

In de praktijk: BMN | Showroom als visitekaartje van uw corporatie

Welkom lusten, dag lasten

Natuurlijk draagt een goede showroom bij aan hogere huurderstevredenheid. Maar tegelijkertijd kan het ook een blok aan het been zijn. Steeds meer corporaties brengen deze service daarom onder bij een showroom van BMN. Wel de lusten, niet de lasten. Wie nóg minder zorgen en nog méér kostenbesparing wil, laat ook inkoop en uitvoering over aan zijn co-makers en BMN.

Het is de snelste weg naar een efficiënte showroom: 'uit huis plaatsing' naar een bestaande showroom van BMN Bouwmaterialen. Hier kunt u als corporatie een eigen, herkenbare hoek of afdeling creëren. De medewerkers van BMN helpen uw huurders. Deze professionals weten hoe het werkt: een goede showroom maakt mensen blij. Helemaal als je een kleine portemonnee hebt en hier 'gratis' iets moois mag uitzoeken. Klantbeleving staat centraal. Fijne sfeer, koffie, aandacht. Elke huurder voelt zich even koning. Hier begint Klant Gestuurd Onderhoud.

VAN KEUZE BEGELEIDING TOT OPLEVERING

Dit alleen al bespaart u als corporatie ruimte, personeel en zorgen. Voor de bestellingen kan BMN bovendien alle benodigde bouwmaterialen klaarzetten én desgewenst voor de deur bezorgen. Dan blijft alleen montage nog over, en zelfs dat kunt u slim uitbesteden: door uw vaste co-makers te laten meedenken in assortimentskeuze, samen te laten inkopen en de klussen samen te laten uitvoeren. Zo wordt de complete organisatie van keuzebegeleiding tot oplevering voor u verzorgd.

EÉN TOTAALFACTUUR

Vijf bouwspecialisten uit Enschede hebben zelf het initiatief genomen. Onder de naam Remuon+ voeren zij gezamenlijk vastgoedverbeteringen uit in opdracht van woningcorporaties, die één contactpersoon hebben en één totaalfactuur ontvangen. Bestuursvoorzitter Peter Roode: "Om corporaties maximaal te kunnen laten profiteren hebben wij BMN | Enschede gevraagd partner te worden. Aan de voorkant ontvangen wij in hun showroom de huurders, aan de achterkant kopen wij gezamenlijk voordelig in en verzorgen wij met BMN efficiënt transport."

OPENHEID VAN ZAKEN

Vestigingsmanager Petran Verhoef van BMN: "Remuon+ inventariseert de wensen van de corporatie, vervolgens bespreken zij met ons hoe we deze het beste kunnen vervullen. Ons assortiment biedt een complete en brede keuze. Van keukens, tegels, sanitair tot bouwmaterialen als hout en plaatmateriaal. In volledige openheid van zaken maken we heldere prijsafspraken; de corporatie ziet zelfs wat de aannemer voor de producten betaalt. Daarna richten we het deel van de showroom in en trainen we onze mensen."



► "De corporatie ziet zelfs wat de aannemer voor de producten betaalt."



KLANTSCORE 'ZEER GOED'

De samenwerking werpt in alle opzichten vruchten af. Peter Roode: "Een van onze klanten is woningcorporatie Domijn. Per week bezoeken vijftien tot vijftientwintig huurders hun showroom bij BMN | Enschede. De reacties zijn onverdelde positief. Bij klanttevredenheidsonderzoeken van Domijn scoort het proces van intake tot oplevering steeds een 'zeer goed!'"

