

EEN UITGAVE VAN QUMEDIA, KENNISCENTRUM VAN DE WOONBRANCHE

“Bij
Sanidrôme
doen we het
echt met z'n
allen”

Van Alterna naar Lavigo: het
proces naar een nieuwe naam

De ins & outs van het familiebedrijf

Special: badmeubelen

Het gedachtegoed van Arie Dekker

Voor elkaar, met elkaar

“Bij Sanidrôme doen we het echt met z'n allen”

Volgend jaar is het al 30 jaar geleden dat de badkamerformule Sanidrôme het levenslicht zag. Opgericht door zeven sanitairondernemers die zagen dat gezamenlijk optrekken ze ook individueel verder zou brengen. Anno 2022 telt Sanidrôme 25 ondernemers; overwegend installatiebedrijven met een badkamer-showroom. In die volgorde. STS bracht een bezoek aan het team dat vanuit hun kantoor in Eindhoven de Sanidrôme-ondernemers volledig ontzorgt, zodat zij op hun beurt hun klanten kunnen ontzorgen. ►

*De foto's zijn gemaakt bij Sanidrôme
Jans-Beeke in Gemert
v.l.n.r. Rob Sanders, Miranda van den Berg,
Evelien Bekers, Ellen Rotgans*







Slechts vier mensen telt het Sanidrôme hoofdkantoor, op een steenworp afstand van de Eindhovense luchthaven. Directeur Rob Sanders, sinds 14 jaar verbonden aan de organisatie én de branche; managementassistente Miranda van den Berg, die ondersteunt op alle voorkomende gebieden; Ellen Rotgans, productmanager, die al ruim twintig jaar werkzaam is bij Sanidrôme en de sanitairbranche inmiddels dan ook door en door kent. Zij houdt zich bezig met het kernassortiment, en alles wat daarbij komt kijken. En Evelien Bakers, die sinds 3,5 jaar deel uitmaakt van de Sanidrôme-club en de marketing en communicatie verzorgt voor alle aangesloten leden. Een klein, betrokken team, dat ervoor zorgt dat de 25 over het land verdeelde ondernemers zich volledig kunnen richten op dat waar zij goed in zijn: het verkopen en installeren van de mooiste badkamers.

“De formule is een kleine dertig jaar geleden opgericht door zeven

ondernemers met als doel een gezamenlijke uitstraling en marketing-ondersteuning te realiseren, in de breedste zin van het woord. In de loop der jaren zijn er binnen de formule heel veel andere activiteiten bijgekomen, zoals de inkoop. Wij kopen niet in voor onze leden, maar we zorgen wel voor centrale, goede condities. Daarnaast zorgen we voor centrale afspraken. En, de reden waarom Sanidrôme ooit is begonnen, alle marketing wordt volledig geregeld,” vertelt directeur Rob Sanders. Van de leden die vanaf dag één onderdeel uitmaakten van de formule, is het merendeel nog altijd verbonden aan de organisatie. “Een enkeling is gestopt. Niet met Sanidrôme, maar met het bedrijf, bijvoorbeeld omdat er geen opvolging was. Dat kenmerkt ook onze club. De saamhorigheid, het coöperatieve gedachtegoed is groot. Wanneer een ondernemer toetreedt bij Sanidrôme, dan gaan ze niet meer weg.”

Inspiratie en moodboards

“In de afgelopen 30 jaar hebben we ook nieuwe generaties zien ontstaan. Het is mooi om te zien hoe de oprichters opgevolgd worden door een generatie jonge ondernemers,” vult Ellen aan. “Als organisatie groeien wij ook met de generaties mee. Op het gebied van marketing bijvoorbeeld zijn de ontwikkelingen enorm groot. Van eenvoudige advertenties naar alles wat we doen vandaag de dag. Onze ondernemers erkennen het belang van marketing, maar hun core business is het verkopen van badkamers. Actief

zijn op Facebook is echt wat anders dan marketing bedrijven; daar hebben ze ons voor.” Communicatiemanager Evelien licht toe: “Vorig jaar hebben we onze nieuwe website gelanceerd. Nog meer dan voorheen

is de site tegenwoordig gericht op de oriëntatie- en inspiratiefase van de consument. Als Sanidrôme hebben we een centrale website, waar onze leden individueel met hun eigen site aan zijn gekoppeld. Alle tools op de website zijn helemaal ingericht op de individuele leden. Moodboards maken, je eigen badkamer ontwerpen, afspraken maken, beelden van gerealiseerde projecten, klantenreviews; het gaat

allemaal over dat ene Sanidrôme-lid op wiens website de consument terecht is gekomen. Hetzelfde geldt voor ons badkamerinspiratie-magazine, ook dat is voor iedere Sanidrôme ondernemer gepersonaliseerd.”

“Toen Sanidrôme begon hadden ze één persoon op kantoor die wat ondersteuning bood. Vandaag de dag zijn de activiteiten enorm breed, zowel offline als online, je kunt het zo gek niet bedenken of we verzorgen het. Dat is wel het belangrijkste verschil tussen Sanidrôme anno 1993 en nu,” aldus Rob. “Toen ik 20



jaar geleden begon, hadden we een website die eens in de zoveel jaar een beetje vernieuwd werd, nu is dat een on-going proces, waarbij de Sanidrôme-site dagelijks wordt verversd en daarmee ook de sites van de leden zelf,” voegt Ellen toe.

Vakmensen gezocht

Een belangrijke toevoeging op de website die onlangs werd gerealiseerd, is de vacature-module. Evelien: “Wij werken echt samen met onze leden. Zo bespreek ik in onze communicatie-commissie, waar vier aangesloten ondernemers deel van

uitmaken, regelmatig de behoeftes die er vanuit onze leden zijn. Wat helemaal hoort bij de tijdsgeschiedenis van nu is 'het handjes tekort', de drukte die iedereen ervaart. Dan bedenken we met elkaar wat we daaraan kunnen doen, en wat wij daarin kunnen betekenen. Vanuit die behoefte hebben we de vacature-module op de website ontwikkeld: één locatie, waar alle vacatures worden geplaatst, waar we zoeken naar vakmensen en waar centraal wordt gezocht naar een verbinding tussen werkzoekenden en onze leden. Wij zorgen voor de sollicitanten, de ondernemers ►



handelen zelf het sollicitatieproces en de selectie af." Het blijkt een groot succes. In een tijd waarin het voor iedereen een uitdaging is goede mensen te vinden, kon Sanidrôme in korte tijd al honderd sollicitanten noteren. "Het blijft een uitdaging om goede mensen te vinden, maar dit biedt perspectief," aldus Rob Sanders.

Vakmanschap

De Sanidrôme ondernemers zijn van oorsprong installateurs met een showroom. "Zo zijn we opgericht, maar inmiddels hebben we ook een paar leden die zelf geen installateur zijn. Die hebben ze echter wel in huis, want als Sanidrôme ondernemer moet je wel het totaalplaatje kunnen leveren. Dat is onze USP: wij leveren badkamers inclusief vakkundige installatie. Vakmanschap, dat is waar Sanidrôme als organisatie voor staat. Niet alleen de installateurs, ook de verkopers zijn vakmensen. Als formule staan wij voor ondernemers en teams met verstand van zaken."

Installateurs, vakmensen met een showroom; zij vormen de basis van de Sanidrôme organisatie. Overigens zijn installateurs die nog geen showroom hebben, evengoed welkom bij de club. "Daarin kunnen wij ondersteuning bieden." Sanders geeft aan dat

"Je bent niet alleen Sanidrôme, ook je eigen naam als ondernemer is belangrijk"

Sanidrôme zeker verder zou willen uitbreiden. De kaart van Nederland kent nog best een paar witte vlekken. In Zeeland en Limburg bijvoorbeeld, maar ook in Zuid Holland. Hij merkt daarbij wel op: "We hebben groeiambities, maar niet ten koste van de ondernemers van nu. Als organisatie hebben we geen winstoogmerk. We doen alles voor en met onze eigen

ondernemers. Zo kijken we dus ook naar het aantal leden; we willen doorgroeien, maar nieuwe toetreders kunnen niet in de regio van bestaande leden komen." Hoe zo'n regio eruit ziet is afhankelijk van een

gebied, maar het belangrijkste is dat ondernemers elkaar niet bijten. Ellen vult aan: "Belangrijk is ook dat nieuwe leden passen bij de club. Dat ondernemers uit hetzelfde hout gesneden zijn. Je wilt natuurlijk ook met elkaar de naam Sanidrôme hooghouden."

Rob Sanders: "Je bent niet alleen Sanidrôme, maar ook je eigen naam als ondernemer is belangrijk. We gebruiken beiden in onze uitingen, maar onze leden zijn wel zichtbaar als Sanidrôme; daardoor profiteren ze ook van de landelijke bekendheid en de voordelen die daarbij horen. Onze twee meest recente leden zijn een mooi voorbeeld van hoe dat werkt: ze zijn lid geworden van Sanidrôme vanwege de inkoop en marketingondersteuning, maar hadden op voorhand wel het idee 'onze klanten, die hebben we al.' Vervolgens merkten ze binnen twee maanden dat hun klantenkring groter werd. Hun regio breidde zich uit, maar vooral ook kregen ze er ander soort klanten bij, consumenten met een grotere portemonnee. Sanidrôme verzorgt de complete badkamer, inclusief installatie. Wij bieden niet altijd de goedkoopste badkamer, dus je wilt als ondernemer ook klanten met een wat groter budget. Daar draagt onze landelijke bekendheid aan bij."

Social media en de website

Op het gebied van marketing is er de laatste jaren een verschuiving van offline naar steeds meer online activiteiten ontstaan. Het inspiratiemagazine is nog altijd een

onmisbaar, goedwerkend middel, maar de huis aan huis folder werd afgelopen jaar vervangen door data-driven marketing in de vorm van online promo-video's. "Naast de structurele marketingactiviteiten, heeft Sanidrôme een aantal campaignmomenten door het jaar heen," vertelt Evelien. Momenteel loopt er een duo-campagne, niet alleen gericht op consumenten, maar ook op het werven van vakmensen. "We zetten in op allerlei gebieden; print, radio, sociale media, advertenties, onze website. Je ziet steeds vaker consumenten de showroom binnenkomen die op Pinterest al allerlei foto's verzameld hebben. Dat geeft een mooi sfeerbeeld, maar die consumenten kunnen op onze website hun eigen moodboard samenstellen, waarvan ze dan zeker weten dat wat ze willen, ook werkelijk leverbaar is. Klanten kunnen op onze website ook hun eigen badkamer ontwerpen.





Daardoor komt iemand al heel goed voorbereid bij onze leden binnen.”

Social media speelt vandaag de dag vanzelfsprekend ook voor Sanidrome een belangrijke rol in de communicatie. Ook hierin worden de leden van de sanitairformule desgewenst ontzorgd door het team in Eindhoven. “Wij verzorgen wekelijks content voor onze leden en kunnen ook social media-pagina's van ondernemers overnemen, echt maatwerk leveren, zodat zij er geen omkijken meer naar hebben. Een showroomopruiming bijvoorbeeld; dan maken wij een post, richten de website erop in. Kwestie van een fotootje en prijs aanleveren en de rest regelen wij. Zo proberen we steeds meer maatwerk te bieden voor onze leden.” Ze blikt kort terug op de coronaperiode van de afgelopen twee jaar. “Tijdens de persconferentie van premier Rutte zat ik stevast klaar met de laptop. Zodra bekend werd

wat de nieuwe maatregelen werden, ging ik meteen aan de slag: de communicatieboodschap formuleren, posters maken, website- en social media berichten klaarzetten. Dat ging steeds soepeler en heeft ons waardevolle lessen geleerd. Na twee jaar corona kunnen we nog sneller en makkelijker schakelen.”

Medezeggenschap

Nederland kent onder-tussen een groot aantal sanitairformules; hoe zorgt Sanidrome te midden daarvan voor onderscheidend vermogen? “Het coöperatieve karakter, dat is wat ons anders maakt,” reageert Rob Sanders direct. “Medezeggenschap, dat hebben al onze leden. Bij grote beslissingen praat iedereen mee. Nieuwe merken bijvoorbeeld, de marketinginzet; iedereen kan meedenken en meestemmen over wat

we doen.” Ellen: “Er is nog nooit iets met de hakken over de sloot gere-aliseerd, de plannen krijgen altijd optimaal draagvlak. Dat komt omdat we als organisatie echt tussen onze leden staan. We weten wat er speelt. Sanidrome kent geen werkwijze van

boven naar beneden, we doen het echt met z'n allen. Samen.” Collega's Evelien Bekers en Rob Sanders knikken bevestigend: “Dat geldt inderdaad voor iedereen, ook hier op kantoor. Ons team van vier is echt

onderdeel van het grote Sanidrome-team,” aldus Sanders. Evelien vult aan: “WIJ ZIJN SANIDRÖME, is onze slogan. Dat zegt precies wat het is. We doen het allemaal samen, met elkaar, voor elkaar.” ●

*“De
saamhorigheid,
het coöperatieve
gedachtegoed
is groot”*