

"Telenet is erg flexibel en klantvriendelijk. Ze reageren snel en helpen ons onze droom te realiseren."



Ignace Desmet, co-managing director Zelfbouwmarkt



## Zelfbouwmarkt sleutelt aan haar connectiviteit

Zelfbouwmarkt wil de bezoekers van haar 5.000 m<sup>2</sup> grote toonzaal een unieke winkelervaring bieden. Gestoeld op de formule 'alle vakmanschap voor woningbouw onder één dak' begeleidt de KMO haar klanten in hun keuze naar de juiste oplossing. De adviseurs van Zelfbouwmarkt dienen dan ook over de nodige informatie te beschikken. Dankzij Telenet beschikt Zelfbouwmarkt over een snelle internetverbinding en vlotte verbindingen tussen toonzaal en kantoren.

### Uitdaging

- > Continue connectiviteit garanderen
- > Moderne communicatie-infrastructuur uitbouwen
- > Redundante oplossing bieden

### Oplossing

- > IP-VPN met gegarandeerde 1 Mbps via SDSL
- > Business Fibernet L van 60 Mbps/3,5 Mbps via coaxkabel

### Voordeel

- > Verzekerde bandbreedte van 1 Mbps
- > Mogelijkheid te pieken tot 2 Mbps
- > Gemoedsrust dankzij redundantie

Zelfbouwmarkt werd in 1980 opgericht door de Duitse groep 'Selbstbaumarkt'. Tien jaar later nam technisch ingenieur Ignace Desmet het bedrijf in Ninove over en na enkele jaren bij Procter & Gamble stapte zoon Stijn in 2009 mee in de zaak. In januari 2011 verdubbelde Zelfbouwmarkt haar toonzaalruimte tot 5.000 m<sup>2</sup> in een gloednieuw gebouw te Ninove.

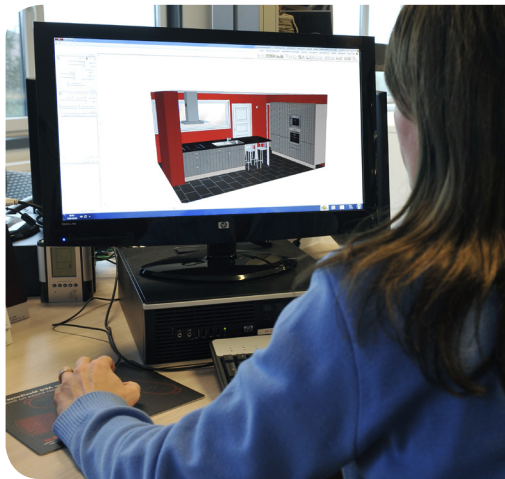
### Klanten begeleiden in hun keuze

"We zijn een perfect team", steken Ignace en Stijn Desmet, beiden co-managing directors, van wal. "We zitten op dezelfde golfhoogte maar vullen elkaar toch aan." Bij Zelfbouwmarkt werken vandaag zo'n zeventig werknemers. "Veertig daarvan zijn adviseurs", legt Stijn Desmet uit. "Zij begeleiden de klanten in hun keuze voor het gepaste product. Hun advies is een meerwaarde die wij aan onze klanten bieden." Ignace Desmet vult aan: "Tegenwoordig heb je overal zoveel keuze, dat je door de bomen het bos niet meer ziet. Wij maken de keuze voor onze bezoekers bevattelijk. Vaak bieden we slechts enkele merken aan, waarbij we voor een spreiding zorgen van de prijsniveaus."

### Innovatie met geur- en webmarketing

Toch probeert Zelfbouwmarkt zich ook op andere vlakken te profileren. "We werken heel innovatief op onze klantenservice en ons productassortiment", verklaart Stijn Desmet, die zijn marketinglessen van bij P&G niet is vergeten. "Zestien plaatsers installeren onze producten bij de klanten thuis. We hebben een webshop op eBay en onlangs implementeerden we geurmarketing in onze toonzaal: verschillende geuren worden verspreid doorheen de winkel, zoals bakkerijgeur in de afdeling keukens, of bosgeur in de afdeling ramen en deuren. Dat zorgt voor een extra dimensie." "Ignace Desmet voegt toe: "Bepaalde merken zetten we meer in de verf met een aparte shop binnen de winkel. Daarnaast bieden we op onze website een module aan waarmee klanten hun woninginrichting in 3D kunnen uittekenen. Wanneer de klant ons bezoekt, vragen we de ontwerpen op en werken we ze verder af. Zo sparen we samen heel wat tijd uit."





## Over Zelfbouwmarkt

Zelfbouwmarkt bestaat al 30 jaar en kent de laatste jaren een sterke groei. In januari 2011 verhuisde de doe-het-zelfzaak naar een nieuwe, moderne vestiging in Ninove. Zelfbouwmarkt biedt een breed assortiment kwaliteitsproducten aan tegen een scherpe prijs, van ramen en deuren tot keukens, badkamers en trappen.  
[www.zelfbouwmarkt.be](http://www.zelfbouwmarkt.be)

## Gemoedsrust dankzij redundantie

Hoewel Zelfbouwmarkt maar één toonzaal heeft, hecht ze veel belang aan communicatie en connectiviteit. "De kantoren en het magazijn zijn op een andere locatie gevestigd dan de winkel. De datatransfer tussen deze gebouwen moet dus vlot verlopen en stroomuitval mag de activiteit niet stilleggen", verklaart Ignace Desmet. "Onze nieuwe winkel is aangesloten op zes interne servers. In de kantoren werken onze medewerkers via thin clients rechtstreeks op deze servers. De verbinding tussen de twee locaties is dus essentieel. Telenet for Business bood ons hier een redundante IP-VPN-oplossing aan."

Stijn Desmet licht toe: "Deze krachtige en betrouwbare verbinding loopt via een SDSL-lijn die aangesloten is op de IP-backbone van Telenet. We opteerden hierbij voor een gegarandeerde bandbreedte van 1 Mbps, met mogelijkheid te pieken tot 2 Mbps, wat ons de nodige gemoedsrust biedt." Daarnaast installeerde Telenet voor Zelfbouwmarkt eveneens een Business

Fibernetoplossing die de kantoren en de toonzaal via coax aansluit op de IP-backbone van Telenet. "We hebben bewust voor een redundante oplossing gekozen. Als de connectiviteit over één van de kabels verbroken wordt, beschikken we nog steeds over de andere verbinding. Dat zorgt voor extra comfort."

## Snelheid aan scherpe prijzen

Zelfbouwmarkt zag in Telenet een partner die innovatie en prijs-kwaliteit hoog in het vaandel draagt. "We zijn erg tevreden over de snelheid van de oplossingen en de scherpe prijzen die Telenet ons biedt", vertelt Stijn Desmet. Bovendien ging Telenet met het bedrijf op zoek naar een oplossing voor de redundantie. "Om dit tot stand te brengen, moest een extra kabel aangelegd worden. De infrastructuurwerken die dit met zich meebracht, verliepen heel vlot." Telenet is volgens vader en zoon overigens erg flexibel en klantvriendelijk. "Ze reageren snel en helpen ons onze droom te realiseren", besluit Ignace Desmet.



**Telenet for Business**

Voor meer info: surf naar [www.telenet.be/business](http://www.telenet.be/business) of bel naar 0800 66 066.