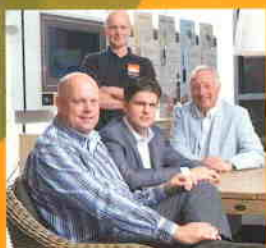


ZON VAK MAGAZINE



Social media in
wonenbranche



De toekomst
van webshops



Zonvakker van
het Jaar 2010

Trendwatcher Adjiedj Bakas
"Zonweringmarkt wordt

Thema: Markiezen

jaargang 27, oktober 2010, nummer 5, € 17,95

GRATIS
TOEGANG
VOOR ABONNEES

KOM OOK OP 22 NOVEMBER NAAR
De Creatieve Fabriek Hengelo (O)



22-11-2010



Zonvak Magazine

Uitgever
Arnold Jansen

Hoofdredacteur
Peter Besselink

Redactie
Henk Knol, Derk-Jan Rouwenhorst,
Karen de Jager (eindredactie)
T: (0575) 55 76 10 / F: (0575) 51 21 99
E: redactie@qumedia.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Fotostudio Voorhuis, Lynn Woerts, Han Neijenhuis,
Sjoerd Geurts, Jan Kessels

Vormgeving

FERUZZI
John Post (art director), Fransje
van Keulen, Nicolien Leusink,
Jorden Leuerman
E: studio@feruzzi.nl

Traffic

Nicolien Leusink (traffic manager), traffic@qumedia.nl

Abonnementen

Zonvak Magazine verschijnt 8x per jaar.
Inlichtingen over abonnementen en -tarieven: Lesley van
der Haas, T: (0575) 51 55 15 / F: (0575) 51 21 99.
Prijzen (excl. 6% BTW): Nederland: € 115,04 Europa: € 144,14
Abonnementen kunnen op elk gewenst moment ingaan
en lopen per jaar. Annulering van het abonnement: alleen
schriftelijk en tenminste twee maanden voor de eerstvol-
gende abonnementsperiode. E: lezersservice@qumedia.nl

Adres uitgeverij

Qumedia®
Postbus 123, 7200 AC Zutphen
T: (0575) 51 55 15 / F: (0575) 51 21 99
E: info@qumedia.nl

Advertenties

ROCKBUILT Inlichtingen over advertentietarieven,
-contracten en rubriekadvertenties:
Wim Marckelbach (commercieel
directeur), Richard Onnes, Rob Sprukkelhorst
T: (0575) 55 76 20 / F: (0575) 51 21 99
E: sales@rockbuilt.nl

Druk

Senefelder Misset bv, Doetinchem

ISSN-nummer

1380-7676

Algemene voorwaarden

Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten van
Quorum Uitgevers bv zijn uitsluitend van toepassing onze
Algemene Voorwaarden die zijn gedeponeerd bij de Kamer
van Koop-handel onder nummer 09128764. U kunt onze
voorwaarden vinden op onze internet-site: qumedia.nl.
Op verzoek zenden wij u kosteloos een exemplaar toe.

Disclaimer

Qumedia® is een geregistreerd handelsmerk van Quorum
Uitgevers bv. Uitgever en auteurs verklaren dat dit blad op
zorgvuldige wijze en naar haar beste weten is samenge-
steld, evenwel uitgever en auteurs kunnen op geen enkele
wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de
informatie. Uitgevers en auteurs aanvaarden dan ook geen
enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook,
die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die
gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Gebruikers van dit
blad worden met nadruk aangeraden deze informatie niet
geïsoleerd te gebruiken, maar af te gaan op hun profes-
sionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie
te controleren. Quorum Uitgevers bv gaat er vanuit, dat
wanneer derden haar ongevraagd ter publicatie persbe-
richten met afbeeldingen toesturen alle rechten van zowel
auteurs als fotografen of illustratoren gehonoreerd zijn en
dat Quorum Uitgevers bv gerechtigd is de afbeelding of de
tekst te gebruiken zonder aan aanvullende voorwaarden te
hoeven voldoen. Op verzoek vermeldt Quorum Uitgevers bv
de naam van de bron bij toegezonden illustratiemateriaal.
Quorum Uitgevers bv aanvaardt geen enkele aansprakelij-
heid voor mogelijke inbreuk op auteursrechten van derden
voor materiaal, dat niet in onze opdracht is vervaardigd.
Mochten wij door derden toch aansprakelijk worden
gesteld dan zal Quorum Uitgevers bv deze aanspraken
verhalen op de toezender van het bewuste materiaal.

©2010, Qumedia®, alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgesla-
gen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar
gemaakt of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch,
door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder
voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



In deze uitgave



Adjedj Bakas

Het wordt steeds warmer op aarde. De kansen voor de zonweringmarkt zijn dan ook legio, aldus trendwatcher Adjedj Bakas. "Maar alleen met klassieke zonwering gaan we het niet redden. Koel bouwen wordt de grote opgave voor de komende tijd", aldus de hoofdspreker op ons Woon Trend Event.

E-marketing

Hyves, Facebook, Twitter, Google. We kennen het allemaal, maar maken we ook al gebruik van de commerciële mogelijkheden ervan? "Nog veel te weinig", zegt Jeroen Bertrams, specialist op het gebied van online marketing en auteur van het boek 'Online marketing, strategie en tactiek'.



Van Ewijk

Ambiance Zonwering Van Ewijk in Ede gaat fuseren met Gorvita woning- en projectinrichting. De nieuwe winkel biedt een totaalpakket voor de inrichting van zowel de binnen- als buitenkant van de woning.

Odink Zonwering

Odink Zonwering is alweer vier jaar gevestigd op het nieuwe bedrijventerrein Haardijk aan de noordwestkant van Hardenberg. Odink zit daar temidden van grote bouwmarkten, tuincentra en woonwinkels als Gamma, Praxis, Kwantum en Leen Bakker. Betekent dat forse concurrentie of juist veel klandizie?



Stem nu voor de Zonvak Personality Award!



Wie vindt u dat in aanmerking komt voor de Zonvak Personality Award 2010? Vorig jaar werd deze award gewonnen door Ton Heijnen. De persoonlijkheidsprijs is bedoeld voor mensen die zich op een positieve wijze inzetten voor de branche. Vorig jaar was de prijs vernoemd naar de in 2009 overleden Jon van der Wal. Dit jaar gaat de prijs verder onder de naam Zonvak Personality Award. Nomineren kan tot 15 oktober. Op onze website www.zonvak.nl vindt u het nominatieformulier onder het kopje 'Evenementen'.

Interactieve lezing Jeroen Betrams



In deze uitgave een uitgebreid interview met Jeroen Betrams, schrijver van het boek *Online marketing, strategie en tactiek*. Tijdens ons Woon Trend Event is Betrams een van

de sprekers. Betrams weet alles af van internet, het adverteren via dit medium, hoe je een nieuwsbrief via email maximaal inzet maar ook welke voordelen er te behalen zijn met het inzetten van social media zoals Twitter en Facebook voor je communicatie. Er zijn op deze dag twee sessies met Jeroen Betrams waarbij uitgebreid vragen kunnen worden gesteld. Per slot van rekening is het een interactieve lezing in samenwerking met ons onderzoeksbureau Qudata.

Het voorlopige programma:

- 10.00 uur: ontvangst en welkomstwoord
 - 10.10 uur: trendlezing door Qudata Markt- & Trendanalyses
 - 10.45 uur: lezingenprogramma en presentatie genomineerden verkiezingen en awards
 - 11.30 uur: presentaties door fabrikanten, leveranciers en organisaties; en mogelijkheid tot beursbezoek
 - 14.00 uur: trendlezing door kopstukken uit de wonenbranche
 - 15.00 uur: presentaties door fabrikanten, leveranciers en organisaties; en mogelijkheid tot beursbezoek
 - 17.00 uur: lezing door trendwatcher Adjiedj Bakas
 - 18.00 uur: borrel & buffet
- 's Avonds is er het afsluitende feest met de uitreiking van de diverse awards: de Keukendetaillist van het Jaar, de KIM Design Award, de Badkamerdetaillist van het Jaar en de Zonvakker van het Jaar.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden om u als bedrijf of instantie tijdens Woon Trend Event te presenteren? Neem dan contact op met Wim Marckelbach (tel. 0575 51 55 15) of kijk op www.woontrendevent.nl.



Adjiedj Bakas

De bekende trendwatcher Adjiedj Bakas zal op maandagmiddag 22 november zijn kijk geven op de toekomst van de wonenbranche. Bakas geldt als een boeiende, deskundige maar ook humoristische spreker. Hij koppelt kennis aan entertainment en levert daarmee 'infotainment'. Bakas schreef diverse boeken. Eind 2009 verscheen het boek *'De Toekomst van Werk'* en begin dit jaar *'De Toekomst van Liefde'*. Dit jaar werd Bakas door de NIMA uitgeroepen tot de meest invloedrijke trendwatcher onder marketeers.

Toegang

De toegang is voor alle retailers uit de keuken-, badkamer en zonweringmarkt gratis. Inschrijven kan op www.woontrendevent.nl.

[Wootrendevent.nl](http://www.woontrendevent.nl)



Wilt u meer weten over Woon Trend Event? Raadpleeg dan de nieuwe website www.woontrendevent.nl.





“Koel bouwen door kleinere vensters”

Trendwatcher Adjiedj Bakas:

“Zonweringmarkt wordt heel groot”

Het wordt steeds warmer op aarde. De kansen voor de zonweringmarkt zijn dan ook legio, aldus trendwatcher Adjiedj Bakas. “Maar alleen met klassieke zonwering gaan we het niet redden. Koel bouwen wordt de grote opgave voor de komende tijd”, aldus de hoofdspreker op ons Woon Trend Event.

tekst: Peter Besselink

Waar gaat het in de wonenbranche naar toe? Wat zijn de trends over enkele jaren? Deze vragen kunnen we het beste voorleggen aan de bekende trendwatcher Adjiedj Bakas. Op maandagmiddag 22 november is Bakas één van de hoofdsprekers op het Woon Trend Event in De Creatieve Fabriek in Hengelo, het eendaagse lifestyle-event van uitgeverij Qumedia en Zonvak Magazine. Want naast het schrijven van boeken is Adjiedj Bakas ook een deskundige, boeiende en – niet onbelangrijk - humoristische spreker. Als het gaat om de woningbouw dan ziet hij twee zaken die steeds belangrijker worden. Slim bouwen en duurzaamheid, dat zijn de items waar het volgens Bakas de komende jaren om draait. Door slim te bouwen kan Nederland inspelen op het feit dat er in de toekomst steeds minder arbeidskrachten zijn. “Er zullen steeds minder jonge mensen zijn waardoor we het werk anders moeten organiseren. Ik denk dat er in de bouw daarom steeds meer prefab zal worden gebouwd”, licht Adjiedj Bakas toe. Ander aandachtspunt is het terugbrengen van de faalkosten in de bouw. “Uit onderzoek van Achmea Vastgoed blijkt dat 30 procent van de kosten in de bouw faalkosten zijn. Dus puur omdat er fouten worden gemaakt. De bouwwereld moet zich er veel meer op focussen om die kosten terug te dringen.”

Dan het thema duurzaamheid en energiebesparing. Is dit een hype of blijft een belangrijk issue in de toekomst?

“Energie wordt een heel groot thema! De prijzen van olie en gas gaan de komende jaren omhoog en de aarde warmt verder op. In 2015 is zonne-energie concurrerend met de gewone energie. Voor fabrikanten in de meest uiteenlopende markten is het zaak om daar tijdig op in te springen. We hebben straks thuis allemaal onze

eigen energiecentrale. Volkswagen bouwt ze al. De EcoBlue van Volkswagen is een thuisenergiecentrale die een huis voor een deel van energie voorziet. Heel opvallend: een autofabrikant die de huizenmarkt betreedt. De zonnecellen worden ook steeds kleiner. Ze komen nu ook in verv waardoor je met een buitenmuur zonne-energie opvangt. En zonnecellen heb je nu ook al in ramen en zonwering. Dat betekent dat een huis een deel van zijn energie zelf kan genereren.”

Allemaal leuk en aardig maar wil de consument daar ook in mee?

“Ik denk dat ze wel moeten. Maar de consument is wel verwend. Want voor duurzame producten wil hij vaak niet extra betalen. Die discussie speelt nu ook in de foodsector: duurzaam eten is iets duurder. Maar ik denk dat de consument op termijn geen keus heeft. Want we lopen tegen de grenzen aan van onze mogelijkheden.”

U zei het zelf al: het wordt steeds warmer op aarde. Wat zijn de kansen voor zonweringmarkt op dat gebied?

“De zonweringmarkt wordt heel groot. Want de aarde wordt echt warm. Gemiddeld gaat de temperatuur twee graden omhoog. Zonwering zie ik ook in combinatie met zonnepanelen. Daar gaat het in de toekomst steeds meer naar toe. Maar alleen met klassieke zonwering gaan we het niet redden. Ik denk dat de mensen hun huizen ook steeds meer laten begroeien om hun woningen koeler te maken. Koel bouwen wordt de grote opgave voor de komende tijd. Dat kan onder andere door terug te gaan naar kleinere vensters. Zo’n grote glaspuis zoals je die tegenwoordig overal ziet in de nieuwbouw is leuk, maar de vraag is of je er ook echt iets aan hebt. Verder denk ik dat we qua stand van het huis ook weer teruggaan naar de tijd van de middeleeuwen. Toen waren de huizen niet gericht op het zuiden maar meer op het oosten en westen. En kies je



Adjiedj Bakas

Adjiedj Bakas werd in 2010 door het NIMA uitgeroepen tot de meest invloedrijke trendwatcher onder marketeers. Werd eerder verkozen tot trendwatcher van het jaar 2009 en tot 'Zwarte Zakenman van het Jaar 2008'. Momenteel staat Bakas in de top 10 van de meest geboekte sprekers in het land. Op maandag 22 november is hij één van de hoofdsprekers op het Woon Trend Event van uitgeverij Qumedia en Zonvak Magazine. Bakas (1963) schreef boeken als Megatrends Nederland, Beyond the Crisis en World Megatrends. Eind 2009 verscheen het boek De Toekomst van het Werk en in januari kwam het boek De Toekomst van de Liefde uit, waarin Bakas tien megatrends op het gebied van de liefde beschrijft.

voor een glaspui, dan kun je die veel beter op het oosten of de westen maken, want daar is de zon veel minder fel. Met op het zuiden wat kleinere vensters.”

Ook de bouwbranche staat dus aan de vooravond grote veranderingen.

“Je hebt nu al huizen die geen centrale verwarming meer hebben. Onlang is in Nederland de eerste kas van een tomatenkweker in het Westland geopend die zijn warmte haalt uit een heetwatermeer die drie kilometer onder de grond ligt. Het hete water wordt opgepompt, gaat in de verwarmde kas en daarna weer terug



“Verkoop van zonwering via webshops gaat sneller dan je denkt”

de grond in. Een dergelijke manier van verwarmen is gratis. Het mooie is dat die heetwatermeren onder heel Nederland liggen. Daar bevinden zich echt miljoenen liters kokend heet water. Dus ook onder de woonwijken in Nederland. Per wijk zou je dus heel goed heet water kunnen oppompen. Als ik de bouwbranche was zou ik dat nu als plan uitwerken en presenteren. Want dit is een manier om de crisis te lijf te gaan. Pak die kans! Het kost misschien tienduizend euro per huishouden maar daarna heb je nooit meer energiekosten. Gas gebruik je dan alleen nog maar om te koken.”

Trends

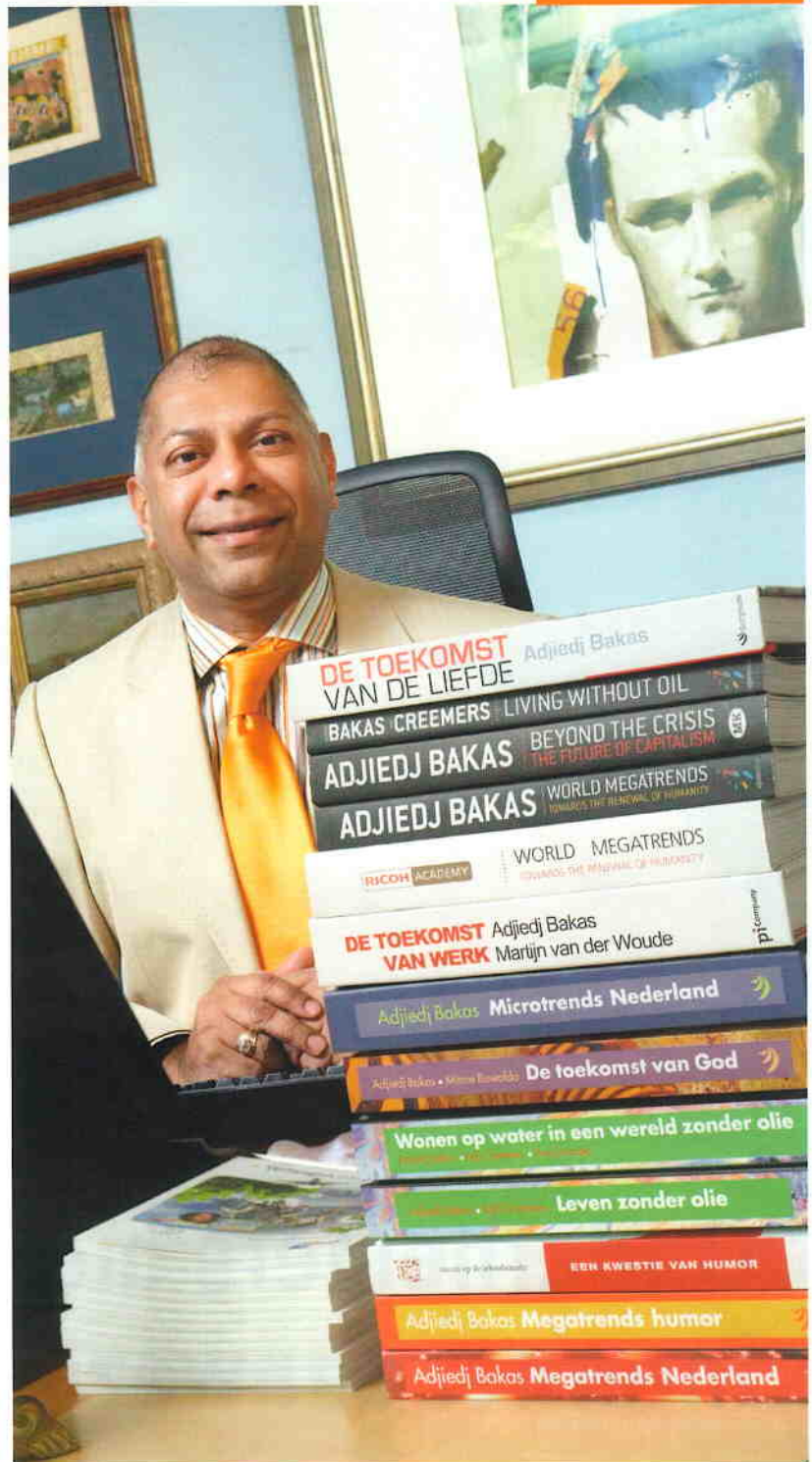
Wat zijn de trends op het gebied van inrichting van huizen. We vroegen het Adjedj Bakas. "Mensen gaan terug naar story telling. De geschiedenis komt terug. Het is niet voor niets dat de jaren 30 stijl weer erg in is met de erkers en geveltjes. Maar het is niet zozeer een hang naar historie, veel meer een hang naar gezelligheid. Dit als reactie op de onrustige tijd waarin we nu leven. Wonen wordt daardoor ook superbelangrijk. In het kader van die gezelligheid verwacht ik ook dat antiek weer terugkomt. De prijzen van antiek zijn de afgelopen tien jaar gehalveerd. In woonprogramma's wordt er ook weinig aandacht aan besteedt waardoor de interesse bij vooral jongeren is afgenomen. Maar in Azië zie je die interesse weer toemen. Dus er komt ook weer een tegenreactie op gang. En het is ook heel interessant in termen van duurzaam. Maar ook gezellig. Want was is er nou leuker dan de oude kast van oma te combineren met een moderne inrichting? Daar zouden de woonprogramma's op televisie veel meer op in moeten spelen. Zowel qua duurzaamheid als gezelligheid liggen daar volop kansen", aldus de trendwatcher.

Ook internet wordt steeds belangrijker. Denkt u dat er in de toekomst veel zonneschermen verkocht worden via een webshop?

"Nu lijkt dat misschien helemaal nog niet zo voor de hand liggend maar ik denk dat zoneringspecialisten er wel degelijk rekening mee moeten houden dat het die kant opgaat. Ik denk ook dat je een combinatie krijgt van deels verkoop via de winkel, maar ook wel via internet. Winkels die voorop willen lopen moeten er gewoon voor zorgen dat ze de service kunnen bieden en een webshop hebben. Ook als je nu nog niet denkt zonneschermen via internet te kunnen verkopen. Want die ontwikkeling gaat sneller dan je denkt. Webwinkels zijn op dit moment ook nog erg saai. Ook dat gaat veranderen. Amazon gaat nu zijn webshop koppelen aan de social networks. Op het moment dat een klant in de toekomst een zonnescherm of terrasoverkapping via een webshop koopt staat hij live in contact met zijn vrienden via Facebook, LinkedIn en Twitter. Een vriend kan dan gelijk een tweet sturen of hij de kleur van het doek mooi vindt of niet of voor welke andere oplossing je kunt kiezen. Wat we vroeger fysiek deden door brochures mee te nemen en er samen over te praten doen we straks via internet."

Betekent dit dat de winkelstraat gaat verdwijnen?

"Uit onderzoek van Locatus blijkt dat in de komende vijf jaar een op de elf fysieke winkels wordt vervangen door een webwinkel. Vooral fysieke cd-zaken, boekenwinkels maar ook kledingzaken krijgen het als gevolg daarvan moeilijk.



Maar er zullen altijd winkelstraten overblijven. Maar de winkelstraten worden wel korter en meer gericht op experience. Presentatie wordt steeds belangrijker. Er moet meer fun in de winkel komen. En het winkelen blijft ook omdat mensen dat leuk vinden! Ze willen elkaar ontmoeten. Mensen zijn heel eenzaam. Uit onderzoek blijft dat één op de vier mensen zich eenzaam voelt. Dat komt onder andere doordat veel mensen hele dagen achter de computer zitten. Zowel op kantoor als thuis. En ook veel dagelijkse boodschappen doen we al via het net. En de consult bij de dokter via de webcam komt er ook al aan. Daardoor kom je steeds minder onder de mensen. Het wordt dan wel erg saai. Ik verwacht dan ook zeker dat het winkelen zeker blijft. Mensen willen hun loopje houden."