



HAVÉ
VERWARMING



De kracht van samenwerking

HAVÉ Verwarming. Mooi samenspel.



INTRODUCTIE

#1

HISTORIE

#2

OVERZICHT
VAN MERKEN

#3



DIENSTEN

#4

PERSOONLIJK
KENNISMAKEN

#5



Het mooiste
vlammenspel is **het**
resultaat van samenspel



en haard of kachel waarmee alle wensen van uw klant vervuld worden. Dat is het ideaal dat u, uw klant én wij voor ogen hebben.

Groot huis of klein huis, groot budget of klein budget, standaardproduct of maatwerkoplossing: het kan allemaal. Als u straks in de gloed van het vlammen spel maar een tevreden glimlach ziet.

We gaan het samen realiseren. U bent voor de consument het eerste aanspreekpunt. De specialist die ervoor zorgdraagt dat wensen in vervulling gaan. U hebt de hoofdrol. En omdat u

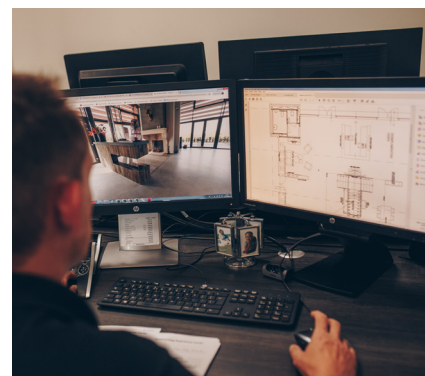
daar als kachelzaak bedreven in bent, slaagt u erin een mooie haard of kachel te realiseren. Het geheim?

Het samenspel met HAVÉ Verwarming. We beschouwen het als onze dagelijkse missie om álles te leveren wat u en uw klant nodig hebben om samen de beste haard of kachel te realiseren. Alles. En dat is aanzienlijk meer dan een groot assortiment haarden, kachels en onderdelen. Zoals u in deze brochure ziet, ondersteunen we u met kennis en services tijdens de gehele klantreis. (Ofwel: de reis die uw klant aflegt van prospect tot trouwe klant.)

“We beschouwen het als onze dagelijkse missie om álles te leveren wat u en uw klant nodig hebben om samen de beste haard of kachel te realiseren.”

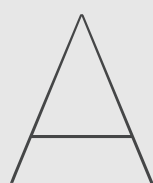


Zo is dat de afgelopen jaren gegroeid. Samenwerken zit in de genen van ons familiebedrijf. We houden van lange relaties, en zijn graag loyaal aan klanten, medewerkers en leveranciers. Dat betekent in de praktijk dat we ons medeverantwoordelijk voelen voor het realiseren van mooie projecten. En zo begonnen we al jaren geleden services te bieden die v rder gingen dan u van een gespecialiseerde groothandel/ importeur zou verwachten. We staan klaar voor u en uw klant. En we zien uit naar een mooi samenspel!



“ De samenwerking met HAVÉ Verwarming maakt ons sterker in de relatie met onze klanten ”

Het **vuur brandt** al meer dan 130 jaar



Is gespecialiseerde groothandel/importeur bedienen we klanten in Nederland en België. En al hebben we inmiddels

meer dan veertig medewerkers, we zijn trots op onze geschiedenis. Trots op Hermen van Veldhuizen die in 1883 de basis van ons familiebedrijf legde. Hermen trok als petroleumventer langs de boeren. Hij wordt opgevolgd door Geurt – in de volksmond 'Geurt Peterolie'. Bijna twintig jaar later komt zijn zoon Harmen aan het roer te staan. Een echte ondernemer, in de omgeving van Lunteren beter bekend als 'Hamp Peterolie'. Onder zijn leiding groeit het bedrijf gestaag uit. Zowel de handel

in brandstoffen als in gas-, olie- en kolenhaarden neemt een hoge vlucht.

Zoon Geurt werkt ondertussen ook in het bedrijf. Hij volgt zijn vader op en weet de groei van het bedrijf voort te zetten. In de jaren negentig verhuist het bedrijf naar de huidige locatie, op bedrijventerrein De Stroet in Lunteren. In 2010 treedt de vijfde generatie Van Veldhuizen aan: Harm-Jan. Hij heeft het ondernemersbloed niet van een vreemde. Harm-Jan bouwt HAVÉ Verwarming steeds verder uit tot dienstverlenende partner van kachelzaken. Zusterbedrijf HAVÉ Brandstoffen ontwikkelt zich tot een toonaangevende Esso-distributeur.



'Geurt Peterolie'





Transport naar klanten in de jaren '50.

In de jaren '80 maakte HAVÉ Verwarming een sterke groei door.



“ HAVÉ Verwarming is gericht op de lange termijn. Al meer dan 130 jaar. Dat is merkbaar in onze samenwerking. We merken dat HAVÉ Verwarming loyaal is aan ons – en dat we samen uitdagingen aangaan. Dat is heel waardevol. ”

In 2008 viert HAVÉ haar 125-jarig jubileum. Hare Majesteit de Koningin besluit dat het bedrijf als geheel het Predicaat Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier mag dragen. Een hoogtepunt in de geschiedenis van het bedrijf. En een bewijs dat vijf generaties Van Veldhuizen waarde hebben gehecht aan een solide bedrijfsvoering, gericht

op de lange termijn. Maar óók dat elke generatie wist mee te bewegen met de ontwikkelingen in de markt. Met als verborgen kracht een hecht team. Medewerkers die zich inzetten voor hun werk alsof HAVÉ Verwarming hun bedrijf is. Dankzij dát vuur is het samenspel met klanten al meer dan 130 jaar hartverwarmend.



Altech
Kachels



- Houtkachels speksteen
- Pelletkachels speksteen

ARTEL
CLIMA&ENERGIA



- Pelletkachels

BOCAL



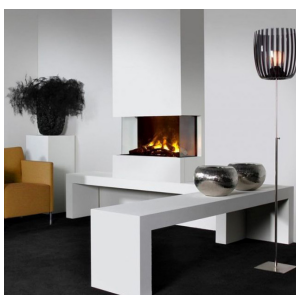
- Gaskachels

Charlton & Jenrick^{LD}
Best of British fires, fireplaces & stoves



- Houtkachels
- Elektrische haarden

Dimplex



- Elektrische haarden

Dovle



- Gaskachels
- Houtkachels

dru



- Gashaarden

EDILKAMIN



- Pelletkachels

ELEMENT 4



- Elektrische haarden
- Gashaarden

faber



- Elektrische haarden
- Gashaarden

HaVe
SCHOUWEN



- (Natuursteen) schouwen

hergom



- Houtkachels

Afvoermateriaal



• Pelletkachels



• Houtkachels



• Houtkachels



• Houtkachels
• Gaskachels



• Houtkachels



• Houthaarden



• Gashaarden



• Pelletkachels



• Gashaarden
• Houtkachels

Afvoermateriaal gaskachels

- Concentrisch t.b.v. gesloten toestellen
- Enkelwandig t.b.v. open toestellen
- Dubbelwandig t.b.v. open toestellen
- Flexibele schoorsteenvoering en toebehoren

Afvoermateriaal houtkachels

- Enkelwandig (RVS, dikwandig staal, blauw gegloeid, geëmailleerd, thermisch verzinkt)
- Dubbelwandig geïsoleerd
- Flexibele schoorsteenvoering en toebehoren
- ABCAT houtrookfilter

Afvoermateriaal pelletkachels

- Enkelwandig
- Dubbelwandig
- Flexibele schoorsteenvoering en toebehoren
- Concentrisch

Haardaccessoires, onderdelen en bouwartikelen

Nisbussen, schoorsteenkapen, beugels en afwerkplaten, loodslabben en dakplaten, instortsystemen, ventilatoren, sierkapen, diverse reparatie- en onderhoudsmiddelen, onderdelen van diverse merken, installatiematerialen, et cetera.

Van **sales** tot en met **service**: wij ondersteunen u



E r komt heel wat bij kijken, wilt u succesvol zijn in de markt voor haarden en kachels. Het is een markt die om actief ondernemerschap vraagt. Het is aan u om uw onderneming op een unieke manier te positioneren in de markt. En om vervolgens van elke klant een

ambassadeur te maken. Misschien bent u geholpen als wij ervoor zorgen dat u tijdig over de juiste producten beschikt. Dat doen we dan graag en zorgvuldig. Maar de kans is groot dat we u op méér manieren kunnen ondersteunen in uw samenspel met de klant. In de vijf belangrijkste fasen van uw business, staan we voor u klaar.

HAVÉ ondersteunt u tijdens de vijf belangrijkste fasen:

1



Strategie

- Strategisch advies
- Assortimentsadvies
- Advies bij showroominrichting

2



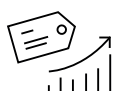
Marketing

- HAVÉverwarming.nl
- Kachels.nl
- Houtstooktrainingen



“ HAVÉ Verwarming ondersteunt ons bij veelzijdige aspecten van de bedrijfsvoering ”

3



Verkoop

- Experience Center
- Telefonisch advies
- Communicatiemiddelen
- Trainingen

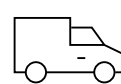
4



Installatie

- Assortiment
- Voorraad
- Transport en levering
- Magazijnbalie
- Technische support
- Trainingen

5



Service

- Onderdelenlevering
- Technische support



STRATEGIE



Strategische keuzes: Een samenspel

FASE

1

Succesvol ondernemen staat of valt met de juiste keuzes maken. Dat is in de eerste plaats aan u. Of u nu een pragmatische ondernemer bent óf een liefhebber van doordachte plannen, u hebt behoefte aan een eigen koers. Een koers waarmee u zo goed mogelijk aansluit bij de behoefte in de markt. Wij kunnen u daarbij ondersteunen.

STRATEGISCH ADVIES

Sparren, zo noemen we dat in de praktijk. We zijn geen consultants. Maar met

onze kennis van zowel bedrijfsvoering als de marktontwikkelingen, ervaren ondernemers ons als een waardevolle sparring partner. We denken graag met u mee over uiteenlopende aspecten van uw organisatie. Of attenderen u op eigen initiatief op belangrijke ontwikkelingen. Zo adviseren we over de toepassingsmogelijkheden van nieuwe technologieën (denk bijvoorbeeld aan virtual en/of augmented reality, en internet of things). Want één ding is zeker: verandering gaat komen. En meebewegen wordt belangrijker dan ooit. Daarom lopen wij graag voorop, samen met u.

Strategisch advies hoort dan ook echt bij een actieve relatie, waarin we ons wederzijds betrokken voelen.

ASSORTIMENTSADVIES

Wat is de beste collectie voor uw showroom? Welke showroommodellen gaan u de beste klanten en de meeste omzet opleveren? Dat is een belangrijke vraag als u investeert in uw showroom. Een strategische keuze, die bepalend is voor uw commercieel succes. Wij kunnen u hierin gericht advies geven, zowel met betrekking tot merken en typen kachels, haarden en schouwen. Dat zal u niet verbazen: we hebben zeer veel ervaring met product/marktcombinaties en de inrichting van kachelzaken. Zo helpen we u een commercieel aantrekkelijk assortiment samen te stellen.

ADVIES BIJ SHOWROOMINRICHTING

Als u een nieuwe showroom gaat inrichten, kunnen wij u helpen tot een goed plan te komen. Een plan waarmee u straks een optimale klantbeleving realiseert én uw verkoopkansen vergroot. We bespreken samen met u uw wensen en commerciële ideeën.



Daarnaast verdiepen we ons in de mogelijkheden van het pand c.q. de ruimte. Vervolgens tekenen we een gedetailleerde plattegrond, compleet met ideeën over de inrichting en aankleding. Zo richt u samen met uitvoerende partijen de showroom in waar het samenspel met klanten kan beginnen!



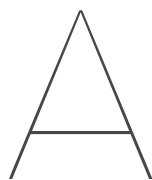
“ Wij zijn zelf meer bedreven in ons vak dan in organisatiestrategie. Daarom is het advies van HAVÉ Verwarming waardevol voor ons. ”



Effectieve marketing: Een samenspel

FASE

2



Is u uw businessplan in kannen en kruiken hebt, en uw showroom is ingericht, is uw volgende uitdaging het trekken van klanten. Een uitdaging die wij uiteraard niet geheel van u kunnen overnemen. We kunnen u bij dit aspect van uw marketing echter wel ondersteunen.

We denken liever als ondernemers actief met u mee, dan louter als leverancier op afstand. Dat maken we heel concreet.

HAVEVERWARMING.NL

Op onze website is veel informatie over haarden, kachels en schouwen te vinden. De website wordt actief onderhouden en geoptimaliseerd voor



zoekmachines. Dat vertaalt zich in de nodige bezoekersaantallen. En vooral in geïnteresseerde bezoekers die:

a) benieuwd zijn wie onze kachels verkoopt in hun omgeving; wij geven dan het adres door van het dichtstbijzijnde verkooppunt. Dat kan u nieuwe klanten opleveren die u zelf dus niet actief hoeft te werven;

b) eerst naar ons Experience Center komen en dan naar u worden doorverwezen. Wij verkopen namelijk niet rechtstreeks aan particulieren. Zo kunt u klanten ontmoeten die hun keuze al hebben gemaakt, en waarmee u alleen nog de installatie hoeft te bespreken.

KACHELS.NL

Kachels.nl is het inspiratieplatform van HAVÉ Verwarming. Deze website hebben we speciaal ingericht om de consument te ondersteunen bij zijn



oriëntatie op haarden, kachels en schouwen, én om u te ondersteunen bij uw marketingcommunicatie. U kunt de website zien als een 'boulevard vol inspiratie'. Hebben mensen hier eenmaal hun favoriete modellen ontdekt, dan willen ze deze natuurlijk in het echt zien. En dat kan... Wij zorgen dat de leads van de algemene website – automatisch en onzichtbaar – in contact worden gebracht met maximaal vier dichtstbijzijnde dealers. Kiest u voor een eigen subdomein, dan zijn alle leads die via deze website binnenkomen uiteraard alleen voor u. Daaruit volgt een showroombezoek, waarin u de klantbehoefte kunt invullen en omzetten in een klantorder. Marktbewerking pur sang!

HOUSTOOKTRAININGEN

Een laagdrempelige én effectieve manier om nieuwe klanten te ontmoeten, is het organiseren van een training. Een training hout stoken bijvoorbeeld. Wij kunnen u helpen met de invulling van het programma. Als u zo'n training geeft in uw showroom, en u geeft er de nodige ruchtbaarheid aan, kunt u zomaar tientallen of zelfs honderden bezoekers trekken. Een krachtig marketinginstrument. Op uw of ons eigen initiatief kunnen we daarnaast ook andere trainingen ontwikkelen.



“ HAVÉ Verwarming helpt ons te klanten te vinden én orders te scoren. Het is belangrijk dat we meebewegen met de markt, en dat we ons voordeel doen met de online ontwikkelingen. HAVÉ Verwarming maakt dat een stukje gemakkelijker voor ons. ”





VERKOOP

Succesvol **verkopen**: Een samenspel

FASE

3

EXPERIENCE CENTER

De meeste consumenten vergelijken het aanbod van meerdere kachelzaken met elkaar. Uiteraard kan maar één aanbieder de order krijgen. Daarom is het voor u een prettig idee als uw showroombezoekers ook naar ons Experience Center gaan. Dan is de kans groter dan bij welke concurrent dan ook, dat u alsnog de order scoort! Ook als de favoriete haard, kachel of schouw van de betreffende consument niet in uw showroom stond. In onze 1.200 vierkante meter grote showroom, staan meer dan 300 kachels en haarden opgesteld (grotendeels brandend).

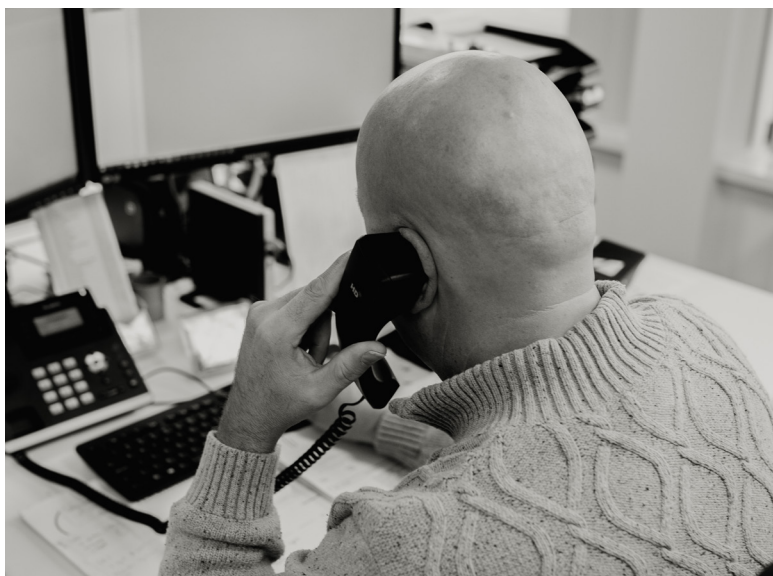
Als uw klant op eigen initiatief of op uw advies naar ons Experience Center komt, zorgen wij dat deze wordt ontvangen. Gastvrij én actief. Onze deskundige adviseurs helpen uw klant een keuze te maken en maken namens u meteen een offerte (exclusief installatie, afvoerkanaal, etc.). Voor veel klanten is dit een moment waarop zij meteen de knoop doorhakken en de deal sluiten. Uiteraard blijft het uw klant: wij leveren niet rechtstreeks aan particulieren. Het is aan u om de levering en installatie te bespreken en tot goede afspraken te komen. Zo kunt u dankzij dit samenspel uw klant bedienen en een mooie haard of kachel realiseren.

TELEFONISCH ADVIES

Tijdens een verkoopgesprek met uw klant of het uitwerken van een offerte, kunt u voor vragen komen te staan. Vragen over de modellen bijvoorbeeld, over de beschikbare voorraad of over de technische mogelijkheden. Welke vragen u ook hebt: u kunt meteen contact opnemen met onze binnendienst. Onze specialisten zorgen dat u – vrijwel altijd meteen – een antwoord krijgt waarmee u verder kunt.

COMMUNICATIEMIDDELEN

In het verkooptraject kan het handig zijn als u uw klant informatie kunt meegeven. Hoewel u liever de deal meteen sluit, is het begrijpelijk dat consumenten een zorgvuldige keuze willen maken. We stellen hiervoor brochures beschikbaar voor veel van onze merken. Daarnaast kunt u op onze website HAVÉverwarming.nl per product heel eenvoudig een folder samenstellen. U surft naar het betreffende model en downloadt vervolgens het informatieblad.



Hierop is veel informatie te vinden over het model, inclusief afbeelding, lijntekening, maatvoering en overige specs. Een representatieve bijlage bij uw offerte.

TRAININGEN

Regelmatig geven wij salestrainingen voor onze dealers. Gerichte trainingen, waarmee u uw verkoopvaardigheden ontwikkelt en aanscherpt. Van klantgericht advies tot het sluiten van de deal. Zo investeren we samen met u in het versterken van uw commerciële kwaliteiten.

“ Wij maken dankbaar gebruik van het Experience Center als een verlengstuk van onze showroom. ”





Vakkundig **installeren:** Een samenspel

FASE

4

Het echte vakwerk gaat beginnen als uw klant een haard, kachel en/of schouw heeft gekocht. Het is aan u om deze vakkundig te installeren. Hiermee kunt u op verschillende manieren laten zien dat u een professionele partij bent. U wilt liefst snel leveren, en sowieso volgens de afspraken die u met uw klant hebt gemaakt. Daarnaast wilt u met de juiste materialen installeren, effectief en (brand)veilig. Wij staan bij dit samenspel voor u klaar, zodat u alles bij de hand heeft, wat u nodig hebt.

ASSORTIMENT

We hebben als groothandel/importeur een reusachtig assortiment, met meer dan 10.000 producten. We hebben kachels en haarden van tientallen merken. Van veel gekozen modellen tot exclusieve modellen. Van hout- en pelletkachel tot gas- en elektrische haard. Daarnaast hebben we een uitgebreid assortiment rookgasafvoermaterialen en alle denkbare toebehoren. Veel van deze producten hebben we in ons magazijn voor het grijpen liggen, en kunnen we dus snel leveren. Als u een afspraak maakt voor de installatie bij uw klant, zorgen wij dat alle onderdelen er zijn. Tot op het laatste schroefje. Dat is ideaal voor u; door alles bij één partij te bestellen, bespaart u zich veel tijd, geld en moeite.

TRANSPORT EN LEVERING

Onze eigen chauffeurs zorgen (binnen Nederland) voor de aflevering van uw bestelde producten. Hetzij bij u op de zaak, hetzij bij uw klant thuis (tegen een geringe extra vergoeding). Onze mensen verzekeren u van een zorgvuldige behandeling van de producten, zodat deze compleet en onbeschadigd bij u worden afgeleverd.





AFHAALSERVICE ONDERDELEN

Hebt u snel onderdelen nodig? En bent u in de buurt van Lunteren gevestigd of kunt u langskomen? Welkom bij de afhaalbalie in ons magazijn. Wij zorgen dat u – letterlijk – meteen weer verder kunt.

TECHNISCHE SUPPORT

Bij de werkvoorbereiding of de daadwerkelijke installatie kunt u specifieke technische vragen hebben. Vragen over bijvoorbeeld de wijze van monteren, het veilig installeren, de dimensies van het rookgasafvoerkanaal, etc. Welke technische vragen u ook hebt: onze binnendienstmedewerkers

zorgen dat u antwoord krijgt. Door hun jarenlange ervaring, productkennis en technische knowhow, krijgt u snel en concreet antwoord.

TRAININGEN

In het samenspel met uw klant, ziet deze u als specialist. Daarom is het belangrijk dat u over voldoende actuele productkennis beschikt. Wij organiseren regelmatig technische producttrainingen. Daarbij vertelt een specialist van de fabrikant of van ons u alle technische ins en outs van een product(lijn). Dat is kennis die goed van pas komt bij zowel installatie als service.





SERVICE

Klantgerichte **service:** Een samenspel

FASE

5

Na de installatie van een haard of kachel, verleent u uw klant uiteraard de nodige service. Dat is niet overbodig: u zult regelmatig vragen krijgen over de bediening of het onderhoud, of gevraagd worden voor inspectie of technisch onderhoud. Zoals u dan klaar staat voor uw klant, staan wij klaar voor u.

“ Onze klanten doen ook jaren na de installatie een beroep onze service. Dat vinden wij vanzelfsprekend. Het is handig dat wij op onze beurt weer een beroep op HAVÉ Verwarming kunnen doen. Zo garanderen we altijd de beste service. ”

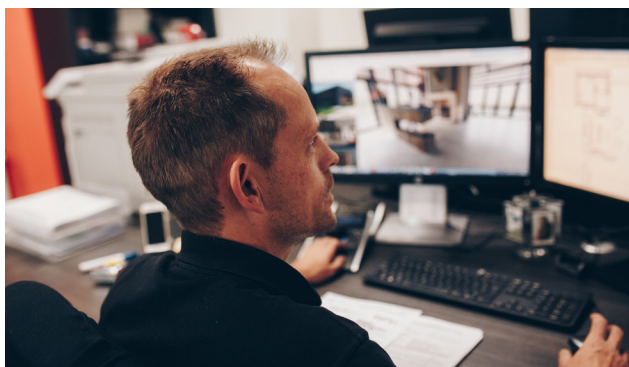
ONDERDELENLEVERING

Hebt u voor reparatie, uitbreiding of vervanging onderdelen nodig? Wij kunnen u deze snel (want meestal uit voorraad) leveren. Als u in de buurt bent, kunt u meteen langsrijden en het betreffende onderdeel ophalen. Anders bezorgen onze chauffeurs de onderdelen die u nodig hebt voor uitstekende service.



TECHNISCHE SUPPORT

Vragen van klanten, storingen of mankementen: ze kunnen u voor raadsels stellen. In dat geval kunt u gebruik maken van onze kennis en ervaring. Onze binnendienstmedewerkers zullen de meeste vragen meteen kunnen beantwoorden, zodat u uw klant adequaat service kunt verlenen. Kwestie van samenspel.





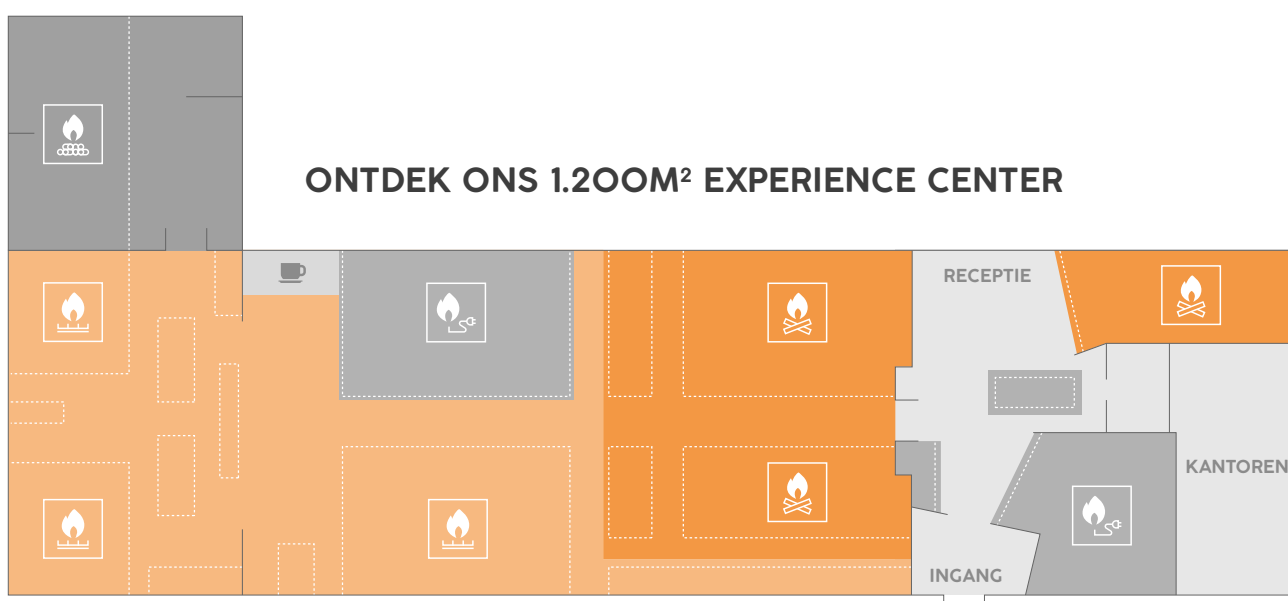
Zullen we **persoonlijk** kennismaken?



Meer weten over ons assortiment en veelzijdige dienstverlening? Kom langs in ons Experience Center of nodig één van onze accountmanagers uit voor een persoonlijke kennismaking.

HAVÉ Verwarming. Mooi samenspel.

ONTDEK ONS 1.200M² EXPERIENCE CENTER



GASKACHELS



HOUTKACHELS



PELLETKACHELS



ELECTRISCHE KACHELS



“ De samenwerking met HAVÉ Verwarming biedt ons veel vrijheid en mogelijkheden. We bepalen zelf van welke producten en diensten we gebruik maken. En of onze orders nu groot of klein zijn, HAVÉ Verwarming is altijd even gemotiveerd om kwaliteit te leveren. ”





HAVÉ Verwarming.
Mooi samenspel.



Experience Center in Lunteren
Middelpunt van Nederland!

HAVÉ Verwarming
Hullerpad 34
6741 PA Lunteren

tel. 0318 - 488 600
fax. 0318 - 488 620
info@haveverwarming.nl

