

installatie en sanitair

51^e jaargang • juni 2013 • nummer 5



Méér techniek, méér comfort in badkamer

Thema Sanitair | Make-over: renovatie in 10 dagen pagina 10 | Duurzaamste hotel pagina 16 | Koeling Ziggo Dome pagina 18
Kansen in keerkleppen en legionella pagina 26 | Baderie M & O Techniek pagina 38 | Ketensamenwerking pagina 42



△ Drie van de vier dagelijkse krachten van de Baderie: Nancy Korver, project-leider Patrick Mak en rechts sanitairadviseur Frank Naber. Verkoper Jeroen Tuinman vertoefde als kersverse vader tussen de luiers.

Een duidelijke formule is een houvast voor de strategie. Toch kent ook Baderie M&O Techniek, in 2003 en afgelopen jaar tot beste gekroond in de franchiseformule, tegen-slagen. Woningbouwverenigingen draaiden de kraan dicht. De omzetstijging dankt het bedrijf in Wormer aan het all inclusive-aanbod van de formule.



△ De vier toilettopstellingen zijn laag gelaten met als gevolg een ruimtelijk effect.

De **formule** blijven koesteren

Hoe word je Baderie van het jaar? Een klantwaardering van 8,3; initiatiefrijk ondernemerschap; groei; een showroom die M&O Techniek binnenkort wil actualiseren maar ook nu als 'sterk' werd beoordeeld. Directeur Erik Dell en showroomverantwoordelijke

'Niet meegaan in kortingspektakel'

Nancy Korver wijzen op een ander argument: "We, met name de drie sanitairadviseurs en onze projectleider, staan altijd als één team achter de

klant. Daarom presenteren we ons eveneens gezamenlijk aan de jury. Hoe normaal ook voor ons, de jury gaf aan dit heel bijzonder te vinden en sprak haar waardering erover uit."

Gelieerde bedrijven

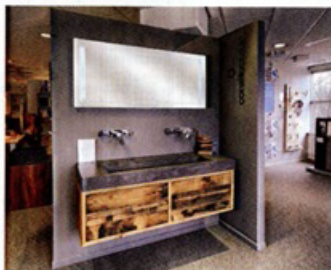
Vanzelfsprekend prijkt de onderscheiding trots op de gevel. Sinds de onderneming in 1992 in het pand trok en haar eerste showroom begon, is ze bij de franchiseketen aangesloten. De naam was toen nog Baderie Meijns, in 1997 fuseerde het installatiebedrijf met Ofman Installatietechniek tot M&O Techniek. Erik Dell (47) was in die tijd al mede-eigenaar van Meijns, hij begon er

in 1985 als monteur. Hij behoort naast algemeen directeur Ruud Meijns en financieel man Marcel Luten tot de directie en is één van de vijf huidige aandeelhouders van de naar eigen zeggen grootste totaalinstallateur van de Zaanstreek.

De onderneming is ten dele eveneens eigenaar van Kapitein BV in Haarlem en E-installateur GVE Techniek in Wormerveer. Erik Dell: "Hierdoor kunnen we onze overhead spreiden en is onze dekking toegenomen tot Noord-Holland onder Alkmaar, Utrecht en Zuid-Holland. In de jaren negentig deden we veel in Rotterdam en Den Haag en dat neemt weer toe."



△ Deze opstelling bestaat geheel uit het Baderie-huismerk. "Het belang is groot", stelt Nancy Korver. "Tuurlijk komen ook hier mensen binnen met prijslijstjes. Alles draait echter om degenen die onze toegevoegde waarde waarderen."



△ M&O Techniek heeft buiten de Baderie-sortering uitstekende ervaring met de desgewenst op maat gemaakte badmeubelen van Constilo.

Baderie M&O Techniek

Adres: Eendrachtstraat 25, Wormer, www.mo-techniek.nl

Showroom: sinds 1992, 650 m² waarvan 200 m² op de bovenetage, eigendom

Rayon: Zaanstreek

Doelgroep: Veertig plus, maar zeker ook starters

Gemiddelde prijs verkochte badkamer: 9995 – 17.000 euro

Aantal verkochte badkamers: 75, exclusief projecten

Belangrijke sanitairmerken: Baderie-segment, aangevuld met onder andere Constilo, Catalano en Vola

Inkoop: Galvano en rechtstreeks bij onder meer TGN, Cleopatra, Instamat, Sealskin, Clou, Woodynox

Aantal medewerkers M&O Techniek: 55, waaronder drie verkopers in de Baderie



'Oplossing bieden voor financiering'

Een ander initiatief is Energie-Unie, de inkooporganisatie in zonnestroomsystemen die M&O Techniek in 2010 samen met twee andere Noord-Hollandse installateurs oprichtte. Dell: "Een organisatie voor en door installateurs dus. We zitten iets boven de middelmoet, met panelen verzekerd tegen fabrieksfaillissement en een rendementsverlies boven 10% in 25 jaar. We hebben inmiddels al ruim 100 installateurs als klant. Het is de toekomst..."

Renovatie in de vraagprijs

M&O Techniek voerde gedurende drie jaar twee mini-showrooms in de kantoren van woningbouwcoöperaties in Zaanadam en Purmerend. Erik Dell: "Het initiatief kwam van hen. Als service, dus binding, mochten huurders van woningen ouder dan vijftien jaar nieuwe keu-

kens en badkamers uitkiezen. Van die laatste presenteerden we drie opstellingen. Wilden de bewoners iets extra's, dan konden ze de meerprijs direct afrekenen of meenemen in de huurprijs. Het liep uitstekend, we deden gemiddeld wel tien badkamers per week." Maar ja, de woningbouwverenigingen draaiden de kraan dicht. "Om meer cash te genereren, verkopen ze graag huizen maar zeker woningen van 25 jaar en ouder krijgen ze vanwege achterstallig onderhoud én financieringsproblemen van potentiële kopers niet kwijt", vervolgt Erik Dell. "Prijz dalingen lossen het probleem niet op. Banken financieren immers slechts een bepaald percentage van de koopprijs, renovatie valt daarbuiten. Wij bieden samen met Bruynzeel Keukens de mogelijkheid dat we voor een vaste prijs badkamer en

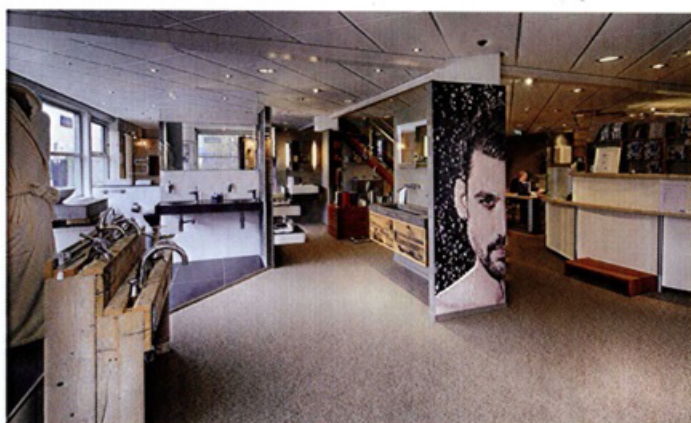
keuken inclusief montage meenemen in de vraagprijs van de woning. De koper heeft ook hier weer extra opties. Hetzelfde geldt voor nieuwbouwprojecten die casco worden opgeleverd. Beide >>



△ Volgens de huidige Baderie-optiek toont M&O Techniek steeds meer grotere en minder vastomlijnde opstellingen. De producten zijn van Clou, Bette en Hansgrohe.



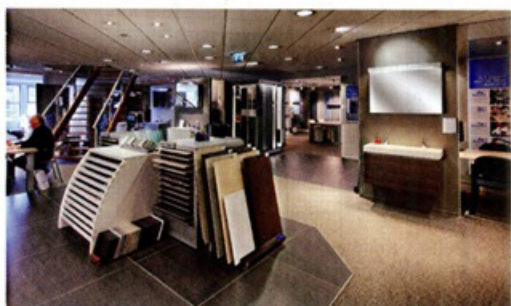
△ Erik Dell: "Het all inclusive-concept is de belangrijkste reden waarom onze Baderie-omzet de afgelopen twee jaar steeg. We bereiken hiermee een véél grotere doelgroep."



△ Binnenkort wil M&O Techniek zijn Baderie verbouwen. Kernbegrippen zijn duidelijkheid en een persoonlijke benadering. De baliefunctie maakt plaats voor een hoge tafel met krukken voor een eerste, vrijblijvend contact. De echte spreekhoeken belanden meer in rustige inhammen.



△ De locatie op het industrieterrein leidt vooral tot doelgerichte bezoekers. Om de laagdrempeligheid te vergroten, presenteert Baderie M&O Techniek een ruim assortiment accessoires en prijst die op zijn website ook bewust aan.



△ Hart van de showroom met links de trap naar de presentatie boven.

>> situaties staan bij ons nog in de kinderschoenen maar ik vind deze zeer interessant. Überhaupt zitten we redelijk veel in projecten. Maar evengoed in de particuliere sector tot luxe villa's toe."

All inclusive

M&O Techniek wil zeker niet per definitie bekend staan als 'duur'. Nancy Korver (44), sinds het begin werkzaam in de Baderie en daarvoor twee jaar bij Vegro: "Het all inclusive-concept waarmee we twee jaar geleden begonnen, speelt hier uitstekend op in. Een complete badkamer inclusief installatie voor 9995,- euro, een volledige toiletruimte voor 2995,- euro! Het maakt ons aanbod voor de klant meteen veel helderder, een aantrekkelijk uitgangspunt." Sinds 2009 presenteert Baderie Almere al een dergelijk aanbod. Alleen kent Flevoland géén oude woningen. Hoe bevalt het concept in de Zaanstreek? Erik Dell: "De eerste order kwam van een jaren dertig-huis, het bleek geen probleem. Je moet gewoon héél duidelijk uitleggen wat inbegrepen is en wat een meerprijs inhoudt." "Onze projectleider Patrick kijkt bij de mensen thuis, als we daaropvolgend onze offerte aanbieden, staat daarin precies vermeld wat de meerprijs is", voegt Nancy Korver toe. De aanpak behoort inmiddels tot de algemene Baderie-strategie. Erik is voorzitter van de franchiseraad, Nancy zit in de adviescommissie. "We zijn er inderdaad intensief bij betrokken", lachen ze. Nancy Korver: "Baderie heeft



△ Eén van de nieuwe 'verplichte badkamers' van Baderie, door M&O Techniek opgesteld binnen de afmetingen van 2 m x 2 m.

alles weer heel goed op de rit. Een belangrijke reden is dat we met zijn allen heel goed uitdragen wat we doen: een totaalpakket leveren volgens ons vijf stappenplan en óók in crisistijd comfort bieden én uitstralen. We zijn er meer van doordrongen dat we absoluut niet moeten meegaan in het kortingspektakelverhaal." Erik Dell: "De laatste tijd zien we wellicht iets meer doehet-zelvers... Ruim 90% van de badkamers die we verkopen, installeren we succesvol zelf. De behoefte naar dat totaalpakket blijft en zal blijven!" <<