Grossier, retailer en installateur vormen de perfecte combinatie voor de Smart Home Society

Waar Rob Wierenga - hoofd Consumenten-elektronica & Installatie Retail bij Techniek Nederland (voorheen UNETO-VNI) ook komt, keer op keer heeft hij het over de Smart Home Society die in de tweede helft van 2018 gestart wordt: "Vanuit dit platform gaan retailers en installateurs beter samenwerken op het vlak van alles wat met connectiviteit te maken heeft. Samen optrekken in smart-technologie voor woningen zorgt voor beide partijen voor meer omzet. Ook de Schuurman Groep gaat in dit partnership een rol vervullen. Grossier, retailer en installateur vormen een perfecte combinatie. Daarbij moeten we Smart Home vooral bekijken vanuit de consument.
Die wil graag één aanspreekpunt hebben door wie hij ontzorgd wordt in de toepassing van de laatste snufjes der techniek in zijn woning."

Retailer en installateur zijn gouden duo

Techniek Nederland is dé vertegenwoordiger voor de techniekkant van Nederland, aldus Rob Wierenga: "Wij zijn brancheorganisatie voor partijen als BAM en ENGIE, maar ook voor alle zelfstandigen die actief zijn in gas, water en licht. We claimen drie domeinen: Smart Home, Smart Industrie en Smart City. Niet voor niets hebben we de pay-off 'De techniek achter Nederland'. Ikzelf ben primair verantwoordelijk voor de retailtak; van EP, UNITED Retail en Expert tot BCC en MediaMarkt. In het kader van Smart Home willen wij de local hero's van de retailketen en de lokale zzp'er aan elkaar koppelen. Die zien elkaar helaas nog steeds teveel als concurrent en niet als elkaars verlengstuk. De retailer is commercieel en adviserend goed, terwijl de installateur als techneut zijn vak verstaat. Samen zijn zij een gouden duo. Om beide partijen dichter bij elkaar te brengen, hebben wij met Smart Home gekozen voor een pragmatische aanpak.

Met de wijsheid die wij hebben opgedaan tijdens eerdere pilotbijeenkomsten gaan wij vanaf september in heel Nederland bijeenkomsten organiseren waar wij retailers, installateurs en consumenten bijeenbrengen. Eerder hebben wij geconstateerd dat hier heel concrete opdrachten uitrolden: van een consument die wifi op zolder wenste tot een complete smart home-inrichting bij een verbouwing."

Inspiratiebijeenkomsten en e-learningtrajecten

Smart Home kan worden aangestuurd op vele manieren, via tablet en smartphone tot complete huiscentrale. Zonnepanelen, tv en wasautomaat communiceren met elkaar om zo duurzaam mogelijk te werken. "Retailers en installateurs zouden daar een voorbeeld aan kunnen nemen. Wees complementair aan elkaar, rol het service-concept samen uit!", gaat Rob Wierenga door. "Als de retailer alle componenten heeft geleverd, kan de installateur aan de slag. Consumenten zijn bereid te betalen voor iets dat ze zelf door middel van plug & play ook aan zouden kunnen sluiten. Wees als installateur en retailer ook zo wijs om een service- en onderhoudscontract, wellicht met variabel tarief, te verkopen bij het geïnstalleerde product.
Om dit soort zaken meer tussen de oren te krijgen van álle partijen, gaan we om te beginnen met de Schuurman Groep Smart Home inspiratie-bijeenkomsten organiseren vanaf september. Waar wij ook samen in op zullen trekken, zijn e-learningtrajecten Smart Home die dankzij OFED (Opleidingsfonds Elektrotechnische Detailhandel) in september gratis beschikbaar komen. We moeten echt doorhalen met Smart Home om te voorkomen dat de Ziggo's en Eneco's van deze wereld data-driven oplossingen gaan aanbieden inclusief apparatuur!"

Rob Wierenga