

UNICA INSTALLATIEGROEP - UNICA SMART

Gestandaardiseerde en voordelige installaties

Unica Smart biedt architecten, ontwikkelaars en eindgebruikers een keuze tussen drie standaardpakketten installatievoorzieningen. Klanten kunnen net als in de autobranche een basismodel uitkiezen waarna het model vanuit een optielijst kan worden aangekleed. Prijzen staan vast per m² waardoor de kosten direct inzichtelijk zijn.

Standaardpakket



CONCEPT

Unica Smart is een standaardpakket installatievoorzieningen, gericht op nieuwbouw kantoorprojecten. Opdrachtgevers kunnen kiezen uit drie basismodellen installaties met een standaard uitrustingsniveau: Comfort, Business en Excellent. Deze installaties zijn compleet, maar kunnen uitgebreid worden totdat zij voldoen aan de wensen en eisen van de opdrachtgever. Voor hen is vervolgens in één oogopslag duidelijk wat het gekozen pakket kost.

Duurzaamheid

TOEGEVOEGDE WAARDE

Het Unica Smart-concept bevat drie standaardpakketten die een aan een hoge standaard voldoen op het gebied van veiligheid, energiezuinigheid en comfort. De pakketten zijn gericht op nieuwbouw kantoorpanden en leggen de nadruk op duurzaamheid. Dit levert de verschillende partijen in de bouwkolom voordelen op.

Voor architecten is het voordeel dat vooraf duidelijk is met welke installatie zij te maken hebben. Bij traditionele installaties is dit niet het geval, omdat er tijdens de realisatie vaak nog veranderingen aangebracht worden.

Voor projectontwikkelaars betekent Unica Smart een beperking van de risico's op het gebied van geld en tijd. Hierdoor is een kostenbesparing van meer dan 10% mogelijk. De eindgebruiker kan middels enkele overzichtelijke keuzes zijn ideale installatie samenstellen. Bovendien krijgt hij vooraf duidelijkheid over het eindresultaat en de bijbehorende prijs.

De uitstraling van de installatiepakketten van Unica Smart wordt hoofdzakelijk bepaald door de zichtdelen van de installatie. Het gaat hierbij om bijvoorbeeld ver-

OVER UNICA

Unica Installatiegroep B.V. is een technische dienstverlener op het gebied van engineering, realisatie, financiering en onderhoud van gebouwgebonden technische installaties. Unica vierde in 2008 haar 75-jarig jubileum. Het is een zelfstandige onderneming met een omzet van bijna € 300 miljoen in 2008: de grootste zelfstandige installateur van Nederland. Unica heeft circa 1800 medewerkers die landelijk opereren vanuit negentien locaties. Unica richt zich hoofdzakelijk op de zakelijke markten voor gezondheidszorg, utiliteit, onderwijs en industrie.

Comfort

lichtingsarmaturen en sanitair. Indirect, maar minstens zo belangrijk, wordt de uitstraling van de installatiepakketten van Unica Smart beïnvloed door het comfort dat de gebruiker ervaart.

Onzekerheid weggenomen

PROBLEESMTELLING

Kopers ervaren het keuzeproces bij de aanschaf van een installatie vaak als een lastig en tijdrovend proces. Bovendien blijft er voor veel klanten tot de oplevering onduidelijkheid bestaan over het eindproduct. Deze onzekerheid wordt weggenomen met het Smart-concept.

Standaardisatie belangrijker dan maatwerk

Bij conventionele installaties wordt iedere klus benaderd alsof het een volledig nieuwe en unieke installatie betreft. Dit terwijl de uiteindelijk gerealiseerde installaties veel gelijkenissen vertonen. Unica signaleert bovendien dat ook opdrachtgevers de voordelen van een standaardproduct zien. Zij vinden de voordelen van standaardisatie belangrijker dan maatwerk, omdat het eindresultaat en de kosten gunstig zijn.

Sommige concurrenten van Unica richten zich op uitsluitend beleving in plaats van op techniek. Zij bieden geen keuze uit standaard installatiepakketten. Daarnaast zijn er concurrenten die modulair installeren. Bij hen ligt de nadruk op de productietechnische kant van de installatie. Unica Smart combineert techniek en beleving zodanig dat zij naadloos aansluiten op de wensen van architecten, ontwikkelaars en eindgebruikers.

Vaste prijzen

STRATEGISCHE KEUZES

Het Smart-concept is in de markt gezet als een standaard installatieconcept met vaste prijzen per vierkante meter voor de drie verschillende pakketten. Doelgroepen zijn projectontwikkelaars en architecten die zich in de nieuwbouw kantorenmarkt begeven, maar ook eindgebruikers in dit segment.



Andere denk- en werkwijze

De verkoop en realisatie van Unica Smart vergt binnen de organisatie een andere denk- en werkwijze dan gebruikelijk was. Daarom is de keuze gemaakt om dit concept in beginsel niet door de volledige Unica-organisatie te laten uitdragen. Er is voor gekozen om dedicated 'Smart Teams' de realisatie voor hun rekening te laten nemen en het concept uit te dragen en vorm te geven. De koppeling van de bedrijfsnaam Unica met de productnaam Smart versterkt het innovatieve imago van het merk Unica. Aan de andere kant biedt de term Unica betrouwbaarheid aan de merknaam Smart.

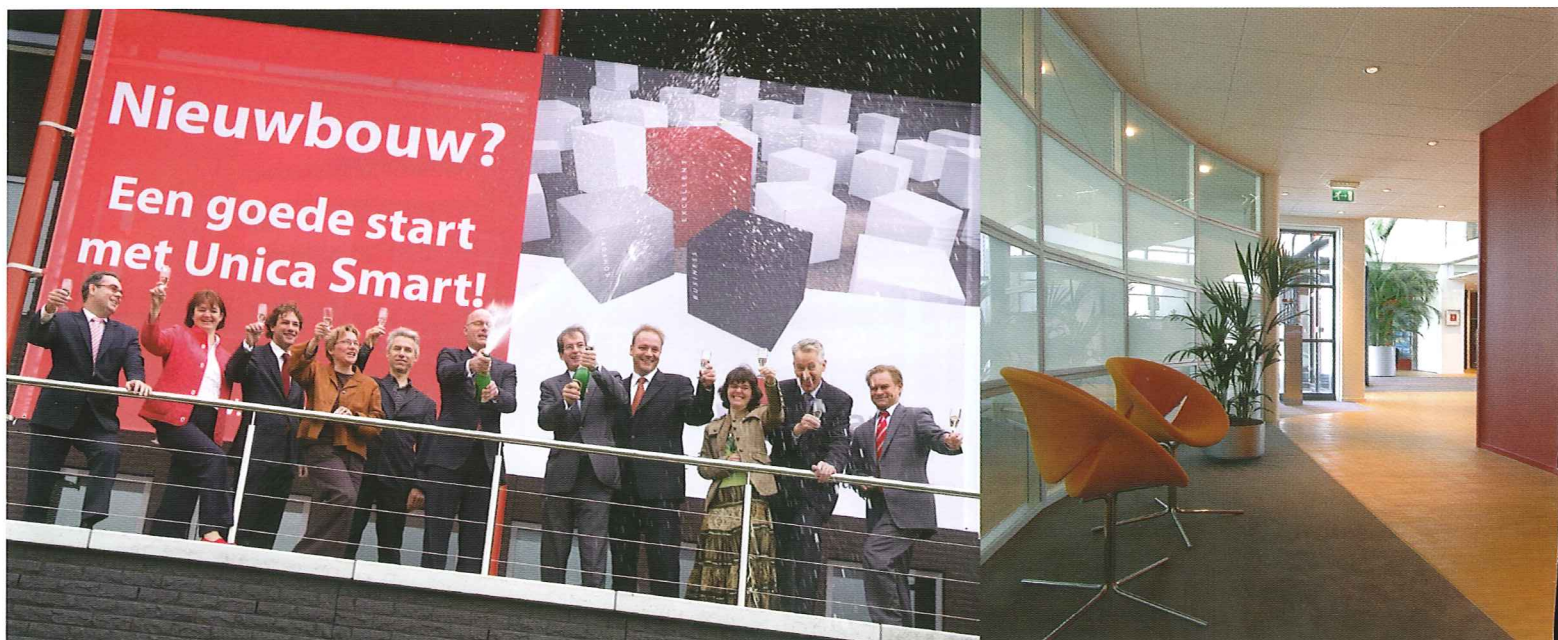
Versterkt innovatieve imago

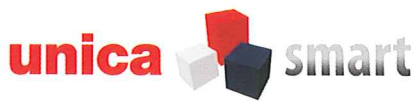
Door het Smart-concept verandert de manier waarop Unica haar potentiële klanten benadert. Het Smart-concept stelt de gebruiker in de gelegenheid om op een eenvoudige manier een installatie te kiezen. Dit gebeurt vroeg in het aankoopproces, waardoor het installatiepakket al bekend is bij het ontwerp van het object. Hierdoor kan de architect in zijn eerste ontwerp al rekening houden met de installatie, wat de ontwikkelaar geld bespaart.

Helderheid

De productvoordelen van het Smart-concept verbeteren de concurrentiepositie van Unica ten opzichte van de conventionele installatiemethoden. Doordat het installatiepakket compleet is en vanaf het begin helderheid verschaft aan de eindgebruiker zijn de advieskosten beperkt. Een van de gevolgen hiervan is dat er extra marktpenetratie plaatsvindt onder architecten.

Op het gebied van de uitvoering heeft Unica ervoor gekozen om een innovatieve technische module te ontwikkelen. Deze zorgt voor efficiencyvergroting, standaardisatie en daaruit voortkomend kostenbesparing.





DOELSTELLINGEN

- Huidige projecten in opdracht realiseren •
- Vervolgopdrachten binnenhalen •
- In 2012 moet helft potentiële opdrachtgevers Unica Smart kennen •
- Positieve houding ten opzichte van Unica Smart onder potentiële opdrachtgevers •

RESULTATEN

- Drie opdrachten in portefeuille •
- Realisatie eerste Smart-kantoor start in april 2009 •

Bestaande relatienetwerken

COMMUNICATIEMIX

De communicatie over het nieuwe Smart-concept verloopt in beginsel via de al bestaande relatienetwerken van de Unica relatiebeheerders. Daarnaast loopt de communicatie middels speciale brochures voor de doelgroepen, is er de Unica Smart website www.unica.nl/smart en adverteert Unica Smart in zakelijke tijdschriften voor hun doelgroep.

Het Unica Smart-concept heeft een eigen label en een eigen huisstijl meegekregen. Deze stijl is anders dan de huisstijl van Unica, maar wel gerelateerd aan de Unica-vormgeving. Unica Smart heeft, anders dan andere Unica onderdelen, eigen briefpapier, enveloppen en with compliments cards. Zo maakt Unica Smart duidelijk dat zij een eigen gezicht heeft, maar ook dat het Smart-concept gerelateerd is aan Unica.

Het corporate magazine van Unica 'de Communicatie' werd ingezet om het Smart-concept bekend te maken, net als het Unica-pand langs de A1. Daar werden geveldoeken opgehangen. In landelijke en lokale dagbladen en in vakbladen verschenen free publicity artikelen. Verschillende projectontwikkelaars werden door middel van een direct mail campagne benaderd.

Vervolgopdrachten

DOEL

Unica Smart wil in 2009 de projecten die in opdracht zijn realiseren en een aantal vervolgopdrachten in portefeuille hebben. Uit vooronderzoek blijkt dat de helft van de Nederlandse nieuwbouwkantoren geschikt is om te worden gerealiseerd volgens het Unica Smart-concept. Doel is dat in 2012 de helft van de opdrachtgevers van nieuwbouwkantoren die geschikt zijn voor Unica Smart, op de hoogte is en een positieve houding heeft ten aanzien van Unica Smart.

Positieve houding

Uitontwikkelen

Unica Smart wil in 2009 het concept uitontwikkelen en waar nodig beter afstemmen op de wensen van klanten. De standaard installatiepakketten worden doorontwikkeld naar de nieuwste stand van de techniek, waarbij veel aandacht uitgaat naar duurzame, energiebesparende technieken. ○