



Presentatie exclusieve sierbestrating in nieuwe dimensie

Stone Base-showroom: toegevoegde waarde voor totaalconcept

De nieuwe showroom van Stone Base is een echte eyecatcher, waarmee dit bedrijf zich onderscheidt in de sierbestratingsbranche. Deze aanwinst speelt een belangrijke rol in het totaalconcept van de gespecialiseerde groot-handel in 's-Hertogenbosch. 'Hiermee geven we de presentatie van ons uitgebreide assortiment een nieuwe dimensie', zegt directeur Erwin Swanenberg. 'We willen de materiaal- en kleur-keuze voor klanten vergemakkelijken.'

Auteur: Emiel te Walvaart

Stone Base opende in het voorjaar een totaal vernieuwde showroom. 'Onze showroom geeft toegevoegde waarde aan ons all-inconcept. Naast metselstenen bieden we producten aan die doorgaans niet overal te koop staan. We hebben het midden- en topsegment aangevuld met stenen en tegels uit het niche-segment, waarbij de wens van de klant een grote rol speelt. Het assortiment begint met het metselwerk, daarna komt de kamer- en keukenvloer, een complete badkamerinrichting, en vervolgens gaat het door naar de tuin, het terras en de oprit', vertelt Erwin Swanenberg, directeur van Stone Base.

'Je kunt dus samen met ons een project voor zowel binnen als buiten realiseren, eventueel met de inzet van een binnenhuis- en/of tuinarchitect. Zij kunnen de plannen voor de materiaalkeuzes op elkaar afstemmen, zodat wij ze verder kunnen uitwerken en invullen. We bieden ook maatwerk in natuursteen en keramiek. We maken bijvoorbeeld veel traptegels

en zwembadranden van keramiek, evenals natuursteen. Stone Base heeft de mogelijkheid om elke steen naar wens te fabriceren, voor een oppervlakte van minimaal 40 à 50 vierkante meter.'

Meer dan leverancier

Stone Base is meer dan alleen leverancier van een pallet met sierbestrating bij de klant. Swanenberg: 'We hechten veel belang aan de service rondom onze producten en oplossingen. Zo kunnen hoveniers bij ons terecht voor advies en ondersteuning bij materiaalkeuze en support bij technische toepassingen. Bovendien hebben we veel producten op voorraad, zodat hoveniers snel kunnen schakelen als ze met een project willen beginnen. Ze hoeven dus niet een half jaar van tevoren te bestellen. Ook maatwerk kunnen we relatief snel leveren, binnen vier tot acht weken. Met die korte leveringstijden onderscheiden we ons.'

Tel daarbij op het maatwerk, het tekenwerk, het

Stone Base

Stone Base is één van de grootste leveranciers van natuursteen, straatbaksteen, keramische tegels en aanverwante producten voor het inrichten van tuinen en de openbare ruimte. Vanuit het centraal gelegen 's-Hertogenbosch worden jaarlijks vele tienduizenden vierkante meters geleverd aan bedrijven, overheid en indirect aan particulieren. Onder de naam *exclusive natural stone products* levert Stone Base een uitgebreid assortiment duurzame natuurstenen, keramische en bakstenen producten – exclusieve en hoogwaardige producten die voldoen aan de eisen van de klant, geheel op maat geproduceerd. Deskundigheid en service staan bij Stone Base hoog in het vaandel. Het bedrijf gaat dan ook altijd op zoek naar een passende oplossing voor de wens van de klant. Een ander speerpunt is de korte levertijd, dankzij een uitgebreid netwerk van toeleveranciers.

Stone Base houdt nieuwe ontwikkelingen en trends nauwgezet bij. Met behulp van het leveranciersnetwerk en ontdekkingsreizen door de hele wereld resulteert dit in nieuwe, exclusieve producten.

‘We willen de materiaalkeuze voor klanten vergemakkelijken, zodat ze niet telkens het wiel opnieuw hoeven uit te vinden’

meedenken over de verwerking van bijvoorbeeld grote keramische slabs en de service; dit alles maakt Stone Base tot een toonaangevende speler in sierbestrating en tegelwerk, meent Swanenbergh.

De showroom, die helemaal nieuw is gebouwd, is in maart dit jaar geopend. ‘We bieden hiermee een heel nieuwe manier van presenteren. Er zijn veel showrooms waar wat tegels staan en enkele vloertjes liggen, zoals het voorheen eigenlijk ook bij ons was. We hadden beperkt ruimte, waardoor we keuzes moesten maken. We moesten ons noodgedwongen beperken tot een stukje wandpresentatie en wat vloerconcepten.’

Moodboards

Bij Stone Base vond men het dan ook hoog tijd om de presentatie in een nieuwe dimensie te gieten. ‘We wilden de eenheidsworst van de gemiddelde tegelhandel doorbreken. Zo hebben we een aantal mock-up tafels geplaatst,

waarop moodboards van verschillende combinaties van materialen te zien zijn. Op die manier willen we de materiaalkeuze voor klanten vergemakkelijken, zodat ze niet telkens het wiel opnieuw hoeven uit te vinden. Bovendien vernieuwen we de moodboards elk half jaar met de nieuwste trendy kleuren. We wilden geen statisch geheel, maar een presentatie die meebeweegt met de trends.’

Swanenbergh heeft tot nu toe alleen positieve reacties gehoord. ‘De showroom is ook bedoeld om teleurstelling bij klanten te voorkomen, zodat ze geen verkeerde keuzes maken waarvan ze later spijt krijgen. Hoe meer en beter je je producten kunt showen, des te beter de klant geïnformeerd is en des te geringer de kans op ontevredenheid. Het is gewoon belangrijk dat klanten de verschillende steenproducten in het echt zien, om te kunnen oordelen over de kleuren en materiaalsoorten.’

Iedereen die interesse heeft in het Stone Base-assortiment, kan de showroom bezoeken. ‘Of dat nu een eindklant is die alleen komt, of samen met een hovenier of architect. Het is allemaal mogelijk. Men kan zelf rondkijken, maar ook een medewerker inschakelen die vragen kan beantwoorden.’

Highlights

Swanenbergh licht er een aantal highlights uit. ‘We werken nog steeds veel met natuursteen, zoals Belgisch hardsteen. Hiervan hebben we in de showroom een heel mooie opstelling met een bad gemaakt. Een echte eyecatcher. Bovendien hebben we een hele muur van zand, beige-achtig natuursteen zonder cement in

elkaar gemozaïekt. Hiermee hebben we een Ibiza- of Zuid-Spanje-achtige sfeer gecreëerd. Zo proberen we andere dingen te laten zien dan elders. De showroom bevat verschillende sfeerwerelden, zoals modern en klassiek, en stijlen zoals romantisch en industrieel. Er is voor iedereen wel iets naar zijn of haar gading te vinden. De laatste tijd zijn vooral natuursteen en keramiek in trek. Het zijn degelijke materialen, waarnaar je weinig omkijken hebt.’

Verder constateert Swanenbergh dat de afmetingen van de slabs steeds groter worden. ‘We hebben nu bijvoorbeeld keramiekslabs van 1,60 tot 3,20 m in ons assortiment. Deze kunnen van binnen naar buiten worden doorgetrokken. Wel hebben de slabs voor buiten een andere stroefheid.’ Hij wijst ook op de eigen zagerij van Stone Base. ‘Hier kunnen we met speciale grote zagen figuurzagen, voor grote blokken van 3 bij 2 m. We kunnen er ook mee frezen en trancheren. Dit zijn allemaal bewerkingen die de gemiddelde hovenier niet kan uitvoeren.’

De sierbestrating van de specialist in 's-Hertogenbosch is afkomstig uit allerlei windstreken, zoals Italië, Spanje, Portugal, Frankrijk, Brazilië en China. ‘Italië loopt voor op de rest van de wereld; daar komen de laatste trends vandaan.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!