

Aannemer volledig ontzorgd bij inrichting badkamer

Vanwege het tekort aan handjes op de bouw is efficiency onmisbaar voor de aannemer. De aannemer wil zich het liefst focussen op de uitvoering van de badkamer. Raab Karcher zorgt hiervoor! In de zes showrooms door het hele land nemen de adviseurs van Raab Karcher de kopersbegeleiding voor hun rekening en verzorgen de werkvoorbereiders het reken- en tekenwerk voor de aannemer en installateur. Het serviceconcept ontzorgt de aannemer bij de inrichting en indeling van de badkamer.

Raab Karcher staat erom bekend veel belastende werkzaamheden voor de aannemer uit zijn handen te nemen, zodat hij gelijk aan de slag kan waarin hij goed is, namelijk bouwen en monteren. Zo ook voor de indeling, inrichting en afwerking van de badkamer. Aannemers en installateurs hebben steeds minder handjes en die zijn dus hard nodig om de uitvoeringswerkzaamheden op een hoog niveau te voltooien. Er is steeds minder tijd en

personeel voor engineering en werkvoorbereiding. Raab Karcher speelt op die behoefte in door beide trajecten gedegen te doorlopen met gekwalificeerd personeel en uitstekende faciliteiten, zoals zes prachtige showrooms waarin alle elementen voor de badkamer worden tentoongesteld.

Inzicht in kosten en wensen

De showroomadviseurs en werkvoorbereiders van Raab Karcher zorgen ervoor dat de aannemer en installateur duidelijk inzicht krijgen in de kosten en inrichtingswensen van de kopers. Tijdens de kopersbegeleiding loopt een kassabon mee die zowel de koper als de aannemer direct financieel inzicht geeft. In eerste instantie krijgt de aannemer een offerte voor de basisinrichting en indeling van de badkamer. Vooraf hebben de werkvoorbereiders van Raab Karcher al overleg met de aannemer en installateur over de technische mogelijkheden om een badkamer op maat te maken. Samen met de koper maakt de showroomadviseur een 3D tekening waarin alle koper opties gevisualiseerd worden. Deze opties vertalen zich voor de aannemer in een meerwerkofferte, zodat hij snel een compleet

Kees De Visser en Pascal Ekkel zijn verantwoordelijk voor het show-roomtraject van Raab Karcher.





financieel overzicht heeft. Samen met andere technische informatie die hij van Raab Karcher krijgt, kan hij aan de slag met het bestellen van de juiste materialen.

Soepele communicatie

Zowel de koper als de aannemer ziet in de tekening exact de badkamer voor zich zoals die gerealiseerd wordt, inclusief materialen, sanitair, maatvoering, indeling en zelfs kleurgebruik. De aannemer wordt tijdens het showroomproces continu op de hoogte gehouden van de status van het project, zodat hij tijdig de juiste materialen kan bestellen. Deze communicatie verloopt geautomatiseerd en digitaal via een zogeheten klantcontact module. Een soepele, consistente communicatie is van belang, zeker in een strak georganiseerd engineerings- en uitvoeringsproces, zoals een prefab bouw waarin allerlei processen nauw op elkaar aansluiten.

Showroom belevenis

De kopersbegeleiding van mensen die projectmatig een woning hebben gekocht is al jarenlang in goede handen bij Raab Karcher. Het proces van het bepalen van de indeling, inrichting en afwerking van de badkamer vindt plaats in de zes showrooms die over Nederland verdeeld zijn. Raab Karcher streeft naar een landelijke dekking, zodat de kopers binnen afzienbare afstand een kijkje kunnen nemen in de showroom. En dat is een belevenis op zich! Badkamers in de meest uiteenlopende stijlen zijn op ware grootte tentoongesteld, zodat de kijker zich al een reëel beeld kan vormen hoe zijn gewenste badkamer eruit gaat zien.

Breed diep assortiment

Raab Karcher heeft een breed en diep assortiment van alle A-merken, zoals Villeroy en Boch, Hansgrohe, Marazzi et cetera en voert daarnaast exclusief een private label onder de naam Erkalinea, die de kwaliteit en het ruime assortiment van de A-merken benadert.



Volgens Kees De Visser en Pascal Ekkel, die verantwoordelijk zijn voor het showroomtraject van Raab Karcher, biedt het assortiment voor elk wat wils qua comfort, luxe, gebruiksgemak en niet te vergeten het budget. “De showroomadviseurs zijn op de hoogte van de laatste trends qua inrichting en afwerking en houden daar rekening mee. Daarnaast zijn ze getraind om de koper op esthetisch en technisch vlak deskundig te adviseren.”

Het is niet iedereen gegeven om gelijk de juiste indeling van de badkamer voor ogen te hebben. Senioren kunnen we advies op maat geven over ergonomisch sanitair, zoals klap- en douchezitjes, douche-wc's en modulaire badmeubels die aanpasbaar zijn naar de behoefte van senioren. Hun behoeften vertalen we naar de 3D tekening die we samen met de koper invullen. Al doende tekenen we materialen en sanitair op realistische schaal in en zien ze zo hun ideale badkamer ontstaan. Bovendien loopt het kassabon gelijk mee met de opties die ze aanklikken. Dat ervaren de mensen als heel prettig. Dergelijke dienstverlening onderscheidt ons van de winkel en de bouwmarkt”, zeggen De Visser en Ekkel. Jongeren weten vaak al goed wat ze willen voordat ze de showroom bezoeken, omdat ze beïnvloed worden door de laatste trends in woonprogramma's en social media. “Maar dan nog kunnen we hen technische adviezen meegeven over bijvoorbeeld de plek van de aansluitingen of over de afwatering.”

3D

Volgens Ekkel en De Visser zou het binnen afzienbare tijd mogelijk moeten zijn om de koper zelf 3D hun badkamer te laten modelleren met een eenvoudig softwareprogramma. “Als het even zou kunnen morgen”, glimlacht Ekkel, “maar zover is het nog niet. Wellicht over twee jaar...” En zelfs in dat geval blijft de showroom een toegevoegde waarde. “Kopers willen een badkamer toch op ware grootte zien en voelen. Die ervaring blijft onmisbaar, net als de technische knowhow die showroomadviseurs kunnen overbrengen.”