

# One-Stop-Shop

MEHI CONFERENCE BUDAPEST

REIMARKT



Reimar von Meding  
KAW Rotterdam, Groningen, Eindhoven

7th october 2020

[www.kaw.nl](http://www.kaw.nl)  
[www.reimarkt.nl](http://www.reimarkt.nl)

## The Netherlands

98.500 km<sup>2</sup> (65% water)

17.4 million inhabitants (411 inhabitants / km<sup>2</sup> land)

**7.9 million households**

55% private property

15% private rent

30% social rent

## Hungary

93.024 km<sup>2</sup> (0,7% water)

9.9 million inhabitants (105 inhabitants / km<sup>2</sup> land)

**4.4 million households**

95% single family buildings

91% private property



# GOALS CLIMATE NEUTRAL 2050

## The Netherlands

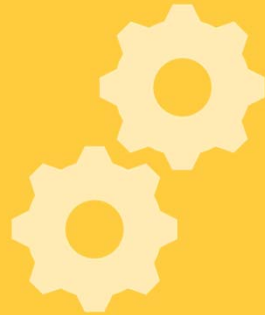
7.9 million households → 1.000 each day

## Hungary

4.4 million households → 500 each day

# How to ACCELERATE

# Innovation?



How to improve  
**TECHNOLOGY?**

# Balancing the three pillars of innovation



How to  
**UPSCALE**



How to improve  
**TECHNOLOGY?**



Who wants  
**TO BUY?**



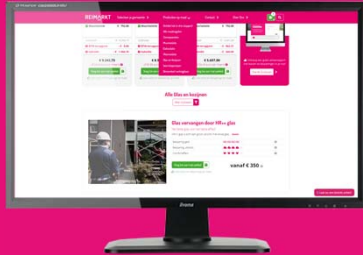
# REIMARKT

No.1 one-stop-shop  
for sustainable  
**HOME\_RETROFIT**

© 2019 One-Stop-Shop Reimarkt



# REIMARKT



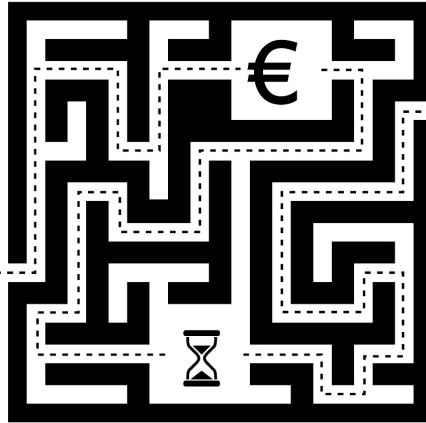
**4.000 dwellings renovated**  
**Reduction 15.000 tons CO2 emissions**  
equivalent to 720.000 trees growing



# START RENOVATING YOUR HOME

and you will  
never know ...

... how much  
it will cost ...



... and what  
you will get!

... when you  
will get it ...

# WOULD YOU BUY ONE OF THESE?



**You would not  
even buy a  
piece of bread**

# HOW WE SELL IN BUILDING INDUSTRY

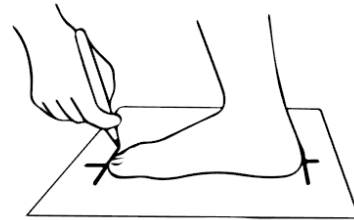
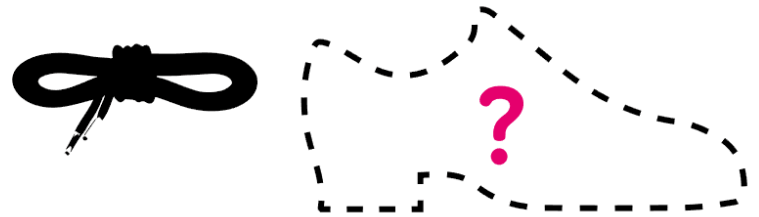
Price: no idea

Delivery: maybe in 3 months

Not included: laces and sole

First we need to measure your feet

Amazing return on investment!



# BREAKING TRADITIONS

**Order today,  
enjoy tomorrow!**

**Amazing comfort**

**Quality materials**

**Visit us or order online**



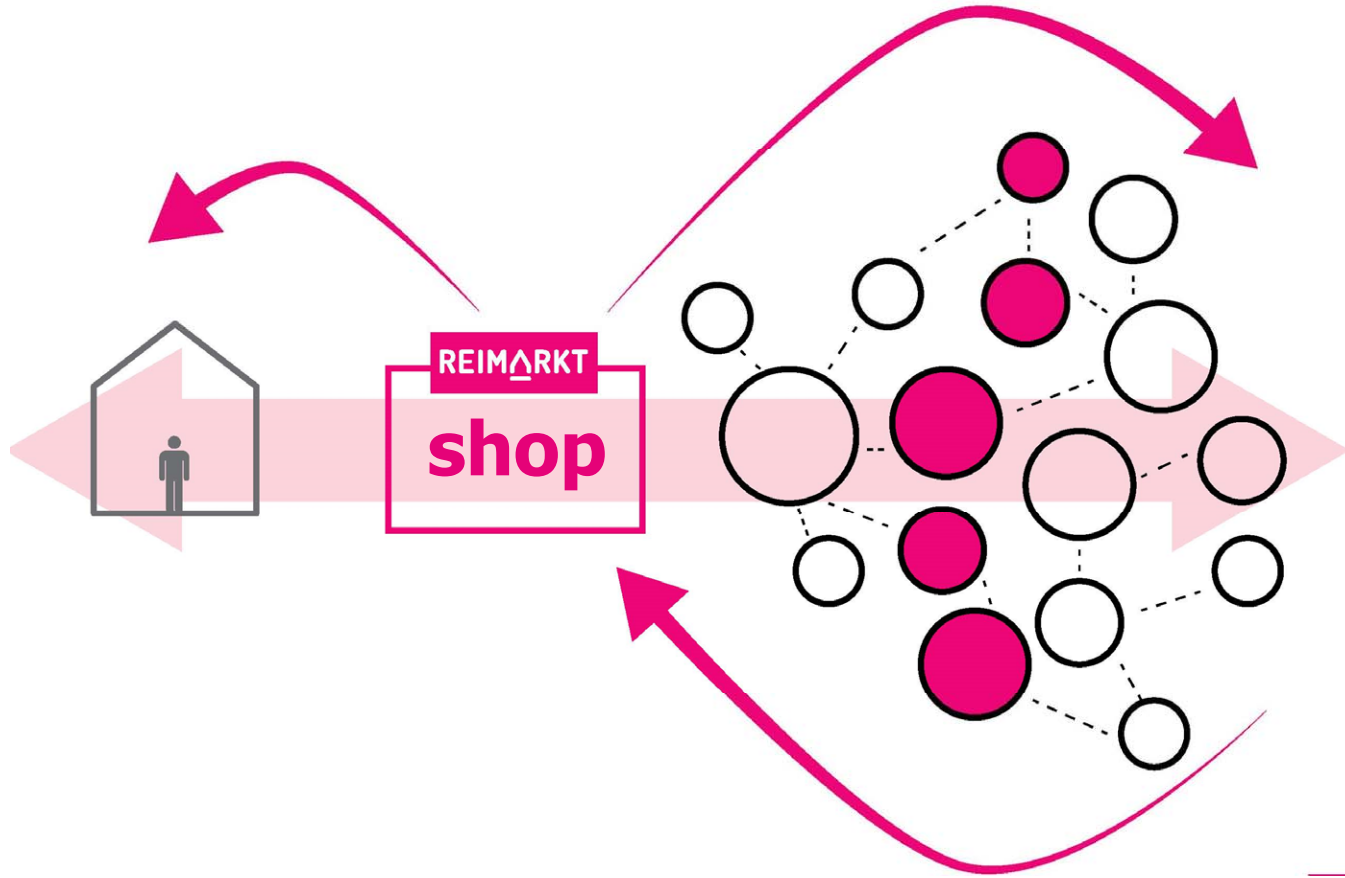


# 1



**How can we make  
sustainable retrofit as  
accessible as a regular  
CONSUMER PRODUCT?**

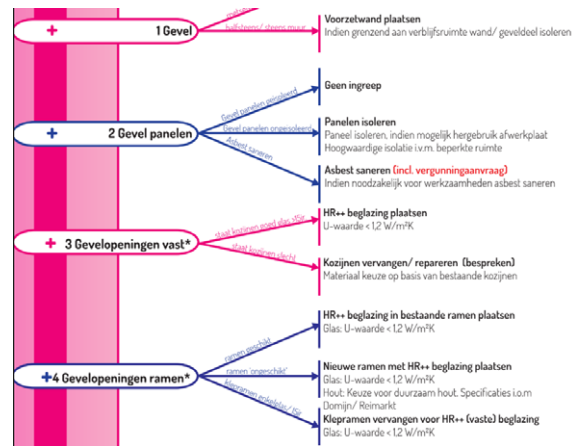
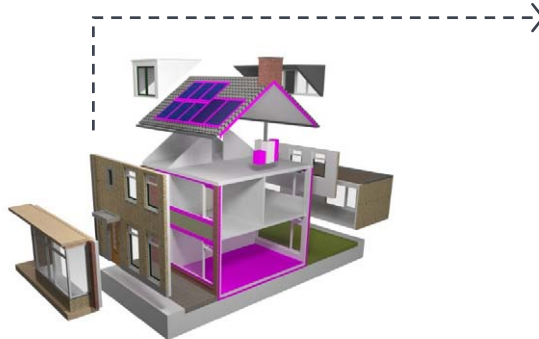
**customer**



**product  
development**

# 1. SYSTEMIZING THE HOUSING STOCK

FROM UNIQUE DWELLINGS TOWARDS A FRAMEWORK OF TECHNICAL PROPERTIES



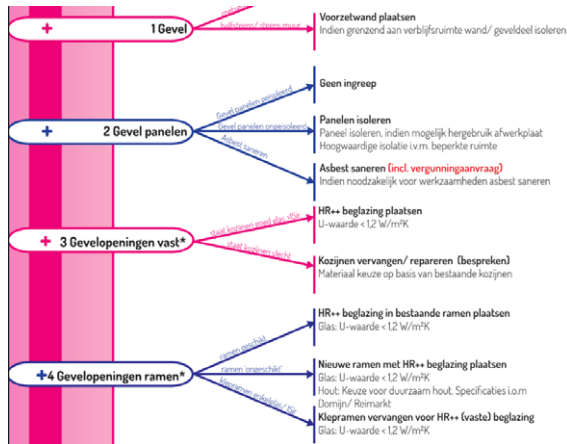
Patterns and typology

Parts and elements

Possible solutions

# 2. MATCHING WITH PRODUCTS

SET-UP ACCESSIBLE PRODUCTS AND FILL THESE WITH SUPPLIERS



XXL



L



S



# MASS CUSTOMIZATION





# INSTALLATIONS

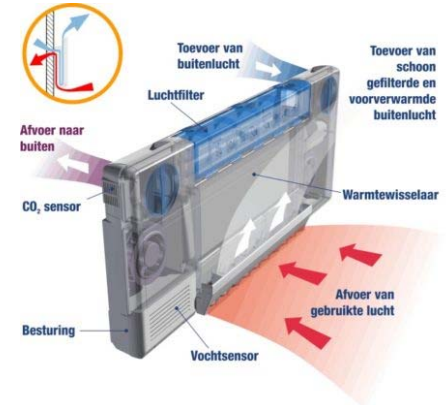
NOW: COMPONENTS STACKED IN A ROOM



PRODUCTINTEGRATION



DECENTRAL CONCEPTS



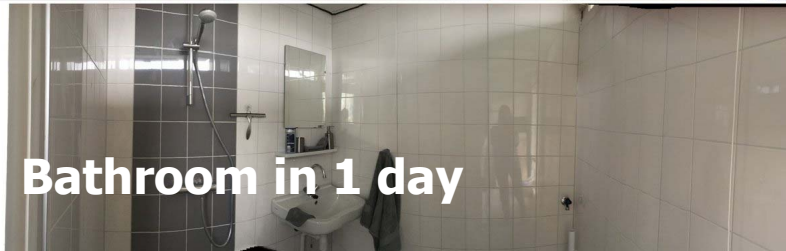
# BUILDING STRUCTURE



# INSULATION MODULES



# INTERIOR



**Bathroom in 1 day**



**The New Makers**



# SPECIFIC SOLUTIONS





# 3. DEFINE CUSTOMER JOURNEY

ACCESSIBLE PROCESS | INCLUDE CONTINUOUS VALIDATION: OPTIMIZATION IS EVERYTHING!

**REIMARKT**

< Terug naar dealoverzicht

Overzicht Dealgegevens Woninggegevens Geavanceerd

**Van Moerkerkenlaan 16, Groningen (1)**  
Dealgegevens

- 1 Offreren
- 2 Opname
- 3 Aanpassing
- 4 Aanbetaling
- 5 Opdracht
- 8 Oplevering
- 7 Facturatie

Volgende fase >

**Laatste activiteit**

Offerte	Offertestatus	Datum laatst gewijzigd	
1889	Offerte verduurzaming - van Moerkerkenlaan 16, Groningen	Getekend	11-09-2019

**Documenten**

Naam	Type	Datum laatst gewijzigd
opnamedocument-1889-20190911_144837-5.pdf	opnamedocument	11-09-2019
opnamedocument-1889-20190911_144836-1.pdf	opnamedocument	11-09-2019
opnamedocument-1889-20190911_144836-18.pdf	opnamedocument	11-09-2019
ondertekende-offerte-1889-20190911.pdf	ondertekende-offerte	11-09-2019
offerte-1889-20190829.pdf	offerte	29-08-2019

**Beste Janet,**

Wat leuk dat je aan de slag gaat om je huis duurzamer en comfortabeler te maken! Naar aanleiding van ons gesprek over jouw huis, wensen en budget hebben we jouw persoonlijke pakket samengesteld. Hiernaast staat het overzicht van de door jou gekozen producten met bijbehorende subsidiemogelijkheden. Daarbij zit ook een kostenopgave en een besparingsindicatie van het complete pakket en per maatregel. Een uitgebreider overzicht is te vinden op pagina 4.

Deze aanbieding is kosteloos en vrijblijvend. Wil je dat we voor je aan de slag gaan? Teken dan de akkoordverklaring op de laatste pagina en stuur of mail deze naar ons toe. Daarmee geef je ons opdracht om voor jou aan de slag te gaan!

**Heb je een vraag?**  
Niem gerust contact met mij op! Je kunt mij bellen op werkdagen tussen 09:00 en 17:00 op onderstaand nummer. Je kunt ook een email sturen of langskomen in onze winkel. Kijk op onze website voor actuele openingszijden.

Met vriendelijke groet,  
**Ernst Meijer**  
Reimarkt/Groningen woont SLIM  
050 205 04 35  
E3 ernst.meijer@groningenwoontslim.nl

**Het pakket**

Producten	Prijs
✓ Dakisolatie	€ 4.386,00
✓ Zonnepanelen	€ 8.552,70
✓ Glas en Koelkasten	€ 9.045,00
✓ Deuren	€ 4.650,00
✓ Algemene productaanvullingen	€ 880,00
<b>Totaal (incl. BTW)</b>	<b>€ 27.513,70</b>
Btw 21%	€ 3.966,71
Btw 9%	€ 384,60

**Opwekking (per maand)** € 68.425  
**CO<sub>2</sub> besparing (per jaar)** 4651.41 kg  
**Besparing verwarmingskosten** € 67.11  
**Leenbedrag (per maand)** € 203.17

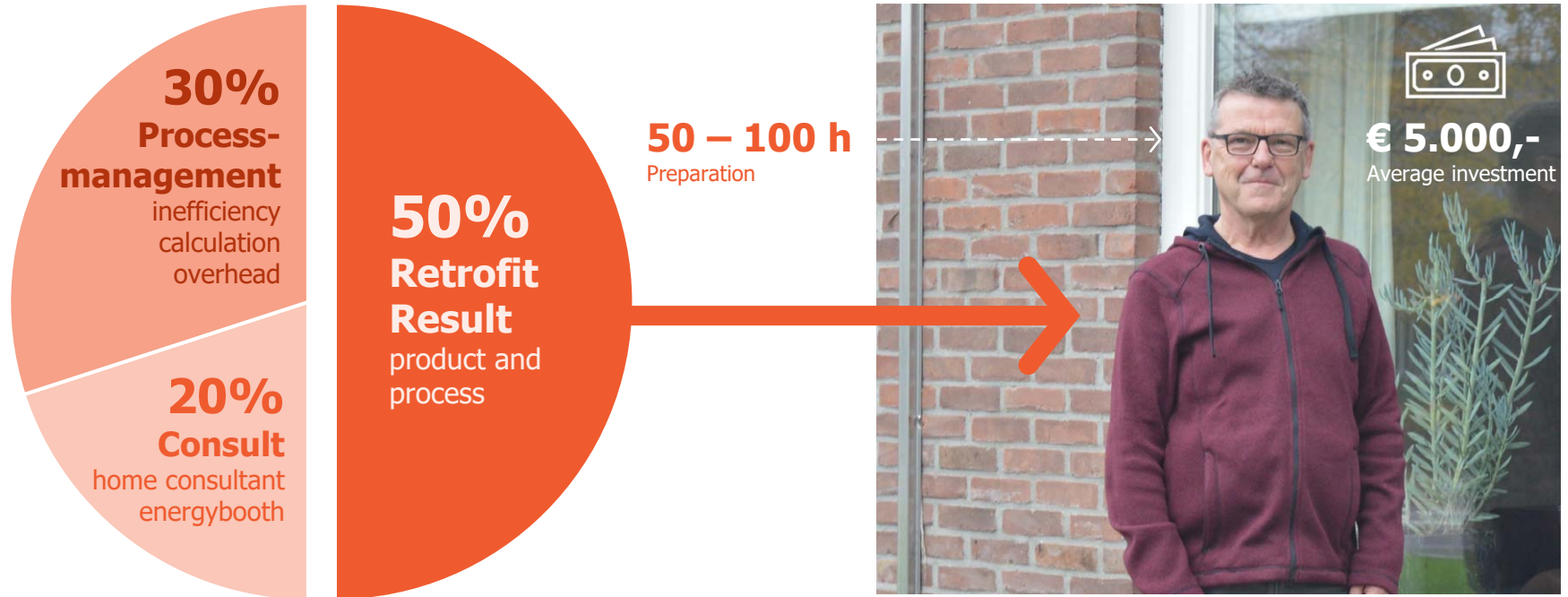
**Subsidie** € 2458  
**BTW teruggave** € 1484.35

\* Indicatie op basis van 4200 kWh en 2600 m<sup>3</sup> / 0 GJ per jaar  
1889 | 29-08-2019 11:46:18 | geldig tot: 12-09-2019

2 | 9

# CAPACITY AND COSTS

UP TO 50% OF THE INVESTMENT DOES NOT LEAD TO RESULT



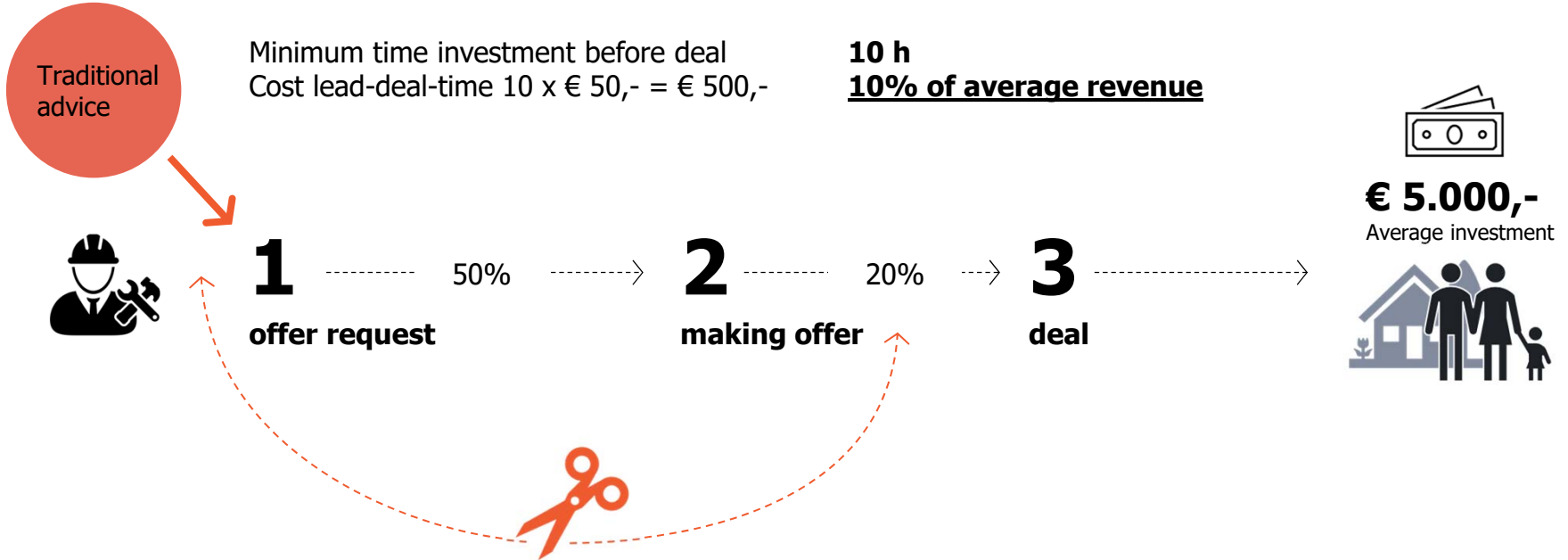
# CAPACITY AND COSTS



# CAPACITY AND COSTS



# CAPACITY AND COSTS





# CAPACITY AND COSTS

Traditional advice



**1** offer request

50%

**2** making offer

40%

**3** deal

**10 h**  
**10% of average revenue**



**€ 5.000,-**  
Average investment



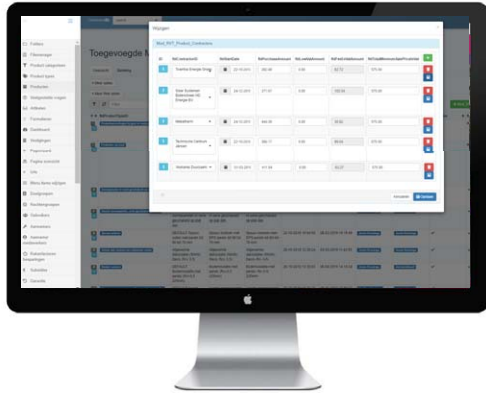
Advice  
+ 80% offer  
and selection  
suppliers

Minimum time investment before deal  
Cost lead-deal-time  $4 \times € 50,- = € 200,-$

**4 h**  
**4% of average revenue**

# USE POWER OF ONLINE AND SOFTWARE

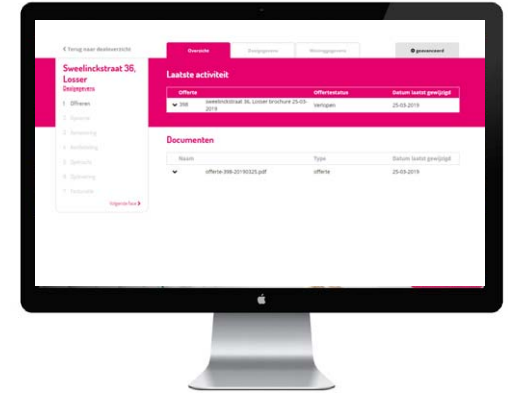
ACCESSIBILITY OF PRODUCTS AND PROCESS IS THE VERY FOUNDATION FOR UPSCALING



**SUPPLIERS**  
managing products



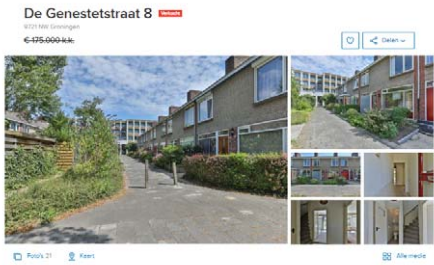
**RESIDENTS**  
buying products



**ACTIVATORS**  
selling products

# 4. CONNECT ACTIVATORS FOR DEMAND

WITHOUT A TRIGGER, ACTIVATION IS VERY HARD



**Verkoopgeschiedenis**

Aangekondigd sinds	19 juli 2018
Verkoopdatum	10 augustus 2018
Looptijd	3 weken

**Omschrijving**

DUURZAAM AANBOED - BEUK DE BROUWERE - BEWONINGSWONING - RUSTIG OEBBEN - NIET TOEGANG AANBOED.

Duurzaam samen wonen? Heerlijk én hip! Deze woning kloopt met een kant-en-klaar pakje aan duurzame maatregelen. Met name bij de verandering van een tijdige energiewaakering hoe je de komende jaren geen zorgen te maken over de stijgende energiekosten. Bij een aankoop van het eerste verdieft het vakantiehuis, heeft een hoog vloerplank. Het is hiervoor zelf nog meer uitbreiden? Niet in de buurt, maar anders om de maatregelen worden toegevoegd, wat het te spelen en om het te spelen. Maar je hebt geen spiegelglans? Ook om te gaan proberen, die maatregelen zijn namelijk om te

**Energiebesparing**

€ 5.339,00

De besparing op je energierekening is, in de meeste gevallen, hoger dan het bedrag dat je maandelijks moet aflossen.

Quickscan



# 2



**How can we develop  
relevant retrofit  
products people  
WANT TO HAVE?**

**Sustainable retrofit  
is the imanigably  
least sexy  
product to sell**





# TECHNOLOGY STICKED TO BUILDINGS



# IMAGINE...



# IMAGINE...



# FINDING TRIGGERS



**Saving money**  
**Subsidies**  
**Marketing**  
**Renovation**  
**Family expansion**  
**Buying/selling a house**  
**Getting old**  
**Lack of comfort**  
**Maintenance**



# INPUT DIRECTLY FROM CUSTOMERS

DEVELOPING PRODUCTS THAT MEET THE NEEDS AND VALUES OF PEOPLE

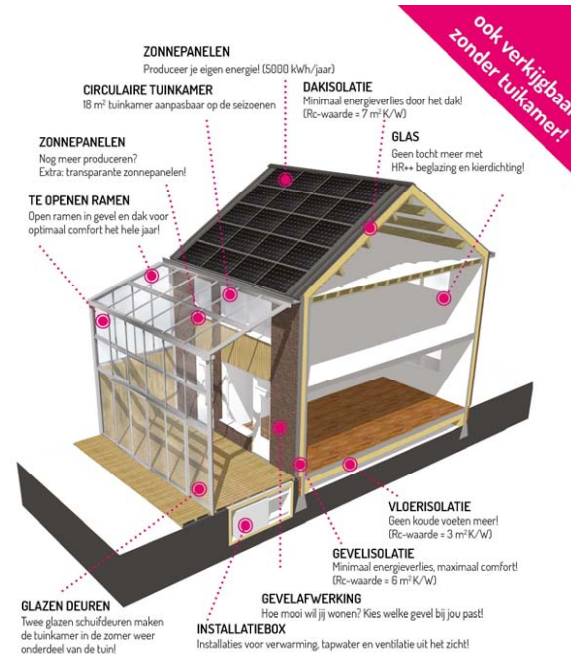


**REIMARKT**

**KOOP JE TUINKAMER VAN JE ENERGIEREKENING!**

Dit product is geïnspireerd op het energieneutrale renovatieconcept van Pro3-Logor: een initiatief van de TU Delft, waarbij de waarde van een tuinkamer centraal staat. Samen met twee voormalige teamleden, ontwikkelt Reimarkt het verder tot kant-en-klaar voorproduct voor rijpeshuizen tussen 1945 en 1974. Met dit product krijgt je woning een nieuwe, goed isolerende gevel, een royale tuinkamer, zonnepanelen en alle nodige installaties. Samen zorgt dit voor een unieke en mooie woning zonder energierekening! Wie wil dat nou niet?

▲ 18 vierkante meter tuinkamer    ▲ Gezond binnenklimaat  
▲ Nooit meer vocht, tocht of koude voeten    ▲ Nul op de Meter





# LIVING QUALITY

INSTEAD OF TECHNICAL SOLUTIONS FOR SAVING ENERGY



# ACCELERATING AND SCALING UP THE TRANSITION TOWARDS SUSTAINABLE HOUSING



# SETTING UP A ONE-STOP-SHOP



**1. FIND A (PUBLIC) PARTNER TO INVEST AT LEAST 3 YEARS**  
CA. 300-400K PER YEAR, EMBRACING THE FORMULA

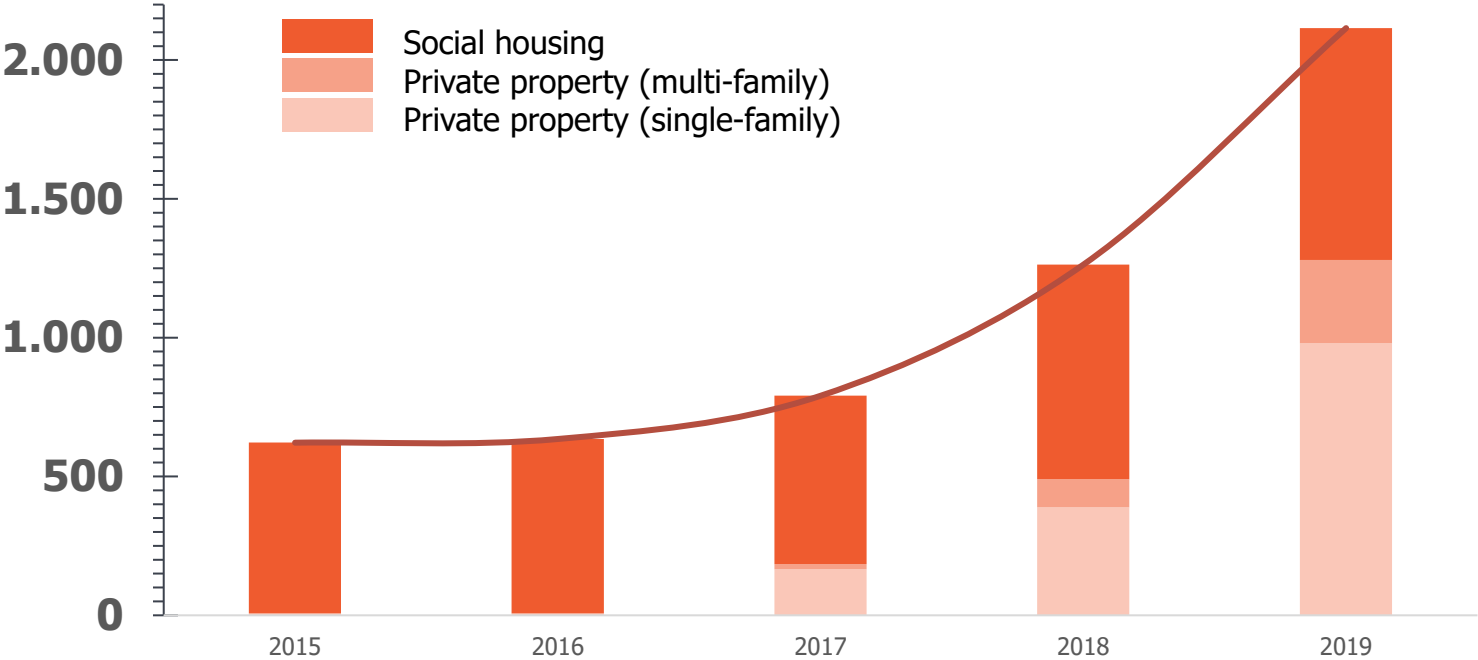
# SETTING UP A ONE-STOP-SHOP



# How to accelerate EVEN MORE



# MORE DWELLINGS, SAME EFFORT



# EVERY YEAR MORE DWELLING, SAME EFFORT



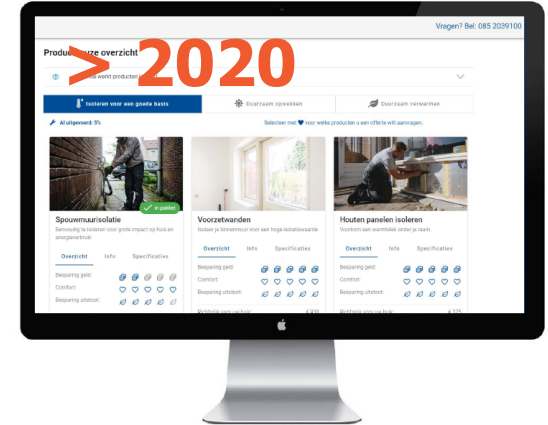
## Independent advice

Inhabitants get advice and can ask for offers by suppliers



## Shop

Reimarkt is contract partner – inhabitants can shop (online) and only after a signed offer the supplier will start working



## Effective independent platform

inhabitants can make their own first offer and select suppliers based on criteria and price.



# REIMARKT

First shop for sustainable home-retrofit

**THANK YOU!**  
**KEEP WORKING!**  
**Stay transparant!**

[www.reimarkt.nl](http://www.reimarkt.nl)  
[www.kaw.nl](http://www.kaw.nl)

# Reimar von Meding

CEO, architect, partner

## **KAW**

Groningen Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN | Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN

Rotterdam Pelgrimsstraat 1 3029 BH ROTTERDAM

Eindhoven Rechtestraat 59c 5611 GN EINDHOVEN

[www.kaw.nl](http://www.kaw.nl) +31 88 529 0000 | [info@kaw.nl](mailto:info@kaw.nl)

7th october 2020 | One-Stop-Shop Reimarkt



Koöperatieve  
Architekten  
Werkplaats