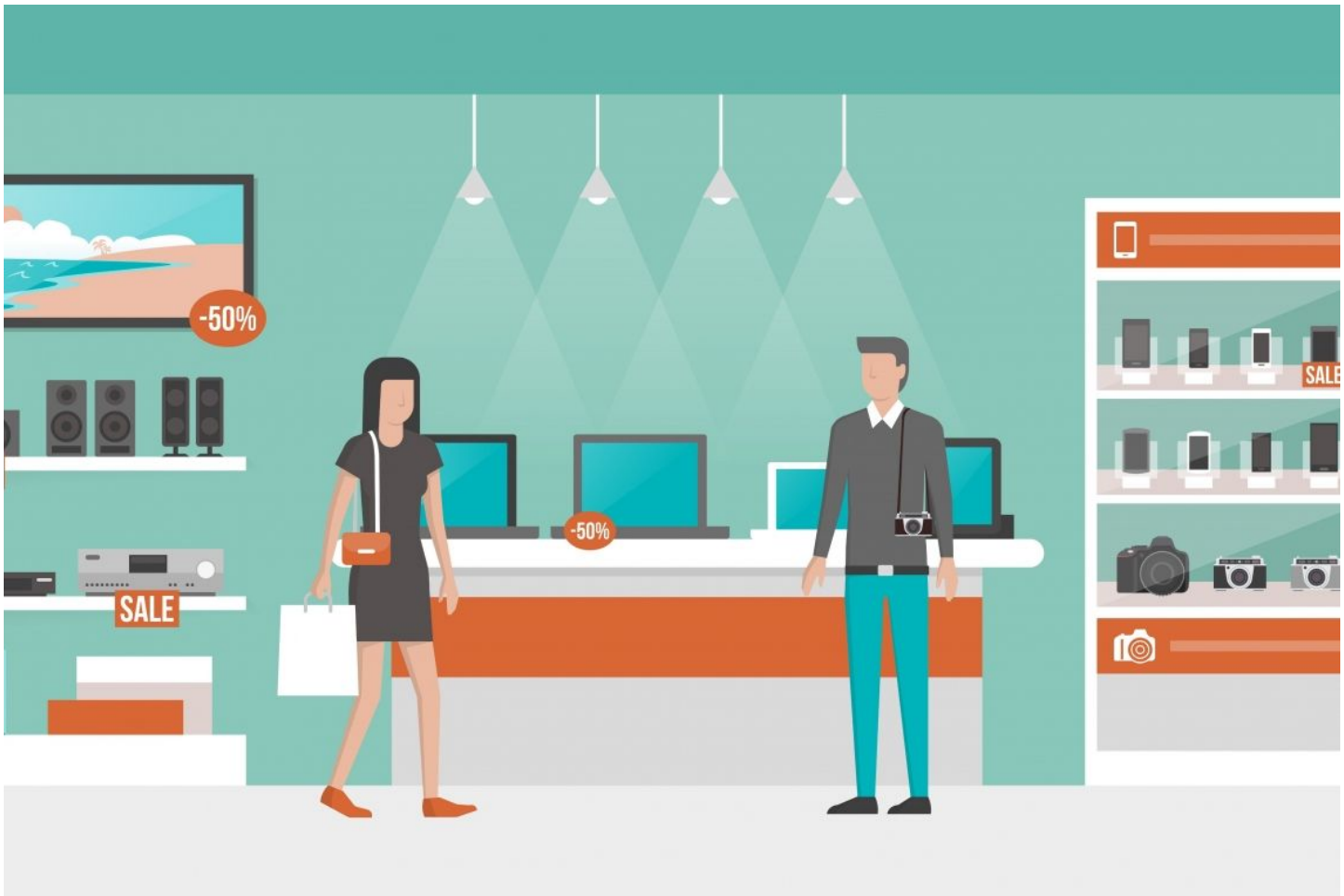
Zo spelen elektronicazaken in op smart home

12-12-2016 11:57



Door Nick Möller
Redactie RetailWatching

Een meerderheid van de Nederlanders weet nog niet waar je het over hebt, als je de term smart home laat vallen. Maar de bekendheid groeit wel, weet onderzoeksbureau GfK: in een jaar tijd van 32 naar 38 procent. Bovendien staat de consument meer open voor smart home dan een jaar eerder. 57 procent heeft interesse in slimme oplossingen, tegenover 51 procent in 2015.

Het is een trend waar je als elektronicaretailer je ogen niet voor durft te sluiten. Zeker niet nu de marges op reguliere productverkoop flink teruggelopen zijn, stelt Sean Schuurman van Rouwendal. Hij is samen met Rudirick de Jong oprichter van ‘smart interieuradviesbureau’ ElectroStyling. “Het wordt als retailer steeds belangrijker om naast producten ook diensten aan te bieden”, aldus Schuurman van Rouwendal. In een zoektocht naar een nieuw verdienmodel komen elektronicazaken bij smart home uit. Er is volgens De Jong echter nog onvoldoende kennis en kunde in de winkels, om de behoeften van consumenten op dit gebied te vervullen. “Er is een kloof tussen retailers en installateurs, waar wij in zijn gedoken.”

ElectroStyling werd onlangs in het onderzoeksrapport van McKinsey bestempeld als ‘innovatief retailconcept’. ElectroStyling is geen typische retailer: er worden immers geen producten verkocht. Het draait bij het bedrijf om een netwerk van ElectroStylisten, die consumenten helpen bij het creëren van een slim huis. Er zijn

inmiddels vijftien stylisten aangesloten, die goed zijn voor 27 winkels in ons land. Van Electro World tot ElectronicPartner en Expert: alle grote inkooporganisaties zijn vertegenwoordigd. Evenals enkele lokale beroemdheden, zoals Obbink. Zij betalen ElectroStyling een fee, in ruil voor een gecertificeerde opleiding tot ElectroStylist, marketing, promotie en ondersteuning bij het smart maken van het huis van hun klanten.

Smart home gaat verder dan alleen een slimme lamp of tv, die je tegenwoordig in elke elektronicazaak kunt aanschaffen. De Philips Hue is een gewild product, maar hij staat meestal niet in verbinding met andere smart oplossingen in een huis. “Om het alarm uit te zetten, de verlichting te bedienen en een film op je televisie af te spelen heb je al gauw vier verschillende apps nodig. Dat is natuurlijk niet smart”, zegt Schuurman van Rouwendal. “Zoals een huis rust op een goede fundering, heeft smart home een goede infrastructuur nodig”, vult De Jong aan.

De twee zijn van mening dat uiteindelijk alle huishoudens in Nederland, momenteel zo’n 7,7 miljoen, smart worden. Al zal het nog jaren duren voordat het gemeengoed is. “Ik denk over drie jaar de meerderheid een smart home wil”, schat De Jong. “In dat opzicht is het eigenlijk schandalig dat er vandaag de dag nog huizen worden opgeleverd zonder netwerkaansluiting.”

Om aan de verwachte vraag naar smart homes te kunnen voldoen, zit het bedrijf zelf ook niet stil. “Ons streven is om in 2020 binnen dertig minuten een ElectroStylist beschikbaar te hebben voor iedere Nederlander. En misschien ook wel iedere Belg, want we zijn nu ook voorzichtig in België aan het kijken”, aldus De Jong. Een groei van het aantal ElectroStylisten staat dan ook hoog op de agenda. “Mits de kwaliteit gewaarborgd blijft”, benadrukt zijn partner. “Smart homes moeten namelijk jaren meegaan. Daarnaast zoeken we alleen stylisten die een warm gevoel bij consumenten achterlaten.”

Kan een medewerker van de lokale Media Markt zich ook aansluiten? “We vinden lokale kracht en lokale service heel belangrijk”, luidt het antwoord van De Jong. “We kijken ook verder dan retailers. We sluiten niet uit dat we meerdere kanten opkijken voor partnerships. Dan kan je bijvoorbeeld denken aan installateurs, maar ook aan architecten.”

Alle ElectroStylisten hebben de mogelijkheid om met elkaar samen te werken. Er worden nu al brainstormsessies gehouden waar retailers van elkaar kunnen leren of elkaar kunnen ondersteunen. En dat volgens de twee uniek, in een tijd waarin vooral binnen de elektronicabranche een hevige concurrentiestrijd is ontstaan. Als voorbeeld wijst De Jong naar Hoevelaken, waar een ElectronicPartner uit de omgeving bijsprong toen de lokale Electro World-ondernemer om een installateur verlegen zat. “Van zulke samenwerkingen gaat mijn hart sneller kloppen.”