



Johan Groenen

Huis senioren-proof maken? Via de webshop

Een webshop waar ook klussen besteld kunnen worden. De in woningaanpassing gespecialiseerde Veldhovense bouwer Groenen komt deze dan uitvoeren.

DOOR HARRIE VERRIJT E-MAIL: H.VERRIJT@ED.NL

De entree van het huis drempelloos maken, een ligbad vervangen door een anti-slip douche en het plaatsen van beugels en een klapstoel in de douche. Voor dit soort klussen is het niet meer nodig een offerte te vragen. Gewoon bestellen voor een vastgestelde prijs in de webshop, afrekenen via Ideal en de klus wordt geklaard. Door mensen van Groenen Bouw & Onderhoud en een netwerk aan collega's van de Veldhovense aannemer verspreid over het land.

Directeur Johan Groenen van het bedrijf ziet de vraag naar woningaanpassingen de komende jaren flink stijgen zegt hij. Bij de ouderen van nu, maar ook bij de babyboomers (de geboortegolf na de Tweede Wereldoorlog). Bij hen dienen de eerste ouderdomsgebreken zich aan. "De overheid is steeds minder bereid aanpassingen te vergoeden", zegt Groenen. "Toch willen de mensen zo lang mogelijk in hun huis blijven wonen. Bovendien is het een generatie die goed thuis is op de computer, terwijl het niet altijd handige klussers zijn. Dat was voor ons reden om samen met Rinie van der Looij uit Nuenen het platform Puntzorg op te zetten. We hebben een webshop opgezet waar behalve producten ook de hele bouwaanpassing kan worden besteld."

Groenen beseftte dat hij deze service niet moest beperken tot de regio. "Daarom wilde ik het doen via het landelijk platform verzekeringen, waar wij ook deel van uitmaken. Met zo'n 25 bouwbedrijven in het land werken we voor meer dan twintig verzekeringsmaatschappijen. Bij schades aan woningen zoals door lekkages, storm en inbraak, stellen onze experts volgens een protocol rapporten op. Dat gaat via een digitale portal op internet. We hebben geleerd dat we als concurrenten met elkaar kunnen samenwerken, zonder elkaar te bijten."

Omdat het niet lukte dat systeem ook voor woningaanpassingen open te stellen, maakte Groenen een apart netwerk met dit doel. "We bedienen voorlopig met de eerste zes bedrijven die zich

hieraan hebben verbonden het hele land. Het systeem in de webshop werkt nu goed, de eerste bestellingen komen binnen. Als het meer bekendheid krijgt, verwacht ik dat het veel werk oplevert."

Om die bekendheid te vergroten heeft Groenen intussen een marketingplan opgesteld. "Een speciaal bureau gaat zorgen dat op websites waar onze doelgroep komt, doorgeklikt kan worden naar de webshop. Verder manifesteren we ons op plekken waar senioren komen. Het enthousiasme over ons initiatief is groot, onlangs nog op de seniorenbeurs in Veldhoven. Ik kijk links en rechts of ons idee ook elders wordt uitgevoerd, maar zie het nog nergens op onze manier. Ik hoop dat we onze voorsprong zoveel mogelijk kunnen behouden."

Dit initiatief bewijst het innovatieve karakter van het Veldhovense familiebedrijf. Het werd 85 jaar geleden opgericht door de opa van Johan Groenen (49). Het bedrijf is door zijn vader en broers uitgebouwd en heeft zich verder toegelegd op renovatie en onderhoud van woningen. "We kunnen al het werk zelf", zegt Groenen. "Dat is nog redelijk uniek. Welke aannemer heeft nog zelf slopers, timmerlieden, metselaars, loodgieters, tegelzetter en stukadoors in dienst? We doen ook nieuwbouw en veel transformatie, bijvoorbeeld de ombouw van oude kantoren. We hebben afgelopen jaar meer dan 500 studio's gerealiseerd in Eindhoven en omstreken. We zijn in omvang gelijk gebleven en maken met 70 werknemers een omzet van ongeveer 25 miljoen euro."

Het bedrijf heeft sinds 1976 ook een doe-het-zelfzaak, Groenen Bouwmarkt, aan het plein waar ook het hoofdkantoor is, aan de Run in Veldhoven. "Eigenlijk ontstaan als verzamelpunt van onze materialeninkoop. Mijn compagnon Jos Groenen, een broer van mijn vader, heeft die in portefeuille. De winkel is van 1000 naar 6000 vierkante meter gegroeid. Het assortiment is vergelijkbaar met andere doe-het-zelfzaken."

Verder is het bedrijf 'lekker innovatief bezig', zegt Groenen. "We zijn erg actief op het gebied van energie. In Utrecht bouwen we 115 huizen om naar energieneutraal. Die huizen hebben geen gasaansluiting en energie wordt opgewekt vanuit een centrale voorziening. Naar die energieneutraliteit moeten we echt toe. Dit in combinatie met duurzame materialen waarvoor we ons personeel intensief trainen. We kunnen ons daarom goed profileren en als het economisch herstel ook voor de bouw echt doorzet, voorzie ik dat we nog een stuk kunnen groeien."

'We hebben geleerd dat we als concurrenten met elkaar kunnen samenwerken, zonder elkaar te bijten'