



*Henk Stamhuis: 'Met ons Totaalconcept hebben retailers één aanspreekpunt voor de complete verbouwing.'*



Negentigjarig familiebedrijf grootste retailbouwer in de Benelux

# In één week een nieuwe winkel

Van algemeen aannemersbedrijf ontwikkelde Stamhuis zich in negentig jaar tot specialist in winkelverbouwing en retailverbetering. Onder leiding van Henk Stamhuis – vertegenwoordiger van de derde generatie – werd een totaalconcept ontwikkeld waarmee het Utrechtse bedrijf marktleider is in de Benelux.

Aan de vooravond van het negentigjarig bestaan blikt directeur Henk Stamhuis terug. 'Samen met een broer startte mijn opa Hendrik in 1926 in Utrecht een aannemersbedrijf. Ze zagen hier meer kansen dan in Loppersum, waar de familie oorspronkelijk vandaan komt. Het bedrijf bouwde diverse kerken en het badhuis aan het Willem van Noortplein. Tot de opdrachtgevers behoorden de Rijksgebouwdienst, Universiteit Utrecht en de Kromhoutkazerne. Vanaf de jaren '70 werden ook regelmatig winkels voor Albert Heijn verbouwd.'

## Kiem gelegd

Zoon Eize zette het bedrijf voort, diens zoon Henk kwam in 1983 in het bedrijf. Onder zijn leiding maakte Stamhuis een opmerkelijke ontwikkeling door. Sleutel was een specialisatie waarvoor de kiem door Albert Heijn werd gelegd. 'Bij retailverbouwingen draait het om snelheid. Elke dag dat een winkel dicht is, kost klanten en omzet. AH meldde op enig moment dat zij alle verbouwingen zonder aannemers wilde uitvoeren. Voortaan ging het supermarktconcern zelf de verschillende specialisten aansturen.'

## Feestje

Fors omzetverlies dreigde. Stamhuis schakelde razendsnel en meldde dat hij graag als onderaannemer aan de slag wilde. 'Ik werd getriggerd door de achterliggende doelstelling: een winkelverbouwing beter en sneller realiseren door een zorgvuldige voorbereiding.' Aanvankelijk was er veel scepsis, bij collega-bouwbedrijven maar ook intern. 'Maar al halverwege de eerste winkel was iedereen overtuigd. De verbouwing was een feestje. En dat is het nog steeds,' lacht Stamhuis. 'Door zoveel mogelijk voor te bereiden en te prefabriceren, verloopt het werk op de winkelvloer veel efficiënter. De kwaliteit neemt toe en een vernieuwde winkel kan sneller open.'

## Unieke combinatie

De nieuwe werkwijze bleek een schot in de roos en is door Stamhuis steeds verder ontwikkeld. 'Met ons Stamhuis Totaalconcept hebben retailers één aanspreekpunt voor



## 40% MINDER VERVOERBEWEGINGEN

Binnen de bedrijfsvoering van Stamhuis is duurzaamheid vanzelfsprekend. 'Materialen worden zoveel mogelijk gerecycled en hergebruikt waarbij we streven naar een gesloten cyclus. Zo worden winkelstellingen in ons Revisie Centrum Nederland gedemonteerd, gereinigd en zo nodig hersteld. Bij dit proces worden mensen met een beperking ingeschakeld. Nadat ze voorzien zijn van poedercoating kunnen de stellingen opnieuw worden gebruikt.'

Stamhuis schafte achttien LZV's aan. 'De inzet van deze lange vrachtwagens zorgt bij elk project voor maar liefst 40% minder vervoerbewegingen. Verder gebruiken we LED-verlichting en wordt plaatsing van zonnepanelen onderzocht.' Dat laatste gebeurt via het Energie Collectief Lage Weide waarvan Stamhuis voorzitter en kartrekker is. 'Gezamenlijk kopen ondernemers op Lage Weide al groene stroom en LED-verlichting in. Samen met het Energiefonds en Ondernemersfonds Utrecht is grootschalige plaatsing van zonnepanelen een volgende stap.'

tuur en vaart.' Ervaringen uit de praktijk leiden ook tot nieuwe producten. 'Denk aan een deelstijl voor winkelrekken die universeel toepasbaar is. Of aan een meetsysteem dat waarschuwt wanneer een riool vol dreigt te lopen.'

Innovatie beperkt zich niet tot de winkelverbouwing als zodanig. 'Samen met Le Perron, een groeiende formule in ambachtelijk brood, ontwikkelden wij een operational leaseconstructie voor de winkelinventaris. Franchisenemers kunnen zich daardoor concentreren op hun ondernemerschap terwijl de uitstraling van de formule gewaarborgd wordt. Zo'n leaseconstructie is zeker interessant voor andere retailconcepten.'

## 7D

Henk Stamhuis heeft een uitgesproken visie op de ontwikkeling van zijn vak. 7D wordt daarbij het sleutelwoord, stelt hij. 'In het 3D-ontwerp van projecten worden nu al plannen en kosten geïntegreerd. Als zesde en zevende dimensie zullen ook onderhoud en het volledige assetmanagement worden toegevoegd. Dat maakt het mogelijk om binnen één en hetzelfde model het complete proces maximaal te beheersen, waarbij continu inzicht bestaat in actuele én toekomstige kosten. Het ei van Columbus voor ons en onze klanten.'

## Focus houden

Stamhuis blikt met vertrouwen en hoge verwachtingen naar de toekomst. 'We willen ons totaalconcept zowel verder verfijnen als nog breder inzetten. Deze werkwijze heeft evengoed meerwaarde bij de verbouwing van complete winkelcentra. Ook in de ruwbouw zien wij mogelijkheden.'

De buitenlandse activiteiten zullen verder toenemen. 'Als klanten zoals Action Europa willen veroveren, gaan wij graag mee.' Zelfs retailbedrijven uit Australië weten Stamhuis te vinden. 'Ook hier liggen kansen. Maar bij zo'n stap gaan we niet over één nacht ijs.'

Al hebben we een platte organisatie die veel aan kan, het is zaak om focus te blijven houden. Samen met het vermogen om samen te werken – intern en extern – vormt dat de sleutel van ons succes.' ■

[www.stamhuis.nl](http://www.stamhuis.nl)

de complete verbouwing, van ontwerp tot oplevering, desgewenst zelfs inclusief de prijskaartjes.' Stamhuis heeft daartoe cruciale disciplines in eigen huis; ontwerpers, architecten, tekenaars, projectmanagers en abouwspecialisten. 'Voor installatietechniek is intern kennis en kunde op hoog niveau aanwezig en werken we samen met vertrouwde partners.' Alle disciplines kunnen afzonderlijk ingezet worden. 'Maar juist de combinatie maakt Stamhuis uniek. Daar ligt ons echte onderscheidend vermogen.'

## Geoliede machine

De digitale techniek biedt daarbij veel voordelen. 'Elke winkel wordt tot de millimeter nauwkeurig ingemeten. Alle maten, installaties, stellingen en apparatuur worden verwerkt in een zogenaamd BIM-model, net als alle kosten.' Al voor de verbouwing weet een klant precies hoe zijn winkel eruit gaat zien. 'Tot en met de draairichting van de deuren en de exacte locatie van een voeg. Wijzigingen zijn simpel aan te brengen, het bijbehorende kostenplaatje is direct duidelijk.'

Ook voor het werk op de winkelvloer heeft dit proces veel voordelen. 'In één week vernieuwen we een complete winkel. Het is echt een geoliede machine, een operatie met militaire precisie.'

## 1.200 projecten

Ahold is nog altijd een belangrijke opdrachtgever maar Stamhuis werkt ook voor tal van andere toonaangevende retailers. Het Utrechtse bedrijf is marktleider in de Benelux en heeft onder meer vestigingen in Zaltbommel, Barendrecht, Zuidwolde en Antwerpen. Driehonderd medewerkers zorgen voor een omzet van zo'n 130 miljoen euro, jaarlijks worden gemiddeld 1.200 projecten uitgevoerd. 'Ook onderhoud nemen wij voor onze rekening. En AH-winkels kunnen via een webshop alle benodigde niet-handelsgoederen bestellen, van kantinestoelen tot kerstdecoratie.'

Retailbouw is de corebusiness maar Stamhuis is ook actief in utiliteit, interieur en vastgoed. 'Op de plek in Tuindorp waar het bedrijf vroeger gevestigd was, start binnenkort de bouw van de Kastanjetuin; een luxe appartementencomplex met veel aandacht voor wooncomfort en duurzaamheid. Al ruim 70% is verkocht.'

## Structuur en vaart

Bij de doorlopende drive tot verbetering speelt de innovatieafdeling van Stamhuis een centrale rol. 'Vernieuwing komt vaak voort uit de praktijk, als we zien dat dingen slimmer, beter of sneller kunnen. De innovatieafdeling helpt dan bij de ontwikkeling en implementatie. Zo krijgt vernieuwing struc-