

De mens achter.....Rob Sanders van Sanidröme.

Sanidröme een formule die al heel wat jaren actief is op de Nederlandse markt. In dit artikel een nadere kennismaking met de directeur van Sanidröme...Rob Sanders. Rob startte zijn werkzame leven, na de studie HEAO Commerciële Economie, in de food sector. Een sector waar continue veel en ingrijpende veranderingen plaatsvinden en dus een prima plek om het bedrijfsleven goed te leren kennen. De eerste jaren was zijn aandacht gericht op de export van cacao bij Bendsdorp, maar Rob wilde na 5 jaar naar de fast moving consumer goods en stapte over naar Smith's Food Group, bekend van o.a. chips. Hij doorliep verschillende sales functies in het vrijwillig filiaal bedrijf en het grootwinkelbedrijf. Na 6 jaar Smith kwam United Biscuits op zijn pad met merken als Verkade, Crocky chips en Nibb-it snacks, alwaar hij functies als national account manager en sales manager vervulde.

Van food naar non food

Hoewel de overstap van food naar non food best een grote is, ging de overgang naar Miele toch betrekkelijk gemakkelijk. Rob werd verantwoordelijk voor trainingen en de showroom in Vianen, gevolgd door 3 jaar product management. De ultieme uitdaging kwam op zijn pad door de vacature van directeur bij Sanidröme. Sanidröme zocht een ondernemende en zelfstandig werkende 1^e man voor het upgraden van de formule en dat was hem op het lijf geschreven. Met een goed geolied team (Ellen, Margo en Elise) en betrokken ondernemers staat er inmiddels een onderscheidende formule waar ze trots op mogen zijn.

Groeispurt Sanidröme in 2016

Vandaag de dag heeft Sanidröme 31 leden. Dat waren er een jaar geleden nog 23 dus een flinke groei in 2016 na een aantal moeizame economische jaren, waarbij alle zeilen nodig waren om de formule goed door de crisis heen te loodsen. Dat is goed gelukt, zo blijkt wel uit de groeispurt. Rob komt een grote diversiteit aan onderwerpen tegen in de dagelijkse bedrijfsvoering met zijn leden. We raken in gesprek over een belangrijk knelpunt, de beschikbaarheid van monteurs. De Sanidröme formule biedt naast het verkopen van badkamers/sanitair ook montage aan, maar goed geschoolde en vakkundige monteurs zijn schaars. Onderling stemmen de Sanidröme leden zo nodig de bezetting met elkaar af en helpen elkaar daardoor. Daar waar nodig maken ze gebruik van ZZP'ers die nauw betrokken zijn bij het garanderen van de Sanidröme kwaliteit. Wat Rob betreft is vakkundig personeel een nijpend probleem, waar branche organisatie Uneto-Vni veel meer in kan en mag betekenen.

Markt continu in beweging

Gevraagd naar de ervaringen en veranderingen in de laatste 9 jaar dat Rob in de sanitairbranche werkt komen al snel de online ontwikkelingen naar voren. Naast continu onderhoud van de site met eigentijdse functionaliteiten zijn online maatwerk campagnes hiervan een mooi voorbeeld. Hiermee is Sanidrôme in staat de consument verrassend te informeren en te triggeren om naar de showroom te komen. Ook duidelijk veranderd is het “formule denken” in de branche. Het aantal volledig zelfstandige detaillisten daalt sterk. De ondernemers sluiten zich steeds meer bij formules aan, mede vanwege het gemak om op een aantal zeer belangrijke onderdelen collectieve ondersteuning te krijgen. Het is ondoenlijk om overal goed in te zijn en half werk, dat wil een goede ondernemer niet.

Een uitbreiding van de samenwerking in Saniconnect

Uitdagingen voor de toekomst zijn er nog meer dan voldoende in zowel de markt als voor Rob zelf, zo stelt hij vast. Kijkend naar de locaties in Nederland is er nog wel ruimte voor meerdere vestigingen, maar ook de organisatie kan op een aantal punten verder versterkt worden. Zo wordt met partner Sanitiem onder de inkooporganisatie SaniConnect bekeken of de samenwerking verder kan worden geïntensiveerd en vinden gesprekken plaats over verdere uitbreiding van SaniConnect.

2017 wordt weer een boeiend jaar voor Sanidrôme en Rob Sanders

Het jaar 2017 is een ISH jaar en dat betekent weer veel werk voor bijvoorbeeld een compleet nieuw te ontwikkelen huismagazine BadkamerBreed. Meerdere (online) campagnes staan al in de planning, waarbij de succesvolle “Badkamer Inspiratie Dagen” al weer haar eerste lustrum mag vieren. Deze campagne wordt groots ondersteund door radio reclame, online communicatie en ruim 500.000 huis aan huis folders die op de deurmat vallen. Steeds meer aandacht krijgt ook de vergrijzing. Zonder valse beloftes over een toilet en/of badkamer metamorfose binnen 24 uur maakt Sanidrôme deze doelgroep duidelijk hoe men langer, veiliger, comfortabeler met behoud van zelfstandigheid thuis kan blijven wonen. Kortom er liggen nog heel veel uitdagingen voor Rob Sanders en zijn team voor de komende jaren.

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