



HAHEBO WERKT VOOR LIMBURG

“Natuurlijk willen we in deze corona-tijd voor het voetlicht komen bij bedrijven in Noord-Limburg. We hebben wat te bieden en dragen ons enthousiasme graag uit. Met passie en professionaliteit richten we nieuwe en bestaande kantoren in. Maar ook bedrijfskantines, restaurants, vergaderzalen, kleedkamers en kleine magazijnen”, aldus Paul Schalks, verkoopleider van HAHEBO Kantoor plus Magazijn. “Momenteel zijn we door corona ook enorm druk met het inrichten van thuiswerkplekken, het herinrichten van kantoren en het leveren van hygiëne- en veiligheidsvoorzieningen.”

In Noord-Limburg is HAHEBO bekend als projectinrichter bij diverse logistieke dienstverleners, bij productie- en handelsbedrijven, in de weg- en waterbouw en bij zakelijke dienstverleners. “Recent hebben we in opdracht van de Renschdael Groep uit Horst het Centrumgebouw van het statige en monumentale ‘Annapark’ in Venray ingericht. Het is een geweldig mooi project geworden! De opdrachtgever is trots op het eindresultaat. Dat is een mooi compliment.” Ook in de budgetsectoren overheid, zorg en onderwijs weet men HAHEBO goed te vinden.

“In onze groeistrategie past dat we in Limburg in alle sectoren nog zichtbaarder willen worden. In de loop van de jaren zijn de kernactiviteiten van HAHEBO uitgebreid

van handel in jong gebruikt meubilair naar projectinrichting. We werken daarvoor nauw samen met onze importeur Huislijn in Nieuw-Bergen. Huislijn is ook importeur van de merken Feltouch voor akoestiek en DeBerenn voor soft seating. Inrichten met HAHEBO dient zo het regionale Limburgse belang.” In totaal werken er 16 enthousiaste mensen bij HAHEBO. Een klein, flexibel, betrokken en ervaren team. Het bedrijf is in handen van Pierre Hermans, Nino Hermans en Philip van Haeren.

THUISWERKEN

Wat betekent corona voor HAHEBO? Paul Schalks stelt dat het advies van het kabinet om in 2020 prioriteit te geven aan thuiswerken boven het werken op kantoor

natuurlijk impact heeft op de bedrijfsactiviteiten. “De vervangingsprojecten van meubilair zijn bij veel bedrijven on-hold gezet. Maar we zijn niet bij de pakken gaan neerzitten. We denken positief en van nature in kansen en mogelijkheden.”

Het blijkt dat na enkele weken thuis aan de eetkamertafel werken medewerkers minder productief worden. “Dat onderkennen ondernemers inmiddels ook”, vervolgt Schalks, “en ze willen daardoor voor hun medewerkers graag een passende en ergonomisch verantwoorde voorziening treffen. Dan zijn ze bij ons aan het juiste adres. We hebben gereageerd met een aantrekkelijke huur- en verkoopactie voor een bureau en bureaustoel. Indien gewenst bieden we ook een gegarandeerde terugkoopregeling aan. Dat model rollen we momenteel landelijk uit. We hebben net een omvangrijk project afgerond met ongeveer 150 ergonomische thuiswerkplekken voor medewerkers van online veilingplatform Catawiki. Maar het gemak dient de mens. Veel bestellingen voor thuiswerkplekken bereiken ons ook via onze nieuwe webshop.”

CORO-NA

Langzaam maakt Nederland zich op om naar kantoor terug te keren. In de showroom van HAHEBO is daarom een speciale hoek ingericht met voorzieningen om die terugkeer mogelijk te maken. Bij HAHEBO noemen ze het Coro-Na voorzieningen, zoals transparante separatieschermen van acrylaat voor op de balie en op bureaus en vergadertafels, maar ook met bijvoorbeeld hygiënezoulen voor desinfectiemiddelen. “Het zijn nieuwe productgroepen die in het assortiment van een projectinrichter op dit moment niet mogen ontbreken.”

De klanten van HAHEBO vragen echter niet alleen om producten. Er is ook behoefte aan goed advies. “Vragen die we bijna dagelijks ontvangen zijn bijvoorbeeld, wat het effect is van corona voor de inrichting van de werkplek en de vergaderkamer? Er is echt veel onduidelijkheid. Een recente richtlijn van het Nederlandse Normalisatie Instituut maakt het er ook niet gemakkelijker op. We hebben daarom een handzame en praktische leidraad als EHBO-kit voor alle Coro-Na vragen geschreven. Een checklist voor het goed instellen van je bureaustoel maakt daar ook onderdeel van uit.” Deze leidraad is beschikbaar als download via de website van HAHEBO. Het gratis beschikbaar stellen van kennis vindt HAHEBO de minste bijdrage aan iedereen met vragen over corona en de (thuis-) werkplek.

DUURZAAM EN CIRCULAIR

Ten opzichte van vele andere projectinrichters onderscheidt HAHEBO zich met betrekking tot duurzaamheid. Paul Schalks licht toe. “We zijn in de jaren tachtig begonnen met de opkoop en verkoop van jong gebruikt kantoormeubilair. Dat doen we nog steeds. Veel projectinrichters kopen niet op. In die zin zijn we al erg lang op een duurzame manier actief. Onze stroom restafval is niet groot. Hergebruik van producten en als dat niet meer lukt, hergebruik van grondstoffen zit in onze genen. Tegenwoordig heet dat circulariteit, maar circulair zijn we dus al vanaf de oprichting van het bedrijf. In die zin zijn we een trendsetter. Veel projecten die we inrichten bestaan uit een combinatie van nieuw en jong gebruikt meubilair. Vooral gebruikte bureaus en bureaustoelen zijn veelgevraagd. Het inzetten van gebruikt meubilair geeft ook aanzienlijk minder budgetdruk.”

DESIGN & BUILD

Benieuwd naar hoe zo’n inrichtingsproces in de praktijk verloopt, zet Paul Schalks de projectstappen uiteen. “Eigenlijk is datgene dat we doen vergelijkbaar met wat in de bouwsector bekend staat als Design & Build. Vanaf de initiatiefase gaan we uitvoerig in gesprek over het wensenpakket en het beschikbare budget. Dat vertalen we in de ontwerpfase samen met partners vervolgens in een digitaal inrichtingsplan. Zo’n plan bestaat uit twee- en driedimensionale indelingsteke-

ningen, sfeerbeelden, productoverzichten en een bijbehorende investeringsraming. Daarmee ontstaat een realistisch gevoel bij het nieuwe kantoor en is bekend wat de inrichting gaat kosten. Daarin gaan we ver. Soft seating, kunst, beplanting, interieurbouw, vloer- en raambekleding, akoestische voorzieningen, visuals en signing. De mogelijkheden zijn enorm. Klanten ervaren deze one-stop shopping als bijzonder prettig. Indien gewenst bezoeken we samen ook referentieprojecten. Na de gunningsfase neemt de backoffice de orderverwerking over. In de voorbereidingsfase worden bestellingen geplaatst en plannen gemaakt voor de laatste fase, het monteren en inhuizen. De logistiek en het projectmanagement doen we zelf, zodat we zeker weten dat we kwaliteit leveren.”

DE KRACHT ZIT IN DE RELATIE

Op de slotvraag wat de kracht van HAHEBO is, antwoordt Paul Schalks kernachtig. “Die zit in het dagelijks onderhouden van een duurzame en open relatie met opdrachtgevers. Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Het nakomen van afspraken vinden we echt het allerbelangrijkste.”

www.hahebo.nl

