



Persdossier
Waver
10/10/2017

Èggo: 10 succesvolle jaren en een toekomst die barst van ambitie

Oktober 2007, het eerste èggo Kitchen House opent zijn deuren, een nieuwe wind in de wereld van de uitgeruste keuken. Kleur, emotie, een glimlach en vriendelijk advies ... en de belofte om van de keuken de spil van het huis te maken.

Oktober 2017, belofte nagekomen: in amper tien jaar is èggo uitgegroeid tot marktleider met 53 verkooppunten, meer dan 100.000 verkochte en geïnstalleerde keukens in België en de opening van winkels in het Groothertogdom Luxemburg en Spanje.

We kunnen spreken van een buitengewone groei voor een bedrijf dat erin slaagde om Belgisch, familiaal en stevig in zijn waarden verankerd te blijven.

En het is nog niet afgelopen, een ambitieus uitbreidingsplan en een doorgedreven digitalisering van de activiteit worden momenteel gerealiseerd om de groei van het merk in binnen- en buitenland te ondersteunen.

10 jaar èggo in 10 cijfers

- 130.000.000€ zakencijfer (projectie 2017)
- +10% groei in vergelijking met 2016 (zakencijfer van 117.800.000€)
- 17.400 ontworpen en geïnstalleerde op maat gemaakte uitgeruste keukens per jaar
- 2.500 ingemaakte kasten en opbergoplossingen op maat per jaar
- 53 verkooppunten waarvan 2 in het Groothertogdom Luxemburg en 4 in Spanje
- 600 medewerkers, techniekers en leveranciers
- 10.000 m², ingenomen door het Logistiek centrum èggo
- 15 personen die werken aan het Project èggo, de professionele afdeling
- 1.300 tentoongestelde keukens over het hele netwerk
- 25.000 espresso's aangeboden aan onze klanten



Happy 10th
birthday!

Persdossier

Waver

10/10/2017

Het geheim van dit succes

• Nabijheid, luisterbereidheid en transparantie

Èggo voerde altijd een commercieel beleid gebaseerd op eenvoudige maar sterke waarden, zoals alleen familiebedrijven dat kunnen doen: echt luisteren naar de behoeften en verwachtingen van de klant, een helder en volledig transparant aanbod en de belofte van een non-stop begeleiding. Philippe en Frédéric Taminiaux, afgevaardigde bestuurder en Ceo van èggo, delen deze waarden niet alleen met alle werknemers binnen het bedrijf, maar ook sinds vele jaren in een aantal maatschappelijke en milieuprojecten.



• Een eigen netwerk van winkels

Èggo is in heel België aanwezig met een 100% eigen netwerk van verkooppunten. Dit geïntegreerd netwerk garandeert een concept dat helemaal nageleefd wordt op het hele grondgebied, naast uniforme gamma's, modellen en prijzen (met een op een intelligente manier aangebrachte regionale toets) en natuurlijk een transparante en homogene verkooppolitiek, gedragen door alle werknemers.

• Een unieke Klantenservice in België met een all-in begeleiding

De kracht van het geïntegreerde èggo-netwerk komt ook tot uiting in de belangrijke Klantenservice die zorgt voor de volledige en gepersonaliseerde opvolging van elk project door een manager die in perfecte dialoog met de klant alle stadia coördineert, van de bevestiging van het aanbod tot de volledige installatie van de keuken.

• Het inspelen van het aanbod op de vraag

Behalve voor zijn kwaliteit, wordt het èggo-aanbod geprezen omdat het beantwoordt aan de nieuwe behoeften van de hedendaagse consument:

- o Hedendaags en actueel design dankzij de door het eigen interne Studiebureau gecreëerde collecties. De missie van deze afdeling is om de trends van het moment te vatten en te vertalen in de vormen, kleuren, lijnen en harmonieën van de èggo-keukens, opgedeeld in twee grote collecties, Hedendaags en Cottage.



Happy 10th
birthday!

Persdossier

Waver

10/10/2017

- o Redelijk budget : met een gemiddelde prijs van 7.000€ per keuken biedt èggo een onklopbare design-kwaliteit-prijs verhouding. Voor kleine budgetten heeft èggo het START-assortiment ontwikkeld, een collectie kleine keukens, speciaal bedacht voor kot, studio's en voor iedereen die zich installeert en iets anders wil dan de Scandinavische kit!
- o Behoeftte aan service: van bij het ontwerp tot de plaatsing van de keuken is de klant op zoek naar gemoedsrust en zekerheid. In elk stadium van het nieuwe keukenproject besteedt èggo bijzondere aandacht aan een vlekkeloze follow-up.

Frédéric Taminiaux, CEO : « Onze keukens worden erkend en geprezen om hun design en hun moderne stijl, maar ook om hun robuustheid en de kwaliteit van al hun onderdelen, gegarandeerd door hun Duitse make-lij. Wat èggo van andere keukenspecialisten onderscheidt, is dat we extra nadruk leggen op de begeleiding van onze klanten, of het nu om particulieren gaat of om professionelen. Omdat het kiezen en kopen van een keuken iets zeer ingrijpends is en het om een niet te verwaarlozen budget gaat, willen we tijdens elke stap van het proces de beste kwaliteit en service bieden.»



• Een geïntegreerd logistiek centrum

Èggo beschikt over een hal van 10.000 m², speciaal voor logistieke dienstverlening. Elke keuken die van de fabriek komt, wordt er gecontroleerd. Ze wordt er aangevuld met huishoudtoestellen, accessoires en klaargemaakt om geleverd en geïnstalleerd te worden op de afgesproken datum. Verpakkingen en beschermmaterialen worden terug meegenomen om via aangepaste programma's gerecycleerd te worden. Het van A tot Z geïntegreerde circuit maakt een vlekkeloze service mogelijk.

• De kwaliteit van het aanbod

De èggo-keukens worden in Duitsland vervaardigd en gemonteerd. Door een R & D-programma en permanente investeringen in robotica en mechanisatie bereikte de door èggo gekozen producent een zeer hoge productiecapaciteit tegen beheerste kosten.

Deze kwaliteit komt tot uiting in de volgende hoofdkenmerken :

- o meubels worden gemonteerd in de fabriek
- o de ruggen zijn geschroefd
- o de poten zijn verstelbaar
- o alle scharnieren en schuifdeuren zijn uitgerust met « soft closing » schokdempers, standaard op alle modellen
- o de laden kunnen, als ze helemaal open zijn, maximaal 80 kg gewicht dragen
- o de meubels en beweegbare onderdelen genieten een uitgebreide waarborg

Om zijn 10-jarig bestaan te vieren en de volgende 10 jaar aan te vatten, doet èggo opnieuw een stap voorwaarts.

10 miljoen aan investeringen in 3 jaar

• Kitchen Houses van het nieuwste soort

Een dynamisch merk in de detailhandel is een merk dat weet hoe het de totaalervaring van zijn klanten in de winkels en bij elk contact kan vergroten. Het concept van de Kitchen Houses èggo evolueerde in 2017 op een schitterende manier.

Deze wind van vernieuwing creëert een warme en inspirerende sfeer in de wereld van èggo, met verwijzing naar de alomtegenwoordige natuur, verlichting en kleuren die gekozen zijn om elke keuken te doen schitteren.

De «nieuwe generatie» Kitchen Houses toont 15 tot 25 eigentijdse keukens, die alle trends van nu weerspiegelen, waaronder :

- o een **keuken-studio** uitgebreid naar een woonruimte, ingericht in de winkels om kinderen te verwelkomen ; een volledig uitgeruste bijkeuken, met duizend en één trucjes om ze nog beter in te richten en op te ruimen ;



- o een volledig uitgeruste **bijkeuken**, met duizend en één trucjes om ze nog beter in te richten en op te ruimen ;
- o een **totaal nieuw opgevatte** en lichtere **ruimte**, met nieuwe functionaliteiten en een groot eiland waarmee u uw toekomstige keuken tot in het kleinste detail kan vorm geven door te spelen met de texturen en kleuren van meubels en werkblad. Een ingenieus apparaat maakt het ook mogelijk om de ideale hoogte van dit werkblad te simuleren naargelang uw lichaamslengte ;
- o een **configurator** die ter beschikking staat van elke bezoeker die zelf zijn project wil starten, de contouren van zijn keuken wil tekenen en zijn toekomstige keuken simuleren, vooraleer hij verder gaat met een èggo-expert.

Waver, het échte vlaggenschip van het netwerk met zijn 900 m², Rocourt en Erpent zijn de eerste winkels die genieten van deze 2.0 versie van dit nieuwe èggo-concept. Een geplande uitrol over de komende drie jaar zal geleidelijk het hele netwerk tot deze nieuwe standaard brengen.

• Een digitale evolutie

Net als in vele andere sectoren is digitalisering ook volop aanwezig in de sector van de uitgeruste keukens. Hierna volgt een kort overzicht van de belangrijkste digitale innovaties die èggo deze herfst lanceert :

- o Een **nieuwe website, toegankelijk zowel op pc als op alle mobiele apparaten**, inspireert en zit boordevol advies en getuigenissen van èggo-klanten. Zo is de internetgebruiker in staat om voor zijn toekomstproject allerlei ideeën te verzamelen, die hij kan bewaren in zijn persoonlijke ruimte «Myèggo». Hij zal er in real-time de follow-up van zijn keuken, zijn inspiratie, zijn documenten, plannen en alle nuttige informatie van zijn keuken (of ingemaakte kast) vinden.
- o In de technische afdeling van de winkel biedt een nieuwe interactief geïnspireerde applicatie een ongekende ervaring: op een groot scherm is een keuken in HD-fotoweergave te zien; de klant kan naar believen zijn voorkeuren bekijken en keuze aanpassen voor deuren, handgrepen, werkblad, de kleur van muren of huishoudtoestellen, hetzij onmiddellijk via het touchscherm, of door het « scannen » van de voorbeelden die uitgerust zijn met RFID-herkenningstechnologie.

Frédéric Taminiaux: « Digitale tools bieden nieuwe mogelijkheden en dito ervaringen, zoals bijvoorbeeld de virtuele realiteit. De keuze van een keuken gebeurt voornamelijk door een koppel of een familie en we geven er de voorkeur aan onze klanten een gemeenschappelijke ervaring aan te bieden op dit grote touchscherm, in plaats van alleen achter een VR-masker te zitten, hoewel dit ook een beschikbare optie zal zijn. »

Van zodra de klant zijn keuzes heeft gemaakt, ontvangt hij in zijn mailbox vier HD foto's vergezeld van de referenties van zijn keuze.

- o Verschillende **logistieke activiteiten**, met name het meten, de levering en installatie, zullen nu via tablet beschikbaar zijn. De belangrijke documenten die hierbij horen worden nu gedigitaliseerd en bevinden zich automatisch op Myèggo, de persoonlijke ruimte van de klant op èggo.be. Dit betekent winst qua precisie en snelheid in de begeleiding door de Klantenservice.
- o Een intuïtieve en ludieke **3D-configurator**. Deze software, beschikbaar op www.eggo.be en op winkelconsoles, is een platform om uw keuken op een intuïtieve manier in 3D te configureren. Eenmaal u heeft gekozen voor een stijl en een aantal esthetische toetsen heeft aangebracht, biedt de software u vervolgens een selectie van interessante en inspirerende implementaties op het geconfigureerde onderdeel (afmetingen, deuren en ramen, ...). Het project kan worden aangepast, verbeterd, herbegonnen, gedeeld met vrienden, opgeslagen op Myèggo en natuurlijk verdergezet door een èggo-expert die het volgens de regels van de kunst afwerkt.





Happy 10th
birthday!

Persdossier

Waver

10/10/2017

- **De èggo keukens staan open voor een samenwerkingslening**

De samenwerkingslening van mozzeno.com om de aanschaf van een èggo keuken te financieren

Het is een Belgische première: èggo en mozzeno.com hebben een overeenkomst gesloten die de winkels van het Belgische merk toelaat om de formules van de samenwerkingslening van mozzeno.com aan zijn klanten aan te bieden. Deze overeenkomst geeft èggo onrechtstreeks de mogelijkheid om actief deel te nemen aan de financiering van de keukens van zijn klanten.

Frédéric Taminiaux : « Het communautaire aspect van de samenwerkingslening van mozzeno.com, zijn lokale verankering en zijn positionering van positieve stimulator van persoonlijke projecten, leken ons elementen die volledig in de lijn lagen van het imago en de waarden van èggo. »

De samenwerkingslening vult het gamma financieringsoplossingen van èggo verder aan. Met onder andere concurrerende tarieven, de mogelijkheid om 100% van de aankoop te financieren en een vereenvoudigde inschrijvingsprocedure op de lening via het digitale platform van mozzeno.com.

Xavier Laoureux, medeoprichter van mozzeno.com : « Deze samenwerking geeft de mogelijkheid aan èggo klanten om een financieringsoplossing te kiezen waarvan het grootste deel van de interesten van hun lening toekomt aan andere particulieren en waarbij zij, als ze de lening correct terugbetalen, bijkomend een vergoeding ontvangen die de kost van hun lening verlaagt. »

Eggo zal met de community van mozzeno.com beleggers deelnemen aan de onrechtstreekse financiering van de keukens van zijn klanten.

Frédéric Taminiaux : « Actief kunnen deelnemen aan de onrechtstreekse financiering van de keukens van onze klanten geeft ons de mogelijkheid om integraal deel uit te maken van de oplossing die de aanschaf van onze keukens vergemakkelijkt. Op die manier bieden wij een complementaire toegevoegde waarde aan onze klanten aan. Daarnaast is het op het moment dat wij ons 10-jarig bestaan vieren het ideale moment om een jong Belgisch bedrijf als mozzeno.com te steunen. »

Frédéric Dujoux, medeoprichter van mozzeno.com « Om negen maanden na de lancering van mozzeno.com, een nieuwe investeerder zoals èggo tot onze community te kunnen rekenen, is een belangrijke stap in onze ontwikkeling. In feite zijn zij de eerste institutionele speler die ons vertrouwt. Eggo's deelname zal ons toelaten om de financiering te versnellen van leningen die wij toekennen en op die manier het vertrouwen van onze klanten in ons model te vergroten. »

mozzeno.com is het eerste Belgische samenwerkingsplatform waarmee particulieren onrechtstreeks kunnen deelnemen aan de financiering van leningen van andere personen.

Voor zij die een lening aangaan, biedt mozzeno.com een off-bank oplossing met concurrerende tarieven en met een betaalde rente die rechtstreeks naar andere particulieren gaat.

Voor beleggers biedt mozzeno.com de mogelijkheid om het concrete rendement van hun geld te vergroten door te investeren in een nieuwe activaklasse, Belgische consumentenkredieten.

mozzeno.com werd opgestart in februari 2017.



Happy 10th
birthday!

Persdossier

Waver

10/10/2017

Verdere ontwikkeling : de groeivectoren

• Internationale expansie

Spanje: versnelde ontwikkeling

Met 4 winkels profileert èggo zich nu als een merk dat telt in Spanje, en dat een stijgende interesse bij de consumenten genereert. Het marketingconcept en de merkwaarden - identiek aan die welke in België bepaald zijn - bevestigen dus de aantrekkingskracht van èggo bij de consument. Het uitbreidingsplan voorziet in de opening van 4 tot 5 winkels per jaar om binnen 5 jaar ongeveer 30 winkels te hebben en ervoor te zorgen dat èggo een belangrijke speler op de Spaanse markt wordt.



Nederland: inspelen op de teruggekeerde groei

Het internationale avontuur van èggo gaat verder met de eerste stappen van het merk in Nederland en de opening van een eerste verkooppunt begin 2018. Goossen Foppe, die een lange en uitgebreide distributie-ervaring in Nederland heeft, vervoegde èggo als Country Manager van het èggo-filiaal Stores Netherlands. Hij zal er verantwoordelijk zijn voor de coördinatie van de lokale ontwikkelingen, voor de link met èggo België en voor een stabiel tempo van winkelopeningen, waarvan de eerste verwacht wordt begin 2018.



Goossen Foppen : «Na een diepe crisis in 2008 is de Hollandse markt sinds drie jaar jaarlijks met 10 % gegroeid. Veel Nederlandse spelers kiezen voor een uitgesproken low-cost profiel en een hard-selling aanpak. Wij zijn ervan overtuigd dat de softere positionering van èggo gebaseerd niet alleen op een zeer sterk imago, maar ook op een goede prijs-kwaliteit verhouding en op de gepersonaliseerde begeleiding van zijn klanten echte kansen biedt om te wedijveren en snel de consument te verleiden.»

Groothertogdom Luxemburg: uitbreiding van het aanbod

In het Groothertogdom Luxemburg, waar het èggo-netwerk al twee winkels telt, wordt het keukenaanbod vanaf eind 2017 aangevuld met op maat gemaakte opbergoplossingen die al beschikbaar zijn voor Belgische klanten. Dressings, ingemaakte kasten, garderobes, ... het is een oneindige reeks van slimme oplossingen die èggo aanbiedt voor een opgeruimd huis, van de kelder tot de zolder!



Happy 10th
birthday!

Persdossier

Waver

10/10/2017

• Eggo Project : een vruchtbare diversificatie in de sector van het professioneel vastgoed

Bijna gelijktijdig gelanceerd samen met het aanbod voor de eindverbruiker, is de professionele activiteit van èggo, gewijd aan de promotoren van gezinswoningen en flatgebouwen, in volle opgang: èggo Project is nu goed voor 10% van het totale zakencijfer en 10% van het verkoopvolume.

Deze sector van vastgoedontwikkeling zal naar verwachting sterk groeien in de komende jaren. Prijzen en toegankelijkheid van gronden, all-in aanbiedingen, korte deadlines, ... het ontbreekt de promotoren niet aan argumenten en troeven om een veeleisend cliënteel aan te trekken die op zoek zijn naar een eigendom of investering. De mogelijkheid om een èggo-keuken aan te bieden, vergroot de kwaliteit van hun aanbod.

Meer dan honderd vastgoed- en bouwprofessionals lieten zich al verleiden door de èggo-keukens om zo de waarde van hun eigendommen tijdens de verkoop te vergroten. Zo rekenen we bedrijven zoals Cobelba, Blavier, Thomas & Piron, Matexi en Lixon tot de partners van èggo Project.

Eggo Project biedt immobiëliënprofessionals een gespecialiseerde interface en doorslaggevende argumenten :

- o Een toegewijd team van 15 personen (commerciëlen, bestekopstellers) dat de komende maanden nog gaat groeien om deze ontwikkeling te ondersteunen, met name in Brussel en Vlaanderen
- o De volledige dekking van het nationale grondgebied via het geïntegreerde netwerk van èggo-winkels, échte trefpunten voor klanten van de promotoren
- o Geïntegreerde logistiek en Klantenservice



Frédéric Taminiaux, CEO
en Philippe Taminiaux,
afgevaardigde bestuurder