect is geweldig. Onze badkamer heeft een enorm luxueuze, chique uitstraling gekregen."

Groter bad, grotere badkamer

"We hebben gekozen voor een vrijstaand bad. Ook dat was een behoorlijke speurtocht, want wij zijn allebei lang en dat vraagt natuurlijk om een iets groter of dieper bad. De opties daarvoor wilden we eerst met eigen ogen zien. Daarbij was de hulp van onze UHUW-kopersbegeleider heel belangrijk; zij gaf ons adressen door waar verschillende baden in het echt te zien waren," voegt Richard toe.

Een groot, vrijstaand bad vroeg om een grotere badkamer. Ook dat bleek geen enkel probleem voor UHUW: "Uiteraard is er wel overlegd met de bouwer of het haalbaar was om een muur te verzetten. Gelukkig was dat bouwkundig mogelijk. Onze kopersbegeleider heeft dat in de plattegrond van ons huis aangepast, zodat wij in de juiste indeling onze badkamer konden samenstellen."

UHUW denkt mee

Laura en Richard zijn zeer te spreken over het gemak van de digitale showroom van UHUW. Laura: "Het systeem werkt heel gemakkelijk en is zeker niet moeilijk. Wij vonden het soms wel lastig om van plaatjes te kiezen en zijn de baden gaan bekijken, met de hulp van UHUW. Het was heel fijn dat UHUW zo met ons meedacht, op een prettige, leuke manier. We waren een beetje bang dat we heel vaak 'nee, dat kan niet' te horen zouden krijgen, maar niets is minder waar. We hebben alle mogelijke medewerking gekregen en konden echt onze droombadkamer samenstellen in het systeem van UHUW."

Transparant in prijzen

Richard: "We hebben letterlijk alles wat we mooi vonden kunnen kiezen. Dat waren meestal niet de goedkoopste oplossingen. Het is heel fijn dat je alle prijzen inclusief montage ziet bij wat je uitkiest. Zo zie je waar je eventueel nog kosten kunt besparen en waar de grootste kostenposten in zitten. Zo vonden wij een schitterende knop voor de wc.





Alleen kostte die wel 1700 euro. Daar hebben we toch maar niet voor gekozen!”

Overleg met UHUW en de installateur
In overleg met UHUW en de installateur hebben Laura en Richard meerdere aanpassingen gedaan, zoals bijvoorbeeld de hoogte van het toilet en de wastafel. Richard: “Voor onze lengte moet alles natuurlijk net even hoger geplaatst worden. Dat hebben we doorgesproken met de installateur, met nog meer speciale wensen. Dat is allemaal perfect uitgevoerd.”

Laura: “Wij hebben best veel contact gehad met de kopersbegeleider van UHUW, juist omdat wij dingen graag anders dan anderen wilden doen. Dat contact verliep altijd bijzonder prettig en we hebben het meedenken erg gewaardeerd. UHUW is heel goed bereikbaar, telefonisch of via e-mail. Het proces van offerte naar tekening en handtekening verloopt heel soepel.”

Het uur van de waarheid
Het moment van oplevering van de badkamer vonden Laura en Richard best spannend. Laura zegt daarover: “Natuurlijk kregen we een mooie 3D-tekening van UHUW. En een aantal onderdelen, hadden we al in het echt gezien. Maar toch blijft het een verrassing of alles echt zo mooi uitpakt als je voor ogen had. Gelukkig dachten wij bij de eerste blik maar één ding: wow! Onze badkamer heeft precies die luxueuze, fancy stijl die we voor ogen hadden. Geen 13 in een dozijn badkamer. Mensen die onze badkamer komen bekijken zijn allemaal behoorlijk onder de indruk.”

Wij hebben een koperkleur gecombineerd met wit marmer en het effect is geweldig. **Onze badkamer heeft een enorm luxueuze, chique uitstraling gekregen.**

Innovatie in de **digitale showroom**

Afgelopen jaar lanceerde UHUW de vernieuwde digitale showroom, waarin we innovatieve, slimme verbeteringen hebben doorgevoerd voor kopers en installateurs. Van beide groepen krijgen we veel positieve reacties. En terecht, gezien de nieuwe mogelijkheden!

Kopers kiezen
Kopers konden bij UHUW al rekenen op een breed aanbod van A-merken. In de vernieuwde showroom brengen we dat nu nog beter in beeld, met mooier beeldmateriaal en inspirerende foto’s.

Behalve veel keuze en inspiratie biedt UHUW de kopers nog meer gebruiksgemak. Met slimme filters en de handige koperskeuzehulp is het voor hen eenvoudig om de sanitaire ruimtes samen te stellen en de mooiste meubels, kranen en toiletcombinaties te kiezen. Daarnaast geeft het systeem kopers veel informatie, waardoor zij goed geïnformeerd tot een keuze komen.

Een zeer gewaardeerd onderdeel van onze digitale showroom is de transparante opbouw van de kosten. Bij elke keuze die kopers maken, zien zij meteen wat de kosten zijn – inclusief montage. Zo kunnen zij met de verschillende opties ‘spelen’ tot zij die selectie hebben gemaakt, die precies past bij hun wensen en hun budget. En vergeet niet: de digitale showroom is 7 dagen per week, 24 uur per dag open voor een groot publiek!

Alle vrijheid voor installateurs
Voor installateurs of bouwbedrijven betekent de nieuwe digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen meer vrijheid om projecten naar wens in te richten, disciplines toe te voegen en opdrachten sneller af te ronden.

UHUW is ontwikkeld voor en door installateurs: ons systeem sluit naadloos aan bij de werkzaamheden van de installateurs én de bouwbedrijven. Een nieuwe manier van werken, waarin een snel, duidelijk overzicht van de wensen van de koper voorop staat.

Helder per project en per woning
UHUW zorgt voor efficiënte processen, waarin elke stap inzichtelijk is voor koper en installateur. De getekende offerte en technische tekeningen van de kopers resulteren in heldere afrekeningen en bestellijsten – per project en per woning. We realiseren samen een reductie van faalkosten en een hoger rendement door meer meerwerk en minder casco’s.

UHUW sluit perfect aan bij de digitalisering van de bouw. Met ons digitale proces ontzorgen we alle partners in de keten, van koper tot bouwbedrijf.

Doet u met ons mee?
www.uhuw.nl/instappen

“Met Uw Huis, Uw Wensen zijn de faalkosten in de bouw aanzienlijk lager.”



Bert Dijkman
Van Losser Installatiegroep



FEESTELIJKE START VAN DE BOUW VAN PROJECT HET EILAND VAN SPIJK (FASE 2)

In de online showroom krijgt de koper alleen opties te zien die ook echt mogelijk zijn binnen de nieuwbouwwoning.

DE SAMENWERKING MET UW HUIS, UW WENSEN:

Die schakel minder in het kopersproces **scheelt ons veel tijd**

Mensen echt thuis laten komen. Dat is de missie van VORM, het bedrijf achter het nieuwbouwproject Het Eiland van Spijk in Spijkenisse. VORM is een landelijk opererende ontwikkelaar en bouwer. Het bedrijf ontwikkelt en bouwt op locaties waar mensen graag willen wonen, zowel in als buiten de stad. Het creëert levendige buurten, mooie straten en geliefde architectuur; alles om de mensen zich thuis te laten voelen. En daar draagt Samantha Kroon, kopersadviseur bij VORM, maar al te graag aan bij. Samantha begeleidt kopers bij het meer- en minder werktraject van het moment dat zij hun woning hebben gekocht tot aan de oplevering. De online showroom van Uw Huis, Uw Wensen waarmee kopers hun badkamer en toiletruimte samenstellen helpt haar daarbij.

Elke koper zijn eigen wensen

Een ‘chillzolder’ en tweede badkamer voor pubers of een slaapkamer op de begane grond voor iemand slecht ter been. Of die dame die dolgraag een inloopkast wil. En die interieurjunkie die elke maand de woonkamer anders inricht. “Je kunt je voorstellen dat elke bewoner zijn eigen wensen heeft van een huis”, vertelt Samantha. “Ik verplaats me in de mensen die het nieuwbouwhuis gaan bewonen en ondersteun de kopers bij het maken van de juiste keuzes binnen de mogelijkheden.”

Wat zouden kopers ervan vinden?

Samantha heeft al jaren een goede samenwerking met Patrick Thal, van Installatie Maatschappij H.Ek, als hij – nu drie jaar geleden – Uw Huis, Uw Wensen aan haar voorstelt. “Ik was direct overtuigd van de voordelen voor VORM. Maar wat zouden de kopers vinden van een online showroom?” De basis van de woningen binnen een nieuwbouwproject is weliswaar gelijk, maar daarnaast is er veel ruimte om het huis aan te passen naar de persoonlijke smaak en behoefte.

Het DNA van Het Eiland van Spijk

Op een heerlijk stukje Spijkenisse, aan het water van de Ritte, verrijst Het Eiland van Spijk. Deze nieuwe buurt met 59 ruime woningen wordt bijna helemaal omringd door water. In het midden krijgt het een eigen ontmoetingspark, waar bewoners elkaar kunnen treffen en kunnen genieten van hun spelende kinderen. Het Eiland van Spijk ligt vlakbij alle voorzieningen van Spijkenisse. In Het Eiland van Spijk geniet je van de vele voordelen van duurzame nieuwbouw. Zo woon je hier met verlaagde maandlasten. De kopers maakten voor het ontwerp van de sanitaire ruimten in de woningen op Het Eiland van Spijk gebruik van de online showroom Uw Huis, Uw Wensen.



De prijs is direct zichtbaar, dus geen verrassingen achteraf.

SAMANTHA KROON,
KOPERSADVISEUR
VORM BOUW

Het kopen van een nieuwbouwhuis is veel werk. “Daar is niet iedereen zich van bewust”, vertelt Samantha. “Dat onze kopers hun badkamer en toiletruimte vanuit hun luie stoel kunnen samenstellen in de online showroom van Uw Huis, Uw Wensen maakt het makkelijk.” In de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen vindt de koper een uitgebreid assortiment aan A-merken en trends. “Veel meer dan een fysieke showroom kan laten zien”, vult Samantha aan. “Dat stellen kopers op prijs.”

Korte doorlooptijd

In de online showroom krijgt de koper alleen opties te zien die ook echt mogelijk zijn binnen de nieuwbouwwoning. “En als een koper een product tóch even wil zien en voelen, dan zoeken wij uit waar het product te vinden is en dan kan de koper daar een kijkje nemen. En bij een vraag of speciale wens overleg ik helder en snel met de installateur en dan kan ik vaak de volgende dag al antwoord geven. Als ik moet overleggen met de installateur en die weer met de fysieke showroom, dan duurt het hele proces veel langer. Met Uw Huis, Uw Wensen is er gewoonweg één schakel minder.” De korte doorlooptijd is een groot voordeel voor ons bouwbedrijf. “Er zijn nu zelfs kopers die binnen twee dagen hun badkamer samenstellen en de offerte ondertekenen. Voorheen kreeg ik de meeste offertes pas binnen tegen - of zelfs na - de sluitingsdatum”, vertelt Samantha verheugd.

Geen verrassingen in kosten

Samantha ziet dat kopers in alle doelgroepen met Uw Huis, Uw Wensen uit de voeten kunnen. “Een koper ‘winkelt’ als het ware in de online showroom - met de eigen wensen én binnen de mogelijkheden - en ontwerpt op die manier de sanitaire ruimten in de woning. Veel kopers hebben een budget in gedachten. Niet zelden valt een offerte van een fysieke showroom duurder uit dan verwacht. In de online showroom van Uw Huis, Uw Wensen kan de koper doorlopend producten toevoegen en weer verwijderen en



zien wat dat met de totaalprijs doet. Zo kan de koper naar hartenlust experimenteren met populaire elementen zoals een gouden kraan of een ‘bad op pootjes’. De prijs is direct zichtbaar, dus geen verrassingen achteraf.”

Uitnodiging voor een etentje

“Mijn baan is gewoon heel leuk, omdat ik met blije mensen werk”, gaat Samantha verder. Kopers zijn blij met hun nieuwe huis en kijken ernaar uit om er te gaan wonen. Als kopersadviseur ben ik een tijd lang nauw betrokken bij de mensen en leer ik hen echt kennen. Met de ondersteuning die ik bied, bouw ik ook echt een band op met de kopers. OK, als ik de vader van een 3-jarige peuter adviseer om een kamer uit te breiden omdat zij ooit ook een 2-persoonsbed in haar slaapkamer wil, wordt er weleens minder blij gekeken”, lacht Samantha. “Maar een uitnodiging van een echtpaar om te komen eten, is een bijzonder gebaar. Het geeft een goed gevoel als ik kopers naar tevredenheid heb kunnen adviseren.”

De online showroom in coronatijd

In het afgelopen jaar heeft de online showroom van Uw Huis, Uw Wensen een vlucht genomen.

> Ik kan niet bedenken hoe het afgelopen jaar zou zijn geweest zonder de **online showroom van Uw Huis, Uw Wensen.**

Veel mensen zijn gewend geraakt aan de ruime mogelijkheden van de digitale wereld. Het heeft veel mensen de mogelijkheid geboden om plezier te beleven aan het inrichten van de sanitaire ruimten in hun nieuwbouwhuis. “Ik kan niet bedenken hoe het afgelopen jaar zou zijn geweest zonder de online showroom van Uw Huis, Uw Wensen”, besluit Samantha. Op het moment van het verschijnen van dit magazine wordt het project Het Eiland van Spijk opgeleverd en kunnen de bewoners gaan genieten van hun badkamers en toiletruimten die elk op hun eigen manier uniek en verrassend zijn.



Binnenkort!
koperskeuze
voor elektra

UHUW werkt aan **digitale oplossing** koperskeuze elektra

In de loop van 2021 zal Uw Huis, Uw Wensen ook de koperskeuze voor elektra toevoegen voor nieuwbouwwoningen. Zo kunnen kopers straks in de digitale showroom bepalen waar de lichtpunten en aansluitingen voor tv en wifi komen én kiezen uit een breed aanbod van schakelmateriaal.

Astrid le Poole, bestuursvoorzitter UHUW, vertelt: “Binnen UHUW hebben we al eerder een project opgezet, waarin de elektra voor de hele woning werd meegenomen. In de vernieuwde digitale showroom gaan we deze discipline dan ook verder uitwerken. Met voor de kopers een eenvoudige keuzehulp en voor onze installatiebedrijven een uniforme wijze om de koperskeuze voor elektra te verwerken. We werken daarbij intensief samen met de totaalinstallateurs die bij UHUW aangesloten zijn.

ABB: partner in elektra

Astrid le Poole van UHUW legt uit: “Onze leden hebben niet alleen aangegeven dat zij graag elektra willen toevoegen aan het systeem, maar ook uitgesproken dat voor de ontwikkeling hiervan ABB de beste partner is. Vrijwel alle leden werken al met ABB.”



Directeur Richard Spindler van Spindler Installatietechniek is blij met de nieuwe ontwikkelingen bij UHUW:

"Als totaalinstallateur verzorgen wij voor nieuwbouwwoningen het sanitair via de digitale showroom van UHUW. Aangezien wij daarnaast ook de elektra in het pakket hebben, is het voor ons van grote toegevoegde waarde als dat óók via UHUW kan lopen."

ABB verzorgt voor nieuwbouwprojecten zo ongeveer alles vanaf de groepenkast 'achter de muren' en met haar merk Busch Jaeger alles 'voor de muren'. Busch Jaeger is dé leverancier van schakelmateriaal. Daarom werkt UHUW nu nauw samen met ABB om de elektramodule te ontwikkelen. Een logische keuze, want ABB en Busch Jaeger zijn beiden toonaangevend in elektra.

Informeren en inspireren

Leon Laat, Sales Manager Building bij ABB, vertelt: "Via UHUW kunnen wij echt waarde toevoegen aan een project. We hebben een gezamenlijk doel: kopers informeren en inspireren én zorgen voor een efficiënt proces voor de installateurs. Via UHUW kunnen kopers zich vanuit huis al oriënteren. De digitale showroom kan al een hoop vragen beantwoorden. Wij hebben veel ervaring met kopers en wat zij belangrijk vinden. Die kennis delen wij graag met UHUW."

Leon gaat verder: "Het proces in de digitale showroom begint met de vraag: hoe ga je je kamers gebruiken? Waar komen lichtpunten en stopcontacten, welke ruimtes krijgen een tv, waar komen de wifi-aansluitingen? Daarna volgt de keuze uit het schakelmateriaal, vanuit het assortiment van Busch Jaeger."

Schakelmateriaal in alle soorten en maten

"Busch Jaeger levert een enorm breed assortiment aan schakelmateriaal, in verschillende stijlen en materialen – voor elk budget. Busch Jaeger heeft een tijdloze basislijn, met opties voor klassieke en moderne interieurs. Wij kijken naar trends en bieden daar oplossingen bij, bijvoorbeeld van geperst papier, glas of beton. Wij zien schakelmateriaal niet alleen als onderdeel van het interieur, maar ook als onderdeel van een levensfase, bijvoorbeeld met kindveilige oplossingen."

Smart home

Leon voegt daaraantoe: "We zien vanuit Busch Jaeger dat de vraag naar smart home en smart rooms toeneemt. Daarvoor hebben wij slimme pakketten samengesteld, die gericht zijn op thema's als veiligheid, wooncomfort en energie-efficiëntie. Met die slimme pakketten maken wij het keuzeproces voor kopers gemakkelijker en zorgen we voor een gestructureerd plan voor de installateur. Maar er is natuurlijk ook nog steeds maatwerk mogelijk."

Technisch haalbaar

Astrid: "Het grote voordeel voor installateurs is dat straks vooraf, op eenduidige wijze, helemaal duidelijk is welke aansluitpunten verplaatst worden, waar extra aansluitingen komen en welke smart home-oplossingen eventueel gekozen zijn. De koper kiest dat zelf al uit, thuis op zijn computer. De koper weet via de digitale showroom veel beter wat er allemaal mogelijk is en kiest alleen uit wat ook technisch haalbaar is. De koper weet ook vooraf wat de kosten van het meerwerk zijn. De keuze resulteert in een plattegrond, van waaruit de installateur heel gemakkelijk de bestellijst kan samenstellen."

Leon voegt toe: "Zo weten installateurs dat er altijd gewerkt wordt vanuit up-to-date informatie en dat verouderde koperslijsten tot het verleden behoren. Als er nieuwe producten beschikbaar komen, kan UHUW die heel snel toevoegen aan het systeem."

In 2021 eerste pilot

Astrid: "We zijn in 2020 gestart met de eerste voorbereidingen voor elektra in de digitale showroom. We hebben verschillende trainingen gekregen van ABB en liggen goed op schema om in 2021 met een eerste pilotproject te gaan starten."

Trots op samenwerking

Leon Laat besluit: "UHUW biedt een prachtige omgeving om de opties in elektra inzichtelijk te maken voor kopers. Wij geloven echt in die digitale oplossing en zien een grote toegevoegde waarde voor de installateurs en voor ons bedrijf. UHUW is hét medium om in contact te komen met de woningkoper en wij zijn dan ook heel blij met deze samenwerking. UHUW wordt digitaal steeds slimmer en ontzorgt daarmee kopers, installateurs én leveranciers!"



John van de Sande van Installatie Maatschappij H.Ek verheugt zich op de toekomst van elektra bij UHUW:

"We zien dat de samenwerking met UHUW niet alleen het keuzeproces voor kopers makkelijker maakt, maar ook het proces voor de installateurs. Het systeem van UHUW kan sowieso meerdere disciplines aan, dus het toevoegen van elektra is een logische stap. UHUW wil vooroplopen in de markt en daar hoort deze innovatie zeker bij."





Het is een kwestie van één keer alle mogelijkheden in de digitale showroom plaatsen en dan kan er elke keer opnieuw gebruik van gemaakt worden.

PATRICK THAL:

De digitale showroom **heeft de toekomst**

Op de online kopersavond van Patrick Thal van Installatie Maatschappij H.Ek verschijnt de ene na de andere koper in beeld; de nieuwe buren van een te bouwen nieuwbouwproject ontmoeten elkaar. Het is een mooi gezicht: tientallen kersverse eigenaren die popelen om de badkamer en toiletruimte in hun nieuwbouwwoning met Uw Huis, Uw Wensen naar hun persoonlijke smaak in te richten. Installatie Maatschappij H.Ek is lid van de coöperatie van installatiebedrijven die de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen ontwikkelt.

De conceptwoningen op Het Eiland van Spijk

Patrick neemt ons graag mee naar het project Het Eiland van Spijk in Spijkenisse. “Voor dit mooie, groene project met 59 woningen hebben de kopers een tijd geleden hun sanitaire ruimten ontworpen en besteld en die worden op dit moment geplaatst in de woningen”, vertelt hij opgetogen. Het Eiland van Spijk in Spijkenisse is een nieuwbouwproject van VORM Bouw, een landelijk opererende ontwikkelaar en bouwer. “Het bedrijf maakt in de projecten veel gebruik van conceptwoningen. Dat betekent dat het een aantal standaard woningen in het portfolio aanbiedt, die uiteindelijk resulteren in individuele woningen, die helemaal passen bij de toekomstige bewoners. Daar worden er over de jaren heen honderden van gebouwd”, vertelt Patrick. “Je kunt je voorstellen dat het het bouwbedrijf enorm veel voordelen oplevert als het voor de sanitaire ruimten gebruikmaakt van Uw Huis, Uw Wensen.”

Blind vertrouwen

“Het is een kwestie van één keer alle mogelijkheden in de digitale showroom plaatsen en vervolgens kan er elke keer opnieuw gebruik van gemaakt worden”, gaat Patrick verder. “Dat is eenvoudig en efficiënt en levert bovendien tevreden kopers op.” Het bouwbedrijf heeft vroegtijdig inzicht in de informatie vanuit de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen, zodat het daarop kan anticiperen. “Vanaf het begin dat ik met Uw Huis, Uw Wensen werk, doet VORM Bouw mee en vertrouwt er inmiddels blind op”, benadrukt Patrick. “



Daarom UHUW!

De beste redenen volgens Patrick Thal van Installatie Maatschappij H.Ek om met Uw Huis, Uw Wensen te werken:

- Het levert tevreden kopers op;
- We hebben een veel kortere doorlooptijd. Dat scheelt soms wel weken tot maanden;
- We bepalen zelf welke groothandel de leveringen gaat verzorgen. Dit is voor het logistieke proces erg optimaal. Daarmee verminderen we bovendien de verliesuren tijdens de bouw.

Een korte doorlooptijd, minder casco's en een eenduidige afrekening per discipline maken dat de innovatieve manier van werken bouwbedrijven alleen maar voordelen biedt.

Vanaf de bank een badkamer samenstellen

"Dit werkt als een trein", vertelt Patrick. "Ik geef de kopers van de nieuwbouwwoningen via Teams een korte inleiding over Uw Huis, Uw Wensen en dan kunnen zij aan de slag in de digitale showroom om hun droombadkamer en -toiletruimte(n) samen te stellen. De digitale showroom is 24/7 beschikbaar, dus de koper kan op elk gewenst moment inspiratie opdoen en de sanitaire ruimtes samenstellen. En steeds weer terugkomen. "Gewoon lekker met een kop thee op de bank", lacht Patrick. In de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen zijn de kosten direct zichtbaar en transparant. "Dus kopers schrikken nooit van een offerte. De offerte past automatisch aan met elk element in de bad- of toiletruimte dat een koper toevoegt of weer verwijdert. Het mooie is: de kopers kunnen in virtual reality, met 3D, rondkijken in hun eigen toekomstige badkamer. Daarna hoeft er aan het eind alleen nog maar een digitale handtekening gezet te worden." En heeft de koper een vraag? Dan staat de kopersbegeleiding met kennis van de woning paraat via email en telefoon. "Het scheelt een hoop gedoe voor de koper met wachttijden op een afspraak of een offerte van een fysieke showroom. En het aanbod is transparant, inspirerend en uitgebreid."



Win-win-win dus: voordeel voor de koper, het bouwbedrijf en het installatiebedrijf.

PATRICK THAL
HOOFD KOPERSBEGELEIDING
INSTALLATIE MAATSCHAPPIJ H.EK

En dan denk ik aan Brabant

Patrick Thal is Hoofd kopersbegeleiding bij Installatie Maatschappij H.Ek. H.Ek is een in Den Bosch gevestigd landelijk opererend installatiebedrijf voor alle technische installaties in en aan woningen en woongebouwen. Het bedrijf neemt het hele proces uit handen; van de projectdefinitie fase tot en met de nazorg. En met één aanspreekpunt. "Had je weer iemand uitgenodigd", hoorde Patrick de directeur pre-corona geregeld zeggen. Dat typeert Patrick, het persoonlijke contact met de kopers. De digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen helpt hem om de kopers van nieuwbouwwoningen helemaal 'heppiedepeppie' te maken, zoals Patrick dat op z'n Brabants noemt. Zoals bijvoorbeeld Laura en Richard, die hun badkamer zeer eigenzinnig en smaakvol hebben ingericht met koper en marmer.

3 tips

van Patrick Thal bij het gebruik van Uw Huis, Uw Wensen:

- Organiseer een online kopersavond via Teams waarbij je alle kopers van een project uitnodigt en hen meeneemt door een demo van Uw Huis, Uw Wensen. Dit geeft de kopers een vertrouwd gevoel en zij weten dan ook direct bij wie zij terecht kunnen voor vragen.
- Streef naar één leverancier per project. Dit is vaker mogelijk, omdat je zelf de groothandel kiest.
- Volg het proces van de kopers op de voet; zo kun je zien of een koper al goed op weg is, of nog extra hulp nodig heeft. En wees goed bereikbaar; omdat het digitaal plaatsvindt, verwachten kopers ook een snelle reactie.

“Dit stel had een hele duidelijke stijl in gedachten, die beslist bijzonder en anders is. Het is gelukt om aan al hun wensen tegemoet te komen.”

Kortere doorlooptijd en minder faalkosten

“We kunnen real time in de digitale showroom meekijken, we volgen het hele proces. Dat geeft ons de mogelijkheid om de koper te bieden in het proces wat nodig is.” “En het gaat zoveel sneller en efficiënter”, gaat Patrick verder. “De doorlooptijd is korter, we hebben veel minder casco’s en minder faalkosten en realiseren meer meerwerk. We kunnen bovendien vrij de groothandel kiezen; dit is voor het logistieke proces zeer optimaal. En tot slot hebben we het voordeel van de inkoop vanuit een compleet project en een eenduidige afrekening per discipline. Met recht win-win-win dus: voordeel voor de koper en het bouwbedrijf en voor ons als het installatiebedrijf”, besluit Patrick. Patrick draagt Uw Huis, Uw Wensen met trots uit naar bouwbedrijven en kopers. “Er zijn meer partijen die een digitale showroom aanbieden, denk dan aan een groothandel of bouwbedrijf. Maar ik heb de overtuiging dat die bij lange na niet het niveau van de vernieuwde showroom van Uw Huis, Uw Wensen halen. Dit is de toekomst.”



De doorlooptijd is korter, we hebben veel minder casco’s en minder faalkosten **en realiseren meer meerwerk.**



Zo **simpel** is **instappen!**

Doet u met ons mee?
www.uhuw.nl/instappen

Kiest u ook voor het gemak van onze digitale showroom voor uzelf en uw kopers? Kiest u voor minder faalkosten en een hoger rendement door meer meerwerk en minder casco’s?

Neem dan vandaag nog contact op met het team van Uw Huis, Uw Wensen! U kunt bij ons terecht voor elk nieuwbouwproject, ook die van kleinere omvang. De adviseurs van UHUW staan klaar om u meer te vertellen over de mogelijkheden. Met hun hulp kunt u heel snel de deuren van uw eigen digitale showroom openen!

Meer informatie vindt u hier:
www.uhuw.nl/instappen

Voordelen voor installateurs

- **Tevreden kopers en bouwbedrijven**
- **Eenvoud, efficiëntie, korte doorlooptijd**
- **Minder casco’s, meer meerwerk**
- **Informatie is vroegtijdig beschikbaar**
- **Eenduidige afrekening per discipline**
- **Inkoop vanuit compleet project**
- **Vrijheid keuze groothandel**

Bekijk de video op **uhuw.nl/instappen**



“Fysieke showrooms hebben vaak lange wachttijden. In de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen kunnen kopers 24 uur per dag terecht. Dat is gunstig voor de doorlooptijd.”

Jan Kok
Gebr. Kok

Geberit: **meer** dan een **fabrikant**



Marcel in 't Veen zit al 30 jaar in het sanitair-vak. Ooit begonnen bij een technische groothandel, waar hij naar eigen zeggen 'alles wel door zijn handen heeft gehad' op gebied van sanitair. Na 15 jaar bij Grohe en nog eens 10 jaar bij Laufen keramiek maakte hij de overstap naar Geberit. Sinds 4 jaar is Marcel accountmanager woningbouw bij Geberit en vanuit die functie zeer nauw betrokken bij Uw Huis, Uw Wensen.

Geberit biedt een unieke combinatie van sanitaire technologie en badkamerkeramiek. Naast een ruim assortiment aan badkamerproducten (voor de wand), levert Geberit namelijk de bijbehorende technische systemen (achter de wand). Al sinds de oprichting is Geberit een zeer gewaardeerd samenwerkingspartner van Uw Huis, Uw Wensen.

Innovatie

Marcel vertelt: "Geberit is continu bezig met innovatie, zowel voor als achter de wand. Hoe kunnen we dingen slimmer, beter en makkelijker maken, óók voor de monteur? Normaal gesproken



> UHUW kan altijd een **up-to-date assortiment** aanbieden, dat nog lang leverbaar blijft.

worden alle innovaties eens in de twee jaar gepresenteerd op de internationale beurs ISH in Frankfurt. Dit jaar gaat deze niet door in verband met Corona. Geberit werkt nauw samen met UHUW; het UHUW-team vindt het erg belangrijk om altijd op de hoogte te zijn. Daarom heb ik onlangs een uitgebreide digitale presentatie gegeven aan het team en de leden van UHUW. Die kennis over innovaties vindt dan weer zijn weg naar de digitale showroom en naar de kopers."

Innovatie uit de oude doos

Marcel geeft een voorbeeld: "De laatste jaren zien we dat douchewc's – een toilet met een ingebouwde douche – een enorme vlucht nemen. Men denkt dat dit een nieuwe ontwikkeling is die uit Japan overwaait, maar de douchewc is al in 1957 uitgevonden in Zwitserland. Geberit promoot dit product al meer dan 40 jaar, maar de laatste jaren is Nederland daar kennelijk klaar voor. Door onze ervaring van vier decennia is Geberit hierin marktleider en we zetten ons actief in om vraag te creëren. In UHUW vinden we natuurlijk een mooi afzetkanaal, waar de vraag ook groeit."

Toekomstbestendig programma

Marcel gaat verder: "Bij Geberit denken we goed na over het programma dat we voeren. Voor veel mensen die een nieuwbouwhuis kopen, geldt dat dit huis pas over 1 à 2 jaar opgeleverd wordt. De keuzes die deze kopers vandaag maken in de digitale showroom, moeten dus over misschien twee jaar nog wel geleverd kunnen worden. We zorgen dat UHUW en de aangesloten installateurs ruim op tijd op de hoogte worden gesteld van wijzigingen in het assortiment. Zo kan UHUW altijd een up-to-date assortiment aanbieden, dat nog lang leverbaar blijft."

Marcel is erg enthousiast over de digitale oplossing van UHUW, waarin kopers uitsluitend kunnen kiezen voor opties die technisch mogelijk zijn. Marcel: "Maar op zich is sanitair niet heel ingewikkeld. Onze inbouwelementen en spoelsystemen kunnen vrijwel overal toegepast worden. Voor de andere badkamerelementen zijn de mogelijkheden afhankelijk van de maten van de ruimte. Daarin bieden wij als merk een breed assortiment, maar het is uiteraard aan dea installateur om Geberit aan te bieden in de digitale showroom."

Informatiecentrum Nieuwegein

Geberit is meer dan een fabrikant, zo durft Marcel te stellen. "Geberit heeft een omvangrijk informatiecentrum in Nieuwegein. Dat is niet zomaar een showroom voor onze producten, maar ook een opleidingscentrum voor installateurs, opdrachtgevers, monteurs, kopersbegeleiders, werkvoorbereiders etc. Niet alleen onze sanitaire oplossingen zijn daar te zien, maar we hebben bijvoorbeeld ook een legionellawand. Die hoort bij de cursus over legionella die wij bieden: wat is het, hoe voorkom je het? Daarnaast staat er een zogenaamde vuilwatertoren van 12 meter hoog, met transparante afvoerleidingen die goed én fout aangesloten zijn. In het informatiecentrum maken we zo de techniek inzichtelijk en geven we theoretische lessen. Meer kennis leidt tot minder faalkosten en minder schade."

Geberit Flagstore

Marcel vertelt: "Er zijn bij Geberit plannen om, zodra de pandemie het toelaat, te starten met de bouw van een sanitaire showroom. Hier kunnen onze partners straks terecht om de diversen series keramiek en vele andere producten in verschillende kleuren, opstellingen en technieken te zien.

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.grohe.nl

www.villeroy-boch.nl

www.geberit.nl

www.novellini.nl

www.duravit.nl

www.hansgrohe.nl

www.easydrain.nl

www.looox.nl

www.laufen.nl

www.hueppe.com

www.vasco.eu

www.wisa-sanitair.com

www.hansanederland.nl

www.dansani.nl

www.vanrijnproducts.nl

www.bette.nl

www.paffoni.nl

www.raminex.nl

www.geesa.com

www.clou.nl

www.uponor.nl

www.alpha-innotec.nl

www.detremmerie.nl

abb.nl/lowvoltage

busch-jaeger.nl

UHUW **team**

Het team van Uw Huis, Uw Wensen wil innovatief en klantgericht samenwerken met de kopers, installateurs, bouwbedrijven en ontwikkelaars van de projecten en bestaat uit:



Astrid le Poole-Geenen
Bestuursvoorzitter
Astrid@uhuw.nl



Petra Leenders
Hoofd projectcoördinatoren
Petra@uhuw.nl



Celina van der Helm
Projectcoördinator
Celina@uhuw.nl



Patty Bunnik
Projectcoördinator
Patty@uhuw.nl



Joke Bleijenbergh
Projectcoördinator
Joke@uhuw.nl



Katja Schrijver
Data manager
Katja@uhuw.nl



Moniek van Schaik
Projectcoördinator
Moniek@uhuw.nl



Jessica Bakker
Administratief medewerker
Jessica@uhuw.nl



Christie van der Stel
Projectcoördinator
Christie@uhuw.nl



Monique van den Berg
Projectcoördinator
Monique@uhuw.nl



Coen Backer
Medewerker
artikelbeheer & data analyse
Coen@uhuw.nl



Annet ter Laak
Projectcoördinator
Annet@uhuw.nl



Stefan van Maasakkers
Adviseur
Stefan@uhuw.nl



Henk Atteveld
Adviseur
Henk@uhuw.nl



Doet u met ons mee?
www.uhuw.nl/instappen

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

uhuw.nl

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