



‘IK ZAL AANTONEN DAT EEN QUOOKER MEERWAARDE GEEFT AAN DE WONING’

Sjaak Smit is accountmanager vastgoedprojecten voor Quooker, het merk dat behalve voor kokend water, ook direct voor warm water zorgt in de keuken. Hij pleit ervoor dat beleggers in de vrije sector huur budget vrijmaken om een Quooker-kraan in de keuken toe te passen. Waarom? Omdat de moderne consument het wil én het een duurzaam product is.



Sjaak Smit

Accountmanager vastgoedprojecten

Quooker

Het blijft een bijzonder verhaal hoe Quooker is ontstaan.

‘Dat is het zeker. De Quooker is bedacht door Henri Peteri in 1970. Hij had destijds een hele goede baan bij Unilever en op een dag was hij aanwezig bij de introductie van instant soep. Direct dacht hij als natuurkundige: als je die soep in vijf seconden kunt maken dan moet dat toch ook gelden voor het kokende water en hij ging daaraan werken. Hij zegde zijn baan op en ging aan de slag in de kelder van zijn Rotterdamse woning. Dat leverde een product waar vrienden en kennissen direct heel enthousiast over waren. Ondanks zeven hypotheek op zijn huis lukte het toen echter niet om er op grote schaal een succes van te maken. Later ging hij toch weer gewoon aan het werk om de kost te verdienen voor zijn familie. Toen zijn zoon Niels na zijn studie in 1985 weer samen

met zijn vader er mee aan de slag ging, verscheen in 1992 de eerste Quooker Basics op de markt. Toen ook zijn andere zoon Walter in 1993 het bedrijf kwam versterken, kwam het project ook commercieel van de grond en sinds 2000, na de introductie van de vacuümgeïsoleerde Quooker, zie je dat het steeds beter gaat. Vooral de laatste jaren neemt de afzet exponentieel toe. Henri is in 2007 overleden en hij heeft gelukkig nog wel iets meegekregen van het succes van zijn uitvinding.’

Wat was uiteindelijk doorslaggevend voor het succes?

‘Het geloof in de oorspronkelijke missie: direct kokend water beschikbaar maken in de keuken. Jaren geleden moest je ook je best doen om een vaatwasser in de keuken te krijgen, maar dat is nu de normaalste zaak van de wereld. In die fase zit de Quooker nu ook. De grootste kracht is dat

we altijd de consument centraal hebben gesteld, als je er eenmaal een hebt gebruikt, wil je nooit meer zonder. Heel actueel is dat we met het huidige thuiswerken zien dat er een behoorlijke toename is in de afzet van losse Quookers, want hoe handig is het even een kopje thee, een bakje noedels of om vier uur een kommetje soep voor jezelf klaar te maken? De bevestiging van ons succes uit zich in het feit dat op dit moment in 35 procent van alle nieuwe keukens een Quooker komt. Bij nieuwbouw koopwoningen kiest zelfs 70 procent van de bewoners voor een Quooker in hun nieuwe keuken!’

Welke stappen kunnen jullie nog maken in de vastgoedsector?

‘De vastgoedsector is voor ons vrij divers. Aan de ene kant de ontwikkelaars voor de koopwoningen en aan de andere kant de

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment:

De één miljoenste Quooker vanaf de start in september dit jaar uitgeleverd!

Mooiste deal:

Partner bij Quorios

Vakantie parken

Beste bijeenkomst:

Was wat lastig dit jaar, maar veel met succes digitaal gedaan

Corona:

Kwetsbaarheid van onze samenleving

Wie heeft je geïnspireerd:

Meer wat, de ontwikkelingen qua duurzaamheid in de markt

Top 3 projecten:

Amstel Tower, Pont

Steiger en The Valley

Welke app het meeste

gebruikt:

LinkedIn en de Quooker augmented reality app

Beste Zakenboek:

Alle markt gerelateerde abonnementen en nieuwsbrieven

PERSOONLIJK TERUGBLIK

Mooiste moment:

Kinderen volwassen zien worden en laten uitvliegen

Sportieve hoogtepunt:

Het sporten zelf, dat ik lekker kan tennissen, voetballen en naar de sportschool kan

Topserie Netflix:

Peaky Blinders

Beste Boek:

De stam van de Holenbeer

Beste tv-programma:

Expeditie Robinson

Vakantie:

Naar de bergen, om van de uitzichten te genieten en om zelf te wandelen

Meest gelachen:

Gezellig samen zijn met

familie en vrienden

Wat maakte de meeste indruk: De innovatiekracht om van een nadeel ook een voordeel te maken

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat zijn jouw plannen voor 2021?

Iedereen overtuigen om een Quooker te nemen in de keuken.

Grootste uitdaging?

Huidige gedachtegang van de vastgoedontwikkelaars te beïnvloeden om meer oog te hebben voor het comfort van de bewoner van een nieuwbouw woning.

Wat staat in elk geval op de planning?

Deelnemen aan nieuwe nieuwbouwconcepten en daarvoor vroegtijdig contacten leggen.

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?

Vooraf doorgaan met het onderbouwen van de voordelen die Quooker te bieden heeft met aantoonbare feiten.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat ga je anders doen dan in 2020?

Vooraf ook blijven genieten van wat het leven te bieden heeft en je directe omgeving niet uit het oog verliezen.

Wat staat absoluut in je agenda?

Quality time vrijmaken voor familie en vrienden. Goed voornemen?

Nog bewuster zijn van hoe we als samenleving met elkaar om kunnen gaan en het voor iedereen leefbaar te houden.

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken?

Waarom minder?

De balans is momenteel goed, vooral zo door willen gaan en er plezier aan blijven beleven.

De grootste kracht is dat we altijd de consument centraal hebben gesteld, als je er eenmaal een hebt gebruikt, wil je nooit meer zonder

DE BEVESTIGING VAN ONS SUCCES UIT ZICH IN HET FEIT DAT OP DIT MOMENT IN 35 PROCENT VAN ALLE NIEUWE KEUKENS EEN QUOOKER KOMT

woningbouwcorporaties en beleggers voor de huurmarkt. Deze huurmarkt is weer in drie segmenten onder te verdelen; de sociale huur tot 1.000 euro, de vrije sector middenhuur van 1.000 tot 1.800 euro en de luxe huur van 1.800 euro plus. Via de woningcorporaties, actief in de sociale huur, voorzie ik niet dat de Quooker makkelijk een plek veroverd in die keukens, maar daarboven zijn er nog zeker mogelijkheden. Ik heb veel contact met de institutionele beleggers in het vastgoed en primair is mijn doel om hen te bewegen wat vaker een Quooker op te nemen in de plannen. Huurders die deze huur kunnen opbrengen hebben immers ook hun verwachtingen van wat de standaard in comfort moet zijn en daar kan een Quooker ook een belangrijke rol in spelen. Uitdaging is wel de krapte op de markt, huurders staan in de rij voor een woning. Ik zal dus moeten aantonen dat een Quooker meerwaarde geeft aan de woning. Met het actuele en blijvende thuiswerken kan de Quooker bijvoorbeeld onderdeel zijn van het ‘thuiswerk proof’ maken van de woning! In het luxe huursegment hebben we al een aantal mooie projecten gedaan zoals Amstel Tower, Pontsteiger en recent The Valley, daar zitten standaard al hele luxe keukens in met een Quooker, maar dat is op zich een relatief kleine markt in vergelijking met de rest van de vrije sectorhuur.’

Zijn er nog meer argumenten te bedenken dan alleen dat consumenten dat comfort verwachten van direct kokend water? Bijvoorbeeld voor de koopmarkt?

‘Wat je merkt is dat we aan het begin staan van de transformatie naar energievoorziening zonder gas. Met het toepassen van een warm water voorraadboiler zie je dat ontwikkelaars die in de basis zo klein mogelijk wil houden, maar tegelijk wil je als koper ook wel lekker warm water gebruikt dan raakt het warme water een keer op en dat kan je met de Quooker ondervangen. Het voordeel is immers dat de Quooker niet op een warmwaterleiding hoeft aangesloten te worden dus jouw warm water voorziening in de keuken staat los van het voorraadvat. Wij horen regelmatig geluiden dat de bewoners na intensief douchen geen warm water meer in de keuken hebben en dat er dan nog achteraf gemeld wordt dat jij een boiler moet aanschaffen. Door Quooker al in het voortraject op te nemen kun je de koper deze teleurstelling besparen. Bijkomend voordeel is dat er kosten bespaard worden op de aanleg van een warmwaterleiding naar de keuken. Wij hebben inmiddels onze systemen bij Kiwa laten testen om de zo gewenste ‘gelijkwaardigheidsverklaring’ te kunnen overleggen. Zo kunnen wij dus in de nieuwe BENG (Bijna Energie



Neutrale Gebouwen) -berekening voor 1 januari 2021 meegenomen worden als een warmwater voorziening in de keuken. Op die manier helpen wij dus de ontwikkelaars om te voldoen aan de eisen op het gebied van duurzaamheid en tevens het bieden van comfort voor de bewoner.’

Zo'n Quooker is dus ook duurzaam?

‘Zeker, een Quooker is de helft zuiniger dan een gemiddelde keukenboiler en - naast de luxe van direct kokend water - heb je ook het comfort van direct warm water. Omdat je zo niet lang hoeft te wachten op warm water bespaar je vele duizenden liters kostbaar drinkwater. Op het budget van de keuken neemt een Quooker een behoorlijk aandeel, maar zeker in de exploitatie is hier in de huursector veel ‘terug’ te verdienen.

Quooker is nagenoeg onderhoudsvrij en vraagt geen jaarlijkse vervanging van filters. Als deze exploitatiekosten ten gunste van het keukenbudget komen heb je een tevreden huurder én je bent duurzaam bezig. Het Quooker-systeem kan ook nog eens uitgebreid worden met gekoeld- en bruisend water. Als ondersteuning van de duurzaamheid die Quooker te bieden heeft, hebben wij op onze website een bespaarcheck want het is dus niet alleen luxe, maar het levert ook nog eens een besparing op. Datzelfde geldt voor het bruisende water waarbij je geen plastic flessen meer hoeft in te kopen. Wij hebben trouwens een samenwerking met de Made Blue Foundation; voor elke Quooker die we verkopen schenken wij het bedrag dat het aan besparing oplevert aan Made

Blue. Per verkochte Quooker doneren wij zo 4.100 liter drinkwater, dat is dus gelijk aan de gemiddelde besparing. We hebben inmiddels al ruim 400 miljoen liter water gesponsord op die manier.’

Mikken jullie ook op de kantorenmarkt?

‘Zeker en wat helpt is dat we de Quooker met een Cube kunnen aanbieden voor gekoeld- en bruisend water, dat is een mooi alternatief voor die grote blauwe tonnen die je nog wel eens ziet op de kantoortvloer. Met de Cube kun je gekoeld- én bruiswater water tappen en ook daarvoor krijgen wij steeds vaker aanvragen. Je ziet ook dat kantoren aan duurzaamheid denken; als je bij elk kopje thee de waterkoker aanzet dan kost dat eigenlijk veel meer tijd en geld want je kookt steeds veel meer water dan echt nodig is.’