2022

# UHUWMGZN

EEN UITGAVE VAN UW HUIS, UW WENSEN



**06**
Het slimme **stappenplan** van UHUW

**28**
Badkamer **vanuit het buitenland**



**07**
Uw Huis, Uw Wensen **voor elke installateur**



**25**
**Innovatieve** merken

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





14

We konden spelen met het budget en kiezen voor **opties die bij onze portemonnee passen.**





08

**24** Start uw eigen **digitale showroom**

## Inhoud


| | | | |
|---|---|---|---|
| **03** | Voorwoord | **14** | Bouwbedrijf Maas-Jacobs |
| **04** | Resultaten 2021 | **18** | Digitale oplossing koperskeuze elektra |
| **05** | Participanten | **20** | Zuid-Nederlands Installatiebedrijf |
| **06** | Het slimme stappenplan | **25** | Innovatieve merken: GROHE en Duravit |
| **07** | UHUW: Voor elke installateur | **28** | Kopers: Badkamer vanuit het buitenland |
| **08** | Kopers: Perfecte oplevering in Haag5 | **30** | Over de merken |
| **13** | Ontdek de digitale showroom | **31** | UHUW team |




# Voorwoord

Uw Huis, Uw Wensen kijkt terug op een jaar waarin ons team, installateurs, bouwbedrijven en onze merken lieten zien dat flexibiliteit en goede samenwerking de sleutel vormen tot gezamenlijk succes.

Wanneer u de resultaten van UHUW op pagina 4 bekijkt, ziet u dat wij alle records gebroken hebben in 2021. Samen met onze installateurs hebben we maar liefst 3.200 woningen in 90 nieuwbouwprojecten verwelkomd in de digitale showroom. Dat zijn de cijfers, maar minstens zo belangrijk is het enthousiasme van tevreden kopers, bouwbedrijven en installateurs. We laten hen in dit magazine dan ook graag aan het woord.

**Meer woningen, meer participanten**
Het goede nieuws is dat ook de campagne om meer installateurs te werven, vanuit andere participatiemogelijkheden, zijn vruchten afwierp: 17% van de woningen werd ingebracht door showroom- of projectparticipanten. Zo ontdekten dit jaar nog meer installateurs onze vernieuwde showroom met meer gemak voor koper en installatiebedrijf.

**Online sanitair shoppen**
Inmiddels wordt online kopen steeds ‘normaler’ voor consumenten, ook als het om sanitair gaat. Uiteraard helpt de verbeterde beeldbank en de keuzehulp in de digitale showroom hen daarbij. Tijdens (digitale) kopersavond laten we zien hoe de online showroom werkt en vertellen dat onze projectcoördinatoren graag adviseren en meedenken tijdens het project. Kopers weten ons vervolgens goed te vinden tijdens het keuzeproces.

**Kansen voor UHUW**
Ook 2022 belooft een mooi jaar te worden. Er staan veel nieuwbouwprojecten op stapel en er ligt nog meer groei in het verschiet. Dat is een mooie kans voor UHUW, zeker nu steeds meer bouwbedrijven graag samenwerken met UHUW-installateurs en we hun volle vertrouwen genieten. Ontwikkelaars en bouwbedrijven kunnen ook incidentele projecten samen met hun installateur aanmelden. Meer informatie vindt u daarover op pagina 7 van dit magazine.

**Koperskeuze elektra**
In de tweede helft van het komend jaar verwachten we te gaan testen met de aangekondigde module elektra voor de koperskeuze (zie ook pagina 20 van dit magazine). Een spannende en innovatieve ontwikkeling, waarover we u natuurlijk op de hoogte zullen houden!

**Woord van dank**
Op deze plaats wil ik graag alle projectcoördinatoren bij de installateurs in het land en bij het team in Delft bedanken voor hun inzet. Datzelfde geldt voor onze enthousiaste leden, participanten, bouwbedrijven en fabrikanten. Ik bedank jullie allemaal voor de fijne samenwerking. En kijk ernaar uit om samen nog meer mogelijk te maken!

Astrid le Poole – Geenen
Bestuursvoorzitter Uw Huis, Uw Wensen



Steeds meer bouwbedrijven weten de digitale showroom te vinden.

# De resultaten van **2021**

**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 e-mail en telefoon

**90** projecten
**3.200** woningen
circa **400** typen
**2.550** getekende offertes

Prijsrange woningen: **€ 125.000 - € 1.400.000**
Meeste woningen **€ 200.000 € 500.000**

Kleinste project/fase: **1 woning**
Grootste project/fase: **156 woningen**

Gemiddeld percentage casco: **17%**

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

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

RESULTATEN **2021**

**Digitale showroom**
- Inspirerend
- Kopersvriendelijk
- Gebruiksvriendelijk voor installateur
- Toekomstbestendig

Projecten met bouwbedrijven

2021
Verkocht bruto meerwerk:
**€ 13,6 miljoen**

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

Aangesloten leden

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

**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

**Doet u met ons mee?**
www.uhuw.nl/participeren



**Gom Kremers**
Zuid-Nederlands Installatiebedrijf

"Door onze samenwerking met Uw Huis, Uw Wensen ervaren wij veel rust in onze organisatie."



# UHUW **participanten**

De coöperatie Uw Huis, Uw Wensen telt 15 installateurs die als lid zijn aangesloten. Daarnaast hebben nog eens 18 installatiebedrijven nieuwbouwprojecten als participant bij ons ondergebracht. Alle installateurs zijn welkom om projecten onder te brengen, ook als het om één project gaat. Onze leden en showroom- of projectparticipanten zorgen samen dat een eigen digitale showroom voor elk nieuwbouwproject binnen handbereik is.

**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

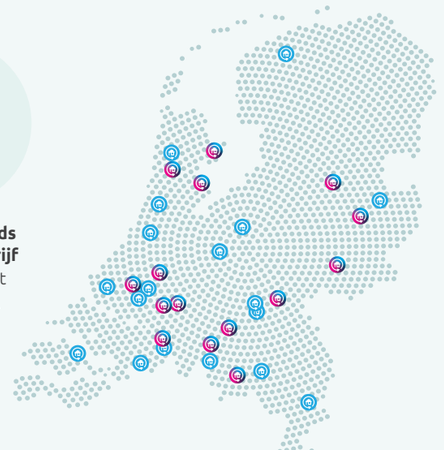
**Spindler Installatietechniek**
Rotterdam
www.spindler.nl

**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.



**Doet u met ons mee?**
www.uhuw.nl/participeren

| 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 optionele indelingen | De nultekeningen en schetsmatige optie-indelingen worden gemaakt en door installateur en bouwbedrijf geaccordeerd. |
| **5.** Maken van optietekeningen | De optietekeningen 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 getekende 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. |

# UHUW: voor **elke installateur**

Een eigen digitale showroom is dichterbij dan u misschien denkt. Want ook met een enkel nieuwbouwproject bent u van harte welkom bij Uw Huis, Uw Wensen. UHUW is er voor élke 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.**

| De 3 samenwerkingsvormen met UHUW | **Project** participant | **Showroom** participant | **Totaal** lidmaatschap |
|---|---|---|---|
| Eigen digitale showroom | ✓ | ✓ | ✓ |
| Vrijheid van inkoop | ✓ | ✓ | ✓ |
| Keuze eigen beheer showroom en projecten | ✗ | ✓ | ✓ |
| Mede-eigenaar van UHUW en besluitvorming in ALV | ✗ | ✗ | ✓ |
| **DEELNAME AFSPRAKEN** | Per project | Per jaar | Continue |

## Alle voordelen op een rij

- Het systeem is volledig op installatiewerkzaamheden ingericht.
- Eenvoud: het hele proces is gedigitaliseerd.
- Aanzienlijk kortere doorlooptijd dan via een fysieke showroom.
- Minder casco's, omdat UHUW de kopers ervan overtuigt de sanitaire ruimtes tijdens de bouw in te laten richten.
- Meer meerwerk, omdat kopers meer mogelijkheden ontdekken voor hun droombadkamer.
- Informatie vroegtijdig beschikbaar vanaf het moment dat de koper de offerte tekent.
- Tevreden kopers en bouwbedrijven, omdat het proces van koperskeuze soepel en efficiënt verloopt.
- Eenduidige afrekening per discipline.
- Breed aanbod van A-merken, waarbij u zélf kiest welke merken voor een project beschikbaar worden gesteld.
- Vrijheid keuze van groothandel.
- Inkoop vanuit een compleet project of per bouwnummer, inclusief de artikelnummers van de gekozen groothandel.



> We konden spelen met het budget en **kiezen voor opties die bij onze portemonnee passen.**

# Perfecte oplevering in Haag5

Jan Spek (56) is hoofd veiligheid en technische dienst op landgoed Bergvliet. Hij en zijn vrouw Gerberine (ook 56) waren – letterlijk – de laatste kopers in het project Haag5 in Breda. In dit artikel vertelt Jan meer over de keuze voor Haag5 en het sanitair in het nieuwe appartement. Dat hij uiteraard samen met Gerberine uitkoos in de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen.

**Future proof woning**

Jan vertelt: "Onze kinderen van 27, 23 en 21 zijn inmiddels uitgevlogen. Daarmee werd ons vorige huis wel erg groot en bovendien wilden we graag gelijkvloers gaan wonen. We kiezen nu voor een *future proof* woning, met faciliteiten als een lift, voor onze oude dag. Mijn schoonouders zijn daarin een voorbeeld. Zij zijn precies op tijd naar een passend appartement verhuisd. Mijn ouders wonen nog wel in een groot huis en moeten nu noodgedwongen allemaal aanpassingen doen aan hun woning. Dat wilden wij graag voorkomen."

**Logeerkamer en balkon**

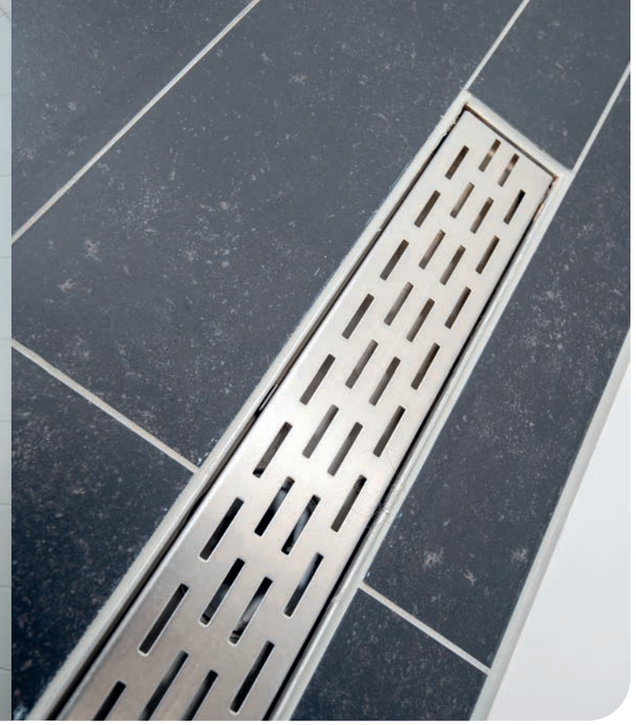
"Onze jongste zou nog met ons meeverhuizen, maar ook die heeft inmiddels een eigen stek gekocht. Ons appartement in Haag5 is heel ruim, met drie slaapkamers en een flink balkon. Daarmee voldoet het précies aan onze eisen. Een logeerkamer voor kinderen en toekomstige kleinkinderen en een fijne buitenruimte die heel geschikt is voor iemand als ik, zonder groene vingers." Jan grapt: "Als ik groen wil, ga ik wel naar mijn werk. Daar heb ik 85 hectare park!"



**Juiste plek, juiste tijd**

Jan gaat verder: "Inmiddels is ons huis al opgeleverd. We hebben 2 november de sleutel gekregen en wonen hier nu – heel prettig! – sinds eind november. We woonden eerder in Breda-Noord en nu een stukje dichter naar de stad. Gerberine komt zelf uit Princenhage, zij is helemaal bekend in dit buurtje. Ook dat was een voordeel voor Haag5. We hebben meerdere projecten bekeken, maar dit is helemaal naar onze zin. En als ik zie hoe snel de huizenprijzen ook in Breda stijgen, ben ik blij dat we deze stap op tijd hebben gezet."







De oplevering was perfect, alles is fantastisch gegaan.
**Uitstekende service!**

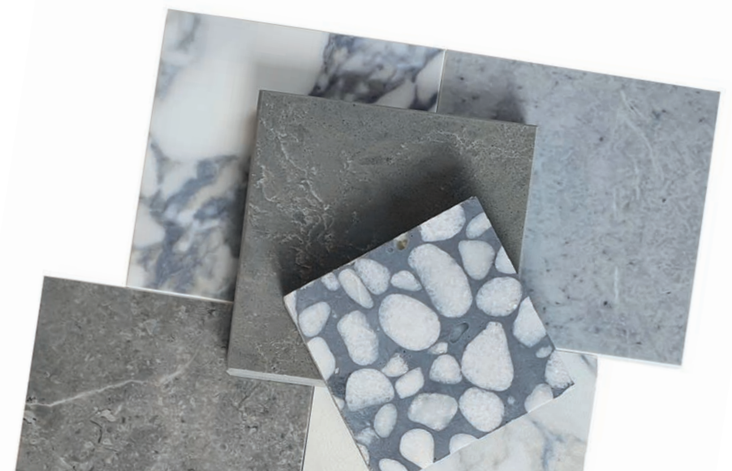
**Haastwerk**
De aankoop van het appartement ging voor Jan en Gerberine razendsnel. Jan: “Wij kochten het allerlaatste appartement van Haag5, met nog maar weinig tijd voor alle details. Eerlijk gezegd zou ik dat niemand aanraden. Toen wij de woning kochten, was er nauwelijks tijd om te beslissen over deuren, kozijnen, keuken, badkamer en toilet. We zijn wel in de showroom van Maas-Jacobs langs geweest, maar daarmee is nog niet alles rond. Al met al hadden we een maand de tijd om alles te beslissen. En als je een nieuwbouwappartement koopt, valt er echt heel wat te besluiten en te kiezen.”

**Sanitair via de digitale showroom**
“De oplevering was perfect, onze keuzes zijn geweldig uitgevoerd. En als er wel een punt was, dan was de service van zowel het bouwbedrijf Maas-Jacobs als van de installateur ZNI super. Geen discussie, geen gedoe, gewoon netjes oplossen.”
Voor het sanitaire stuk van Haag5 was het Zuid-Nederlands Installatiebedrijf (ZNI) verantwoordelijk. ZNI bracht op zijn beurt alle sanitair onder in hun eigen digitale showroom via het systeem van Uw Huis, Uw Wensen.



**Met gemak kiezen en bestellen**
Jan vertelt daarover: “Eerlijk gezegd zijn mijn vrouw en ik niet heel digitaal vaardig. Onze kinderen doen letterlijk álles op hun telefoon, die generatie weet niet anders. Voor ons was het dus best even puzzelen en wennen aan de digitale showroom. Daarnaast is vooral mijn vrouw ruimtelijk ingesteld. Zij wil graag weten hoe iets staat. Maar ondanks dat is het kiezen en bestellen via Uw Huis, Uw Wensen perfect gegaan.”

**Niks vergeten**
“Eigenlijk doorloop je als koper een heel helder proces in Uw Huis, Uw Wensen. Het standaard sanitair staat alvast ingevuld. Je hoeft alleen aan te passen wat je wilt veranderen. Het was ons niet altijd duidelijk waarom sommige elementen ‘verplicht’ waren. Zoals bijvoorbeeld een richel bij onze douchewand van 1 meter 20. Daar hebben we, op weg naar de wintersport, nog met de projectcoördinator over gebeld. Wel heel handig, dat je door het systeem van Uw Huis, Uw Wensen dus niets vergeet. Uiteindelijk hebben we onze sanitaire ruimtes op vakantie, bij een glaasje glühwein, ingestuurd en getekend.”



**Transparantie in prijs**
Een andere handige tool vond Jan de opbouw van de prijs. “De prijs loopt als het ware mee met de keuzes. Zo weet je precies wat een en ander kost, inclusief de installatie. We konden een beetje spelen met het budget en kiezen voor opties die bij onze portemonnee passen.”

**Geen casco**
“We hebben wel serieus overwogen om de badkamer casco op te laten leveren. Ik ben zelf handig en had best veel zelf kunnen doen. Dat had ons natuurlijk een hoop geld gescheeld, maar Gerberine was daar faliekant op tegen. Die wilde er meteen in kunnen zodra we de sleutel kregen. Zij zag het terecht niet zitten dat ik in de avonduren en weekenden nog eens flink aan het klussen zou moeten.”

**Spic en span bij oplevering**
Jan voegt daaraan toe: “Ik denk wel dat het per saldo goedkoper is om de badkamer meteen via Uw Huis, Uw Wensen te bestellen en te laten installeren dan zelf losse onderdelen kopen en dan een aannemer inhuren. Nog los van de kosten zie ik bij buren wat een vertraging dat oplevert. Aannemers met corona



## Haag5: moderne en chique architectuur

Haag5, het complex waar Jan en Gerberine hun appartement kochten, ligt aan één van de oudste straten van Breda. Hun appartement maakt deel uit van een complex van 26 appartementen en 5 grondgebonden woningen. De architect heeft het ontwerp aangepast aan twee eerdere projecten in de buurt. Het complex kent een frisse, moderne en chique kleurstelling bij de appartementen en warme sfeervolle aardetinten voor de grondgebonden woningen. Samen met de eerdere fases van het plan vormt dit deel van Haag5 een eenheid in uitstraling en kwaliteit in de omgeving. De appartementen zijn ruim, licht en onderhoudsvriendelijk ontworpen. Het complex is van alle gemakken voorzien.

of zieken in het team, planningen die uitlopen. Ik ben ontzettend blij dat onze badkamer bij oplevering helemaal spic en span was. En Gerberine al helemaal!"

**Veel wijzigingen**

"We hebben toch aardig wat wijzigingen doorgevoerd in onze badkamer. Het bad is eruit, we hebben een grotere wasbak met spiegel en nog wat elementen aangepast. Eigenlijk is alleen de verwarming gebleven. De toiletruimte is helemaal standaard gebleven. We hebben alleen het toilet hoger laten ophangen, omdat we dat prettig vinden. Daar werd door de installateur nog even over gebeld tijdens de bouw: of we dat zeker wisten? Dat is heel netjes vind ik."

**Groot compliment**

"Ik wil het bouwbedrijf Maas-Jacobs en installateur ZNI een groot compliment maken. De kopersbegeleiders hebben ons met raad en daad bijgestaan. De oplevering was perfect, alles is fantastisch gegaan. Uitstekende service!"





# Ontdek de **digitale showroom**

Het is u vast en zeker niet ontgaan dat Uw Huis, Uw Wensen haar digitale systeem vernieuwd en verbeterd heeft. Inmiddels is onze vernieuwde showroom volop in gebruik. In dit artikel zetten we op een rijtje wat hiervan de voordelen zijn voor installateur en kopers.

## Voordelen voor installateurs

**Stevige fundering, klaar voor de toekomst**

De afgelopen jaren bouwden we ons platform steeds verder uit op de digitale fundering van een aantal jaar geleden. En terwijl onze functionaliteiten slimmer en uitgebreider werden, moesten we die fundering steeds zwaarder belasten. Daarmee hebben wij met ons vernieuwde systeem korte metten gemaakt.
De nieuwe digitale showroom draait op de allernieuwste programmeertaal. Er ligt nu een brede, solide basis onder ons systeem, dat de komende jaren klaar is voor verdere innovatie. Hiermee is ons systeem sneller, stabieler en veiliger geworden.

**Zelf het aanbod bepalen**

In de digitale showroom van UHUW kunnen installateurs nu nog gemakkelijker bepalen welke merken zij de kopers in nieuwbouwprojecten aanbieden: met een simpel vinkje. Zij kunnen de keuzeomgeving finetunen, zodat kopers kiezen uit merken waarmee de installateur goede ervaringen heeft.

**'Zelfdenkend' systeem**

Ons systeem is nu nog slimmer en 'denkt' zelf na over restricties in het aanbod. De koper kan alleen artikelen kiezen, die passen in zijn toiletruimte en/of badkamer. Zo beperkt de digitale showroom de keuze precies tot wat er technisch mogelijk is. In het systeem van UHUW zijn voor alle artikelen een veelvoud aan eigenschappen opgenomen. Daarmee worden voorwaarden geschapen, die de kopers begeleiden bij de juiste keuze.

De koper kiest verplicht alle onderdelen die nodig zijn, inclusief de juiste aantallen. Handig voor kopers, want die worden zo begeleid bij het maken van de keuzes van sanitair. Pas als alle opties aangevinkt zijn, kan de offerte worden aangevraagd.

## Voordelen voor kopers

**Heldere handleiding**

Ook de uitleg aan de kopers heeft een hele verbetering ondergaan. De kopers worden na de eerste keer inloggen meteen naar een overzichtelijke hulppagina geleid, met een duidelijke handleiding in een aantrekkelijke video. Bovendien vinden zij daar inspiratie, tips, veelgestelde vragen én de gegevens van hun eigen contactpersoon bij UHUW. Op de vernieuwde welkomstpagina zien kopers direct foto's van het nieuwbouwproject waar zij hun woning hebben gekocht.

**Slimme filters**

Kopers weten vaak niet waar zij moeten beginnen met het samenstellen van hun sanitaire ruimten. Daar helpen de slimme keuzefilters in onze digitale showroom hen bij!
De standaard keuzes staan alvast ingevuld. Kiezen kopers voor iets anders? Dan komen zij terecht in een keuzehulp, die als een trechter tot het beste resultaat leidt. Bij de keuzehulpvragen wordt de koper voorzien van informatie. Bij elk producttype staat een uitleg, zodat de koper een weloverwogen keuze kan maken. Voor elk element beantwoordt de koper een of meerdere vragen, die resulteren in een aantal opties die passen bij hun eigen voorkeur. Ook hier spelen de technische mogelijkheden een rol. Wat de koper ook kiest vanuit de koperskeuzehulp, er worden alleen opties aangeboden die passen bij wat er technisch kan. Dat maakt de keuze zekerder: alle mogelijkheden zijn vooraf bekeken en geselecteerd.

**Conceptoffertes**

De digitale showroom biedt de kopers alle ruimte om met het samenstellen van de sanitaire ruimtes te spelen, 24 uur per dag, 7 dagen per week. Tijdens het proces van kijken, kiezen, en selecteren, slaan zij hun keuzes op en hebben meteen inzicht in hun conceptofferte. Die wijzigt mee met elke nieuwe keuze die zij maken. Zo weten zij altijd waar zij aan toe zijn, inclusief de kosten van montage en installatie. Pas als zij helemaal tevreden zijn, vragen de kopers een echte offerte aan.

**Digitaal inzien en tekenen**

Nadat de koper de definitieve offerte heeft ontvangen, kan de koper de offerte digitaal ondertekenen via de website. Via de definitieve offerte kan de koper ook meteen hun fraaie 3D impressies bekijken.

We zien dat kopers via Uw Huis, Uw Wensen sneller een keuze maken **en dat wij de getekende offerte eerder ontvangen.**



# “Kopers **kiezen sneller** via Uw Huis, Uw Wensen”

Astrid Verheijen is kopersbegeleider bij Maas-Jacobs, het bouwbedrijf van Haag5 waar ook kopers Jan en Gerberine een fraai appartement kochten. Voor het sanitair van dit project werkt Maas-Jacobs samen met het Zuid-Nederlands Installatiebedrijf (ZNI). ZNI bracht op zijn beurt alle sanitair onder in hun eigen digitale showroom via het systeem van Uw Huis, Uw Wensen. Tot volle tevredenheid, vertelt Astrid in dit interview.

**Kopersbegeleiding bij Maas-Jacobs**

Maas-Jacobs uit Zundert is in 1977 als aannemingsbedrijf opgericht en uitgegroeid tot middelgroot bedrijf met als kernwaarden kwaliteit, lef en creativiteit. Met een sterke regionale binding realiseert Maas-Jacobs projecten op het gebied van woning- en utiliteitsbouw, bouwservice, projectontwikkeling, vastgoedbeheer en de fabricage en montage van kunststof kozijnen.

Astrid werkt sinds vier jaar bij Maas-Jacobs als kopersbegeleider. Een functie die haar op het lijf geschreven is, want contact met klanten is beslist haar passie. Astrid: “Het is een afwisselende functie en het is erg leuk om kopers te kunnen helpen bij het maken van de keuzes voor het meer- en minderwerk en hen te begeleiden vanaf de aankoop van hun woning of appartement tot aan de oplevering. Het is voor kopers een belangrijk moment in hun leven. Het ontmoeten van al die verschillende mensen maakt ieder gesprek weer uniek.”



**Alleen voor installateurs**

Astrid legt uit: “Uw Huis, Uw Wensen werkt alleen met installateurs samen en niet direct met ons als bouwbedrijf. Dat betekent dat we zelf niet werken met het systeem; dat wordt voor Haag5 allemaal geregeld door de contactpersoon van het installatiebedrijf ZNI. Tijdens een kopersavond informeren wij kopers wel over de werkwijze van de digitale showroom.”

**Informatieve kopersavond**

“De kopers van Haag5 zijn voor een kopers-avond uitgenodigd bij ons op kantoor. Na een presentatie, waarin we algemene informatie gaven en uitlegden wat het koperskeuzetraject inhoudt, lieten we ook al het standaard materiaal in onze showroom zien. Niet alleen voor de badkamer en toiletruimte, maar ook bijvoorbeeld binnendeuren en deurklinken. Speciaal voor het sanitair richtten we een extra hoek in, met twee voorbeeldmeubels van merken die gekozen konden worden in de digitale showroom. Op die manier gaven we kopers extra inspiratie en lieten zien dat er later, bij het kiezen binnen het systeem van Uw Huis, Uw Wensen, nog veel meer mogelijk was.”





> Uw Huis, Uw Wensen biedt kopers een mooi programma, dat ook **tijdens de coronaperiode heel goed van pas kwam.**

**Directe lijn met installateur**
Astrid gaat verder: “Het komt voor dat de installateur ook aanwezig is op een kopersavond en daar al een presentatie geeft. Maar door corona loopt dat soms een beetje anders. Gert de Wit van ZNI was in geval van Haag5 degene die meer vertelde over de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen. Op die avond kregen kopers een enorme hoeveelheid informatie. Hierna konden de kopers een afspraak maken bij ons op kantoor, waarin alles in een persoonlijk gesprek werd uitgelegd en we de eventuele vragen van de kopers doornamen. Kopers gingen zelf aan de slag met de keuken en de badkamer. In dit geval was voor het sanitair Gert de contactpersoon van de digitale showroom.”

**Opties voorbereiden**
Maar voordat kopers daadwerkelijk met hun Haag5-woning aan de slag konden, lag er wel een taak voor het bouwbedrijf. Astrid: “Het voorwerk zit hem voor ons vooral in het ontwikkelen van een aantal verschillende indelingen voor de sanitaire ruimtes. Dat verschilt altijd per woning. In een appartement is vaak minder mogelijk, onder andere omdat alle leidingen van de boven- en onderliggende appartementen vastliggen. In het geval van Haag5 konden kopers kiezen uit 3 verschillende indelingen. Meestal is dat voldoende en bieden die opties voor elk wat wils, zeker met de brede keuze in de digitale showroom. Het kwam wel voor dat kopers toch iets anders wilden in hun badkamer of toilet. Dat bespraken ze dan met de installateur, die met Maas-Jacobs keek naar verdere mogelijkheden en kosten.”

**Volg je woning**
Maas-Jacobs heeft zelf ook een digitaal woningdossier waarin kopers alle details van hun woning terugvinden: Volg je woning. Astrid legt uit: “In Volg je woning vinden kopers alle informatie die ze nodig hebben. Contactgegevens, tekeningen, offertes. Wij laden de getekende offerte van Uw Huis, Uw Wensen meteen in. Samen met de kopersplattegrond en andere opties, zoals de keukenofferte en het totale meer- of minderwerkoverzicht, wordt er een definitief pakket gemaakt. Dat is het geheel waarop de kopers dan hun definitieve akkoord geven. Dan kunnen alle onderaannemers, die ook gekoppeld zijn aan Volg je woning, aan de slag.”

**Offerte eerder akkoord**
Astrid is erg blij met Uw Huis, Uw Wensen en ziet de voordelen van een digitale showroom voor Maas-Jacobs: “We zien dat kopers via Uw Huis, Uw Wensen sneller een keuze maken en dat wij de getekende offerte ook eerder ontvangen. Wanneer mensen een badkamer uitkiezen in een fysieke showroom, zijn we afhankelijk van de drukte daar. In de pieken moeten we lang wachten voor alles rond is. Ik heb zelf geen invloed op de keuze voor een installatiebedrijf dat wel of niet met Uw Huis, Uw Wensen werkt. Maar voor ons als kopersbegeleiders heeft een Uw Huis, Uw Wensen-installateur zeker voordelen, zoals de korte doorlooptijd.”

**Veel verbeteringen**
Astrid voegt daaraan toe: “Kopers kunnen 24 uur per dag, 7 dagen per week inloggen en alles op hun gemak bekijken en uitkiezen. Ze zien precies wat hun keuzes kosten en bepalen zo zelf het budget. Dat maakt het voor hen gemakkelijker en voor ons sneller. Ik moet zeggen dat de vernieuwde showroom ook echt vernieuwend is. Ik heb onlangs een webinar gevolgd bij Uw Huis, Uw Wensen en werd verrast door alle verbeteringen. Alles is nu nog duidelijker voor kopers en vooral het beeldmateriaal ziet er geweldig uit. De beelden kunnen gemakkelijk uitvergroot worden, zodat kopers precies weten wat ze krijgen.”

**Programma van de toekomst**
“Uw Huis, Uw Wensen biedt kopers een mooi programma, wat altijd toegankelijk is. Vooral tijdens de coronaperiode kwam dit heel goed van pas. Veel mensen vermijden de fysieke showroom en dan is een digitale plek prettig. Ik denk dat dit echt de toekomst is. Ook omdat de lijnen tussen de kopers en de installateur en tussen het bouwbedrijf en de installateur kort zijn; dat maakt het proces vlot en inzichtelijk.”

**Tevreden kopers**
Inmiddels zijn alle woningen van Haag5 opgeleverd. Zonder noemenswaardige problemen, vertelt Astrid: “Natuurlijk zijn er in elke woning wel wat puntjes, maar er waren nauwelijks opmerkingen die te maken hadden met de sanitaire ruimtes. Na oplevering sturen wij de kopers altijd een enquête, om te horen of alles naar wens is verlopen. Ook daarin is niets genoemd over het sanitair. Dat betekent dat ZNI het goed gedaan heeft!”



# Innovatie:
## digitale oplossing koperskeuze elektra

In de loop van dit jaar verwacht Uw Huis, Uw Wensen te starten met de pilot voor de digitale oplossing koperskeuze elektra. Zo kunnen kopers straks in de digitale showroom onder andere bepalen waar de lichtpunten en aansluitingen voor tv en wifi komen, kiezen uit een aanbod van schakelmateriaal en mogelijke smart home-oplossingen. Deze module is nu volop in ontwikkeling, in samenwerking met ABB.

**Co-creatie met ABB**

Astrid le Poole, bestuursvoorzitter UHUW Astrid legt uit: “Onze leden hebben aangegeven dat zij graag elektra willen toevoegen aan het systeem en uitgesproken dat voor de ontwikkeling hiervan ABB de beste partner is. Vrijwel alle leden werken al met ABB. ABB verzorgt voor nieuwbouwprojecten zo ongeveer alles vanaf de groepenkast ‘achter de muren’ en is met haar merk Busch Jaeger 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.”

**Technisch haalbaar**

Richard Spindler van Spindler Installatietechniek kijkt reikhalzend uit naar deze ontwikkeling: “Het grote voordeel voor ons als 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 precies wat de kosten van het meerwerk zijn. De keuze resulteert in een plattegrond, van waaruit de installateur heel gemakkelijk de bestellijst kan samenstellen.”

Ook John van de Sande van H.Ek Installaties onderschrijft dit: “Zo weten we ook zeker 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.”

**Informeren en inspireren**

Net als voor de saniaire ruimtes wil UHUW kopers straks via een slimme koperskeuze helpen bij het uitkiezen van de mogelijkheden in elektra. Daarin is ABB een gelijkgestemde partner.

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 heel veel 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.”

Op dit moment is het team van Uw Huis, Uw Wensen volop bezig met de ontwikkeling van de digitale koperskeuze elektra. We houden u via onze website en social media uiteraard op de hoogte van onze vorderingen.







> In de digitale showroom hebben wij **meer regie over het project.**

# Zuid-Nederlands Installatiebedrijf **kiest** UHUW

Zuid-Nederlands Installatiebedrijf, kortweg ZNI, heeft al 35 jaar ervaring in de installatietechniek en is gespecialiseerd in meerdere disciplines binnen de installatietechniek. Sinds 7 jaar is ZNI als lid aangesloten bij Uw Huis, Uw Wensen. Gert de Wit is projectcoördinator bij ZNI en heeft inmiddels ruime ervaring met onze digitale showroom.

**Afwisselende baan**

Gert vertelt: “Ik werk al lang in de sanitair branche, onder meer bij een groothandel en andere installateurs. Inmiddels werk ik alweer 5 jaar met veel plezier bij ZNI en ben daar projectcoördinator voor de begeleiding van de kopers in de projecten die via de digitale showroom van UHUW lopen. Daarnaast doe ik een stuk werkvoorbereiding in combinatie met de digitale showroom. Dat betekent dat ik het systeem vul, badkamers ontwerp en kijk of het allemaal technisch klopt. Het is heel belangrijk dat mensen de juiste componenten kiezen, die ook echt geïnstalleerd kunnen worden. Mijn functie is heel afwisselend, van techniek tot contact met kopers, onze monteurs en collega-coördinatoren. Dat maakt mijn werk ook zo leuk.”



**Voorkeur voor UHUW**

Gert: “Vrijwel alle nieuwbouwprojecten waarvoor wij de installatie van sanitaire ruimtes doen, lopen via UHUW. Een heel enkele keer wil een opdrachtgever het anders, maar werken via UHUW heeft absoluut onze voorkeur. Vanuit de digitale showroom hebben wij veel meer de regie over wat er aangelegd kan worden. Kopers kiezen in principe uit optionele indelingen die technisch haalbaar zijn en als ze iets anders willen, hebben wij daarover direct contact met hen.”

**Sneller en minder fouten**

“Een groot voordeel van UHUW is dat het traject vele malen sneller is. Via een fysieke showroom duurt het proces soms maanden, terwijl het via de digitale showroom vaak in een aantal weken rond is. Naast de lange looptijd is het tekenwerk via een fysieke showroom niet altijd in orde. In het proces met UHUW verzorgen wij dat zelf en houden zo de controle dat het uiteindelijk klopt. Een goede tekening is dé voorwaarde voor de juiste installatie en tevreden kopers bij oplevering. Onze monteurs krijgen altijd een correcte tekening en een duidelijke sanitairlijst vanuit het systeem van UHUW.”

# ZNI en Haag5

**Gert was namens ZNI als kopersbegeleider betrokken bij Haag5, waar ook Jan Spek en zijn vrouw Gerberine een woning kochten. Gert vertelt: “De kopers van Haag5 zijn heel divers in leeftijd en gezinssamenstelling. We zagen dan ook dat de badkamers onderling enorm verschilden.”**

“Jonge mensen kozen vaak voor een design badkamer, strak en trendy. De oudere bewoners keken vooral naar comfort en bijvoorbeeld rolstoeltoegankelijkheid. Zo hebben Jan en Gerberine een brede douche van 120 centimeter en een extra brede deur laten installeren.”

“In de voorbereiding heeft ZNI naast de standaard indeling nog twee optionele indelingen ontwikkeld. Daarbij dachten we vooruit: wat zouden kopers misschien anders willen? En hoe kunnen we dat technisch realiseren? Zo kregen de kopers drie optie indelingen om uit te kiezen en dat bleek ruim voldoende.”

ZNI werkte voor Haag5 en nog vele andere projecten samen met bouwbedrijf Maas-Jacobs, waarover u op pagina 14 meer leest.



Met UHUW is het **proces vele malen sneller.**

**Altijd de juiste keuze**

“Ook daar zien we de toegevoegde waarde van UHUW. Wanneer een woning opgeleverd wordt, zijn de sanitaire ruimtes ook klaar. Dat is het nadeel van casco opleveren: kopers moeten op dat moment nog zelf of met een aannemer aan de slag. Wat vaak tot stress en vertraging leidt: een douchewand die toch niet past, levertijden die niet gehaald worden, aannemers die met meerdere klussen tegelijk bezig zijn. Binnen UHUW kan een koper geen ‘foute’ keuzes maken. Alles is op elkaar afgestemd, bijvoorbeeld het juiste sifon bij de gekozen wastafel.”

**Merken met hoge kwaliteit**

“ZNI hecht veel waarde aan kwaliteit en service. Daarom is het zo fijn dat wij in de digitale showroom zelf de merken selecteren waarmee we werken. Met sommige fabrikanten hebben we in het verleden slechte ervaringen gehad en die bieden we dan ook niet aan. Wij kiezen alleen voor merken die aan onze kwaliteitseisen voldoen en die daarbij een hoge standaard hebben voor garantie. Wij kunnen ook zelf onze groothandel kiezen, met voordelen in inkoopvoorwaarden, levertijden en merken. We bestellen per project, maar alles wordt in één keer netjes per woning afgeleverd. Dat gaat via UHUW heel gemakkelijk, met bestellijsten per woning en per project.




**Kiezen met gemak**

Gert vertelt: “De vernieuwde showroom is voor de koper veel gemakkelijker geworden. Ze worden beter begeleid in hun keuzes, de foto’s zijn duidelijker en de omschrijvingen zijn nu nog beter. Daardoor sluipen er nauwelijks fouten in een bestelling. En dat maakt het werk van de projectcoördinatoren natuurlijk weer een stuk eenvoudiger. Het proces van uitkiezen tot opdracht gaat sneller en kent minder fouten. Door die korte doorlooptijd kan de bouw ook snel vooruit.”

Gert voegt daaraan toe: “We vragen in dit proces veel van de merken. Zij moeten alle eigenschappen van hun producten tot in de kleinste details aanleveren, inclusief hoogwaardig beeldmateriaal. Dat komt allemaal in het systeem te staan, zodat wij ermee kunnen rekenen. Met elkaar hebben wij een platform gerealiseerd dat echt vooroploopt.”



## **Maas-Jacobs:** bouwen met visie

Haag5 is gebouwd door Maas-Jacobs, het bekende bouwbedrijf uit Zundert. Bij alle bouwprojecten staan voor Maas-Jacobs de kernwaarden kwaliteit, lef en creativiteit voorop. Ook Haag5 realiseerden zij binnen het beschikbare budget en de beoogde planning, met oog voor kwaliteit, duurzaamheid en onderhoud. Kopers Jan en Gerberine beamen dat voor Maas-Jacobs een goede begeleiding van de koper essentieel is. Zij waren meer dan tevreden over de geleverde service.





**Doet u met ons mee?**
www.uhuw.nl/participeren

# Uitnodiging: start uw eigen **digitale showroom**

In dit magazine heeft u alles kunnen lezen over de voordelen van de digitale showroom van Uw Huis, Uw Wensen voor nieuwbouwprojecten. Op pagina 13 heeft u ook al ontdekt hoe gemakkelijk instappen is en dat de digitale showroom ook beschikbaar is voor incidentele projecten. U kunt kiezen om u bij ons aan te sluiten met een enkel project, voor een jaar of voor een lidmaatschap.

Bij UHUW heeft u alle vrijheid om te kiezen welke diensten u van ons afneemt en welke activiteiten u in eigen hand houdt. Daarnaast stelt u zelf het aanbod samen uit merken die u vertrouwt en kiest u uw eigen groothandel.

U zult ontdekken dat de samenwerking met het team van UHUW gekenmerkt wordt door service en flexibiliteit. Wij denken met u en uw project mee en vinden altijd oplossingen voor 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.

## 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**





Wanneer je – zoals Uw Huis, Uw Wensen dat doet – kiest voor kwaliteit, zijn er twee sanitair merken die absoluut niet mogen ontbreken in het assortiment: GROHE en Duravit. Met beide fabrikanten werken wij al jaren met veel plezier samen. Niet alleen vanuit de prettige relatie, maar ook vanuit hun innovatieve kracht die zo goed past bij UHUW.

# Innovatieve merken: **GROHE en Duravit**

## Duravit

Duravit is bij iedereen welbekend vanuit een groot assortiment in wastafels, badkamermeubels, elementen voor douche en bad (inclusief wellness), wc's en hun eigen accessoire lijn. Daarover vertelt regiomanager André van Dongen hier meer.

**Nieuwe producten en technieken**
André beaamt hoezeer Duravit inzet op innovatie: "Duravit ontwikkelt zich steeds meer als een totaalaanbieder, waarbij kopers de hele badkamer in kunnen richten met één merk. Wij komen elk jaar met nieuwe producten en technieken. In 2019 lanceerden we verschillende nieuwe series, terwijl 2020 in het teken stond van technische vernieuwingen als C-Bonded en C-Shaped, die onder andere te maken hebben met duurzaamheid. Zoals een recyclebare douchevloer, die in juli van dit jaar op de markt komt, om maar wat te noemen."

**C-Bonded**
Als voorbeeld noemt André het gepatenteerde C-Bonded proces: "Keramiek heeft een bepaalde tolerantie en geeft oneffenheden als het gebakken wordt. Met C-Bonded kunnen wij nu een wastafel kalibreren, waardoor die een exacte maat krijgt en het mogelijk is om daar meubelmateriaal op te lijmen. Dat geef een prachtig effect: strak als kunststof, maar met de eigenschappen van keramiek."

**White Tulip van Philippe Starck**
André is trots op de twee nieuwe series die Duravit recentelijk lanceerde: White Tulip en D-Neo. Over White Tulip vertelt André: "De bekende ontwerper Philippe Starck werkt regelmatig voor Duravit. Met White Tulip heeft hij zijn eerste complete badkamer uit één hand gecreëerd. De ongebruikelijke vorm van alle componenten in het assortiment volgt het organische silhouet van een bloeiende tulp."

**D-Neo van Bertrand Lejoly**
"D-Neo is een lijn van de hand van ontwerper Bertrand Lejoly. Kenmerkend voor D-Neo zijn de rechte lijnen en geometrische vormen, met een krachtig, persoonlijk statement. Het mooie is dat D-Neo zeer betaalbaar is en zo ook voor een kleiner budget een strakke design badkamer mogelijk wordt."

**Duravit No.1 van Philippe Starck**
André vervolgt: "Duravit ontwikkelt zich momenteel tot een merk dat zich niet alleen richt op mensen met



een ruime portemonnee. In 2022 introduceren we bijvoorbeeld een betaalbare lijn van Philippe Starck: Soleil. Dat is echt een unicum in Nederland. Daarnaast lanceren we een badkamerserie die Duravit No.1 gaat heten."

**Breder publiek**

"Met deze lijnen en nog veel meer nieuwe producten en technieken gaan we zeker een jonger én breder publiek aan ons binden. Daarin zien we veel voordelen van de samenwerking met Uw Huis, Uw Wensen. We hopen samen meer te gaan doen op social media en met elkaar reuring te creëren rondom ons merk."

**Verbeterde content**

André is enthousiast over de vernieuwde showroom van UHUW: "We zien dat de content van de digitale showroom enorm verbeterd is. Meer sfeerbeelden, duidelijke foto's. Voor elk product zijn nu wel zes of zeven foto's toegevoegd aan de database, waardoor de koper een nog beter beeld krijgt. We kijken er naar uit om dit jaar weer vol aan de slag te gaan met UHUW!"

## GROHE

GROHE is 's werelds marktleider in de sanitair branche. GROHE produceert vanuit vijf productielocaties sanitaire producten zoals kranen, watersystemen, douchesystemen en installatiesystemen voor consumenten en de professionele markt. Daarbij zet het bedrijf zich vol in voor kwaliteit, technologie, design en duurzaamheid. In dit artikel laten we Peter van Leeuwen, (Leader, projects channel Netherlands, LIXIL EMENA) aan het woord.



**Innovatie voor duurzaamheid**

Peter: "GROHE is wat je noemt een totaalaanbieder in badkamers. Wij leveren alles van keramiek tot meubels en inbouwsystemen. Daarbij blijven wij continu innoveren in techniek en design. De afgelopen jaren hebben wij bijvoorbeeld verschillende nieuwe technieken voor douchesystemen en oppervlaktebehandelingen met kleurkeuzen ontwikkeld. Daarbij staat duurzaamheid centraal; we zetten in op waterbesparende producten en duurzame productie."

**GROHE SmartControl**

Peter legt uit: "Een mooi voorbeeld is GROHE SmartControl, waarmee kopers kiezen voor luxe, gemak en comfort. Met de innovatieve SmartControl knoppen kunnen zij straalsoorten selecteren én het watervolume aanpassen. Daarbij zit alle techniek verwerkt achter de muur met de Rapido Smartbox. De installateurs van Uw Huis, Uw Wensen weten natuurlijk precies hoe ze dit aan moeten sluiten."

**GROHE PVD-coating**

"Qua design bieden wij de consument nu veel meer opties met onze innovatieve manier van oppervlaktebehandeling van bijvoorbeeld kranen: onze PVD-coating, voor een mooie en langdurige afwerking. Met een PVD-coating worden de oppervlakten krasvast en zijn ze bestand tegen schaven en harde stoten. De keuzemogelijkheden voor kopers worden hiermee veel groter. Brons en goud zijn op dit moment erg gewild en helemaal de trend. Wat voor GROHE belangrijk is, is dat we duurzame technieken gebruiken. Om zo milieuvriendelijk mogelijk te zijn, gebruiken wij geen schadelijke chemicaliën in onze PVD-technologie."



**Compleet in design**

Peter vervolgt: "Dat is een heel groot voordeel van Uw Huis, Uw Wensen. Kopers krijgen in de digitale showroom al die keuzes op één plek voorgelegd. Zij kunnen gezellig op de bank een mooi design kiezen en meteen het prijsniveau inzien. We zien dat kopers steeds vaker kiezen voor een hele lijn van GROHE in hun badkamer. Wij hebben voor elke designstijl wel een passende lijn om tot een totaalpakket te komen."

**Markt voor de digitale showroom**

GROHE is al sinds de oprichting betrokken bij Uw Huis, Uw Wensen. Peter: "In de huidige markt is een digitale showroom onmisbaar. Het aantal fysieke showrooms loopt terug en daarmee is de capaciteit voor de consument erg mager geworden. Bovendien duurt het daar voor kopers veel langer voordat ze een offerte krijgen. Dat gaat via Uw Huis, Uw Wensen vele malen sneller. Daar komt bij dat investeringen in nieuwbouwprojecten toenemen en dat zal de komende jaren zeker zo blijven. Uw Huis, Uw Wensen vervult echt een behoefte in de markt."

**Gemak voor de kopers**

"Het voordeel van UHUW is dat kopers al vanaf het begin hun sanitaire ruimtes inrichten binnen de technische mogelijkheden. Binnen dat kader krijgen zij heel veel keuzemogelijkheden, in een eenvoudig aankoopproces. Het keuzeproces wordt nu nog gemakkelijker met de vernieuwde showroom. Wij leveren meer fotomateriaal aan, van hoge kwaliteit. Daarbij maken wij samen met Uw Huis, Uw Wensen een mooie selectie. GROHE biedt letterlijk duizenden producten en we willen voorkomen dat de kopers door de bomen het bos niet meer zien. Maar ook in die selectie is de keuze voor GROHE bijna eindeloos!"







# Badkamer **vanuit het buitenland**

De familie Lober woont sinds ruim een jaar in hun nieuwe woning in het project HomeTown in Leidsche Rijn. TBI-onderneming ERA Contour realiseerde in dit project in totaal 51 eengezinswoningen en 9 appartementen. Met HomeTown is in Leidsche Rijn een nieuw stukje Utrecht gerealiseerd, waar gezinnen alle rust, ruimte en volop groen hebben om fijn te wonen. Het is ook nog eens dichtbij Leidsche Rijn Centrum én de oude binnenstad van Utrecht. Kortom: een woongebied met een ideale ligging. Era Contour koos installateur Roel Breman voor het sanitair, die daarvoor een digitale showroom inrichtte bij Uw Huis, Uw Wensen. Bewoonster Alice Lober blikt in dit artikel terug op haar ervaringen met die digitale showroom.

**De ideale oplossing**

Alice vertelt: “Op het moment dat wij ons huis in HomeTown kochten, woonden wij nog in het buitenland. Voor ons was de digitale showroom dus de ideale oplossing! Edith Mulder, onze kopersbegeleider van Roel Breman, heeft ons bij het proces van kiezen en bestellen ontzettend goed geholpen. We hebben vaak mailcontact gehad en zij heeft veel details voor ons uitgezocht.”

**Behulpzaam**

“We hebben bijvoorbeeld een douchetoilet overwogen. Maar omdat we zo twijfelden, hebben we Edith gevraagd of zij uit kon zoeken of we voor nu een normaal toilet konden kiezen, maar dat alle voorbereidingen voor een douchetoilet in de toekomst alvast getroffen konden worden. Dat was inderdaad mogelijk, maar uiteindelijk hebben we dat toch niet gedaan. Maar het geeft wel aan hoe behulpzaam Edith is geweest!”

**Handig systeem vanuit het buitenland**

Alice gaat verder: “Vanuit de digitale showroom konden we alles goed overwegen. Op basis van de tekening hebben we later toch weer wat dingen veranderd, zoals bijvoorbeeld warm water in het toilet beneden. Maar ook dat was geen probleem. We waren erg tevreden over het systeem. Heel handig vanuit het buitenland, anders hadden we niet onze badkamer en toiletruimte kunnen inrichten.”

**Alles anders**

“We hebben wel zo’n beetje alles veranderd ten opzichte van de standaard badkamer”, vervolgt Alice. “Eigenlijk is alleen de radiator gebleven. Andere kranen, andere meubels, andere tegels. De indeling hebben we wel standaard gehouden, maar er is bijvoorbeeld een extra elektrapunt toegevoegd. Het is heel prettig dat je bij alles weet wat het gaat kosten. Bij sommige onderdelen hebben we voor andere oplossingen gekozen, omdat we het net te duur vonden. Maar in het proces van kiezen en bestellen weet je precies waar je aan toe bent.”



**Klaar voor gebruik**

“We zijn heel blij dat wij op afstand alles hebben kunnen regelen en de badkamer en toiletruimte al klaar waren toen we verhuisden. De oplevering was echt perfect, geen issues. En we wisten ook zeker dat Era en Roel Breman eventuele problemen netjes op zouden lossen. Dat was bij sommige van onze buren, die hun badkamer casco hadden laten opleveren, anders. In onze buurt app kwamen klachten voorbij over leverproblemen en aannemers waar dingen misgingen. Soms moesten mensen wekenlang op hun badkamer wachten. Dus wij waren zeer tevreden!”

**We zijn heel blij dat wij op afstand alles hebben kunnen regelen en de badkamer en toiletruimte al klaar waren toen we verhuisden.**

# Over de **merken**

UHUW kiest altijd voor A-merken, die zich met plezier bij ons aansluiten. Met elkaar zorgen we dat de kopers altijd kunnen rekenen op een up-to-date aanbod met de nieuwste trends. Dit zijn de merken met wie wij samenwerken in onze digitale showroom:

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.vanrijnproducts.nl

www.bette.nl

www.detremmerie.nl

www.geesa.com

www.clou.nl

www.uponor.nl

www.alpha-innotec.nl

abb.nl/lowvoltage

busch-jaeger.nl

inkbadkamermeubelen.nl

prolinebadkamermeubelen.nl



# UHUW **team**

Het team van Uw Huis, Uw Wensen bestaat uit gedreven collega's die van hun vak houden. Met kennis van zaken, ervaring en enthousiasme werken zij met veel plezier samen met kopers, installateurs, bouwbedrijven en projectontwikkelaars. Dit is ons fijne team:



**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



**Monique van den Berg**
Projectcoördinator
Monique@uhuw.nl



**Annet ter Laak**
Projectcoördinator
Annet@uhuw.nl



**Stefan van Maasakkers**
Adviseur
Stefan@uhuw.nl



**Henk Atteveld**
Adviseur
Henk@uhuw.nl

UW HUIS UW WENSEN





**Doet u met ons mee?**
www.uhuw.nl/participeren

# 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

UHUW richt voor installateurs hun eigen online showroom in, waar kopers van nieuwbouwprojecten zelf hun sanitaire ruimtes online kunnen samenstellen. Daarmee ontzorgen wij bouwbedrijven, installateurs én kopers.