



Duurzame verlichting begint bij een goed advies

Vincent Meijer, de oprichter van de websites LampVerlichting.nl en Vormstation.nl heeft als missie om klanten een optimaal licht- en interieuradvies te geven.

• door **Miranda Zonneveld**

Een onderdeel van zijn serviceverlening is de analyse van de web-orders op de juiste combinatie en logica. Alle bestellingen moeten kloppen. Bij twijfel neemt hij altijd contact op met de klant. Hij richtte www.vormstation.nl op, een website waar men esthetisch verantwoord, maar ook functioneel interieuradvies kan krijgen. Later vulde hij dit aan met www.lampverlichting.nl, een webshop voor duurzame binnen- en buitenverlichting, die maart vorig jaar een redesign kreeg en nu functioneert op een nieuw platform. “De website werkt nu heel snel en klanten kunnen op een laagdrempelige manier advies inwinnen via e-mail en telefoon. Wat ook enorm goed aanslaat is onze live chat, wanneer klanten direct antwoord willen op een vraag. Hierdoor kan ik veel beter meedenken met de klant en ze goed informeren over de verschillende aspecten van verlichting, ook in combinatie met hun interieur. Uitgebreider lichtadvies is mogelijk als de klant tekeningen of foto's doorstuurt of op locatie.”

Specifieke vragen en wensen

Meijer krijgt soms de meest gekke vragen. Hij vertelt: “Laatst kregen we een vraag van een orgelbouwer, of we de verlichting helemaal konden wegwerken. Het aanbod in de webshop is dan slechts een fractie van wat kan worden geleverd. Gelukkig heb ik een soort van catalogus in mijn hoofd, want je moet weten waar je moet zoeken. Leveranciers hebben een breed aanbod, de keuze in verlichting is enorm. Ik werk veel samen met Arctecta, naar grote tevredenheid. In diverse projecten pas ik vaak hun armaturen en apparatuur toe.

Aanpak

Het gaat uiteindelijk om de kernvraag: wat wil de klant met de verlichting bereiken? Meijer: “Zelf vind ik het belangrijk dat de opbouw goed is. Het is prettig als er overal in de ruimte een



bepaald basisniveau verlichting is. Daarnaast breng ik vaak spannender, schaduwrijk licht aan. Dat bereik je met spots, daarmee breng je accenten aan. Ik probeer zoveel mogelijk flexibele systemen te leveren, verstelbaar en op afstand te bedienen. Technische aspecten zijn een belangrijk onderdeel van het advies, zoals aansturing en lichtregeling. Neem bijvoorbeeld tuinverlichting. Ik bedenk dan bijvoorbeeld een systeem van regelbare led grondspots en leg de klant duidelijk uit wat de mogelijkheden zijn. Natuurlijk probeer ik met minimale middelen maximaal effect te bereiken, omdat het budget ook vaak een rol speelt. Ze zijn uiteindelijk verrast wat ze er allemaal mee kunnen en dat merk je aan de mond-tot-mondreclame en vervolgoopdrachten.

Internationale clientèle

Zakelijk levert Meijer aan winkels, showrooms, galleries, hotels, restaurants en adviseert ook bij prestigieuze projecten, zoals jachthavens, golfclubs en kunstgalleries. Consumenten kunnen

‘De scheiding tussen professionele en consumentenverlichting verandert’

advies inwinnen voor hun woonhuis, villa, appartement of tuin. Je ziet bij steeds meer consumenten dat er woon-werksituaties ontstaan, een woning met een klein kantoor, een muziekstudio, klein theater of een thuisbioscoop. De scheiding tussen professionele en consumentenverlichting verandert. Klanten stellen vragen over de apparatuur die je dan nodig hebt, schakelen, dimmen, kleurtemperatuur, enzovoort. Klanten bevinden zich in binnen- en buitenland, van Duitsland tot Suriname, zelfs aan een klant in de Verenigde Arabische Emiraten leverde Lampverlichting.nl de armaturen.

Duurzaam: eerst goed advies

Wanneer klanten bestellen, kijkt Meijer altijd of de combinatie werkt. Bij twijfel neemt hij direct contact op met de klant. Het gebeurt regelmatig dat de bestelling totaal wordt omgegooid. Het kost hem meer tijd, maar hij heeft het ervoor over: “De klant heeft keuzestress en ziet door de bomen het bos niet meer. Vaak resulteert dit in een verkeerde aanschaf. Ik adviseer producten die breed inzetbaar zijn: binnen en buiten, regelbaar,

verstelbaar, direct op de netspanning aan te sluiten, enzovoort. Ik denk dat uiteindelijk niemand meer zonder advies kan.” Hij besluit: “Als de klant de juiste verlichting met het juiste design kiest, zal hij er heel lang de vruchten van plukken. Dat is dus een hele duurzame oplossing.”

Ongebruikelijke combinatie

De interesse voor verlichting zat er bij Meijer als kind al in, en in 1993 startte hij met de studie installatie- en verlichtingstechniek. “In deze studie leer je met name hoe je technisch kijkt naar verlichting: hoeveel licht



moet er volgens de Arbo zijn op kantoor en hoeveel armaturen heb je daarvoor nodig. Je leert hoe je op de juiste manier lichtberekeningen kunt maken. Heel technisch, maar weinig



creatief.” Om zijn creatieve honger te stillen, besloot hij om daarna te gaan studeren aan de kunstacademie Willem de Kooning in Rotterdam. In 2001 studeerde hij af als interieurarchitect. “Hier gaat het meer om de creatieve indeling van de besloten ruimten en verlichting is daarin natuurlijk een belangrijk onderdeel.”

Nog een wereld te winnen

Meijer vervolgt: “Ik denk dat ik door de misschien ongebruikelijke combinatie van studies beter beslagen ten ijs kom. Ik kan het creatieve en het functionele sterk combineren. Ik merk dat ik vaak kritisch kijk naar hoe het licht is opgesteld. In restaurants bijvoorbeeld, daar zijn de spots vaak op de wand gericht, maar als klant zit je recht in de spots te kijken. Of in winkels, waar men dan zelf railverlichting met huis-tuin-en-keukenspoten gaat installeren. Meestal komen ze dan bij mij voor een lichtadvies, omdat ze toch niet tevreden zijn. Ik adviseer dan vaak om het lichtniveau te verhogen. Mensen komen net als insecten op het licht af. Het licht trekt de aandacht, dus neem dan spots met een voldoende hoog lichtniveau, zodat je meer klanten trekt. Ik denk dat er in de openbare ruimte, gebouwen, winkels, maar ook bij mensen thuis nog een wereld te winnen is op het gebied verlichting. Goed ontworpen en functioneel.”

www.vormstation.nl , www.lampverlichting.nl

