

Baden +

Saskia Euwe

De mens achter.....Saskia Euwe; Oprichtster en directeur Baden Plus

Communicatie.....de rode draad in het werkzame leven van Saskia Euwe.

Als student HEAO Communicatie leek Saskia de burokant van een reclameburo de meest boeiende en haar werkzame leven na deze studie begon dan ook op de afdeling trafic van een Brabants reclameburo. Van onderaf aan het vak leren, iets waar ze nog steeds met veel plezier op terugkijkt en iedere jonge student zou adviseren.

Van burozijde naar klantzijde

Na een aantal jaren aan burozijde gewerkt te hebben werd het voor Saskia tijd naar de klantzijde over te stappen. Met name het zelf bepalen van het beleid en het ondernemen was de uitdaging die ze graag wilde oppakken. De overstap werd gemaakt naar Schadebo, toeleverancier van een breed assortiment woonproducten. Al snel kwam werd niet alleen communicatie haar verantwoordelijkheid maar kwam ook de verantwoording voor sales erbij. Met name voor de DHZ sector met enkele zeer grote accounts als Praxis en Gamma.

De entree in de sanitairbranche maakte Saskia bij Baderie, een van de formules van IMG Holding, alwaar de nadruk weer kwam te liggen op het hele communicatietraject. Toch bleef omzetverantwoordelijkheid, en dan met name het resultaten zien van je inspanningen, een impuls voor het ambitieniveau van Saskia. Baderie bood die uitdaging en samen met Bart van der Schoot vormde zij een team om de nieuwe tweede formule van deze organisatie op te zetten. De naam werd Bad in Beeld. Bart nam de werving van deelnemers voor zijn rekening en Saskia ontwikkelde het formuleconcept en nam natuurlijk de communicatie erbij. Een harde, maar achteraf bezien, uitstekende leerschool.

Een belangrijke arbeids-levenservaring voor Saskia is het feit dat zij steeds weer mensen op haar pad heeft gehad die haar in haar jobs de ruimte en zelfstandigheid gaven om daarmee zichzelf te ontwikkelen. Een ervaring die ze ook in haar eigen baden+ team heeft ingebed. De team leden hebben de nodige zelfstandigheid en krijgen vertrouwen bij het uitoefenen van hun taak waarbij Saskia zich terdege realiseert dat fouten maken mag want daar wordt je beter van. Mede daardoor is er een hecht team ontstaan dat echt samenwerkt, elkaar helpt en de basis vormt voor het bedrijf Baden+ en haar succes. "Franchise is mensenwerk en dat staat in de klantrelatie en binnen het team centraal" aldus Saskia.

De ultieme uitdaging.....een eigen onderneming

Als een vis in het water, maar ja geen eigen onderneming en dat bleef toch trekken en Saskia besloot een badkamerformule voor eigen rekening en risico op te zetten.

Een formule, Baden+, waarin ze zich volledig kan uitleven en zoals zij een badkamerformule graag wil zien. Het onderscheidend vermogen drukt Saskia uit met “het familiegevoel” maar ook “onze deelnemers zijn onze klanten, daar willen we het perfect voor doen”. Een fikse uitdaging die ze in het begin wederom met een aantal getrouwen opgezet heeft en waar ze nu volledig eindverantwoordelijk voor is als eigenaar.

In slechts 5 jaar tijd ontstond er een formule met op dit moment 37 deelnemers of klanten zoals Saskia ze consequent blijft noemen. Een speciaalzaak waar advies en verkoop voorop staat en waar montage indien gewenst verzorgd kan worden. Dat hoeft niet perse in het zelfde bedrijf te gebeuren dat kan ook een goed badkamermontagebedrijf zijn. De deelnemer is de “local hero” die vanuit de centrale organisatie in Culemborg ondersteuning krijgt voor centrale inkoop, marketing, communicatie en alle andere ondernemersfacetten waar hij of zij behoefte aan heeft.

Huismerk van groot belang voor badkamerdetailist

Baden+ werkt uiteraard met de bekende merken maar heeft ook een eigen “huismerk” onder de naam Mix & Match. Een noodzakelijkheid vandaag de dag, aldus Saskia, om je als retailer te onderscheiden in de markt. Een belangrijke klantengroep van de 37 winkels is de groep 50+. Deze groep wil nog een keer een mooie badkamer aanschaffen, wil goed advies en wil in veel gevallen het gehele traject door de ondernemer laten verzorgen. Het optimale ontzorgen voor een faire prijs. Deze groep blijkt opvallend actief in online oriëntatie en komt heel gericht binnen in de winkel met concrete wensen en plannen.

Gevraagd naar de toekomst van Baden+ ziet Saskia een mooie toekomst voor zich want er is nog genoeg potentieel voor nieuwe deelnemers voor Baden+ Bovendien is de badkamermarkt weer aan het stijgen in het wensenlijstje van de consument en dat zal niet alleen nieuwe toetreders maar ook nieuwe producten en invalshoeken openen. Met name de wellness factor zal terrein winnen. Een enorme uitdaging voor de branche is “hoe houden we de showrooms op orde en zorgen we dat die tijdig vernieuwd worden” want de kapitaalinspanningen daarvoor zijn voor menig detailist een flinke hobbel. Dat communicatie, de stiel van Saskia, tussen vele partijen en belanghebbende ook daarin een cruciaal rol zal vervullen ziet ze als een uitdaging. Saskia Euwe een bevlogen onderneemster in de sanitairbranche.

Tekst bij foto Bart Weijers:

Na 10 jaar columns over een veelheid aan onderwerpen ga ik met u een kijkje nemen achter de schermen van een bedrijf / persoon in onze branche. Ik doe dat onder de noemer “De mens achter.....” waarbij ik een branchegenoot interview en hem / haar vraag wat over zichzelf, het bedrijf en de branche te vertellen. Persoonsgericht maar ook zakelijk verleden, heden en toekomst komen aan bod. Ik wens u veel leesplezier.

Rechts onderin:

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op www.amweko.nl