

La Casa TopSun uit Hengelo staat garant voor wellness en waterweelde

Het is een droom van heel veel mensen: een eigen zwembad in de eigen tuin. La Casa TopSun is in Oost-Nederland één van de erkende specialisten op het gebied van het aanleggen van zwembaden. Maar ook voor het installeren én onderhouden van sauna's en whirlpools stellen eigenaar Bryan Peters en zijn mannen zich graag beschikbaar.



In het prachtige bedrijfsgebouw van TopSun aan de Transformatorhof in Hengelo neemt Bryan Peters plaats op de praatstoel. Sinds ruim drie jaar huist zijn onderneming hier. 'Maar ik ben begonnen in een garage naast mijn toenmalig huis', zegt Peters. Wat dat betreft is hij wel op dezelfde locatie blijven werken, want ook nu staat het bedrijfspand naast het huis van de succesvolle ondernemer. Alleen is die garage definitief ingeruild voor een volwaardige showroom, waar de vele producten van het bedrijf optimaal in kunnen worden gepresenteerd. 'We zaten hiervoor in een pand op hetzelfde industrieterrein', vertelt Peters. 'Maar toen ik

eind 2003 de kans kreeg om dit stuk grond te kopen, heb ik me geen twee keer bedacht. Door de stijgende vraag naar onze producten moesten we wel een grotere huisvesting hebben, we groeiden simpelweg uit ons jasje.'

Eerlijk duurt het langst

De reden waarom zijn bedrijf sinds 1996 – toen hij als eenmansbedrijfje in zijn garage begon – is gegroeid, heeft volgens de zwembadenspecialist vooral te maken met eerlijk zaken doen. 'Het klinkt simpel en dat is het ook: eerlijk duurt het langst. Natuurlijk komt het wel eens voor dat wij een fout maken. Niets menselijk is mij en

mijn medewerkers vreemd. Maar dan moet je wel gewoon erkennen dat je een fout hebt gemaakt en niet de schuld geven aan externe factoren. Als daarna, hoeveel pijn en moeite dat ook mag kosten, de fout wordt opgelost, is de klant alsnog tevreden. En daar gaat het uiteindelijk om!'

La Casa TopSun

Bryan Peters heeft de huidige showroom van zijn bedrijf speels La Casa TopSun gedoopt. Wie door de ruime toonzaal loopt, waant zich in de wereld van glitter en glamour en van wellness en waterweelde. 'Want veel mensen onderschatten de prijs van het aanleggen van met name



een zwembad. Vooral ook, omdat in de bouwmarkten tegenwoordig ook allerlei zwembaden aangeboden worden voor dumprijzen. Men mag die baden echter niet vergelijken met de topproducten die wij hier verkopen. Wij richten ons op het topsegment in de samenleving. Je moet niet vergeten dat het aanleggen van een zwembad niet alleen bestaat uit een gat in de grond graven en daar een bak in leggen. Er moet een complete installatie aangelegd worden, die ook moet draaien. Die garantie moeten wij onze klanten geven. Dat betekent bijvoorbeeld ook dat mijn mensen op de hoogte moeten zijn van het functioneren van zo'n apparaat: zij moeten bij wijze van spreken blindelings een goed opererende installatie kunnen aansluiten. Daar is kennis voor nodig.'

Er is geen opleiding voor het aanleggen en monteren van zwembaden. 'Alles moet in de praktijk geleerd worden. Onze jongens hebben kennis van cv-techniek en elektra nodig en daar bovenop ook nog eens bouwkundig inzicht. Die professionele inslag wordt door onze klanten ook gewaardeerd. Wij staan dan ook voor het credo: als de kwaliteit belangrijker is dan de prijs.'

'Onze aftersales', gaat Peters verder, 'is misschien nog wel belangrijker dan de verkoop. Want daarmee laten we zien, dat we



zelf uitgebreid getest hebben. De producten die wij in ons assortiment hebben, komen daarom alleen van gerenommeerde fabrikanten, zoals voor polyester zwembaden de merken Polyfaser, RivieraPool en Starline. Omdat ik de kwaliteit van die



'Als de kwaliteit belangrijker is dan de prijs'

onze klanten serieus nemen. Als het nodig is, beschikken wij over een 24-uurs dienst. Mocht één van onze klanten een probleem hebben, dan kan hij ons meteen bellen en onze monteurs gaan op ieder tijdstip van de dag direct aan de slag om het probleem te verhelpen. Ook dat is onze garantie!

Kwaliteit

Omdat TopSun garant staat voor de producten die het levert, voert Peters ook niet ieder merk. 'Ik wil, voordat een product in ons assortiment komt, de hele installatie

producten dus ken en dat ook kan overbrengen aan mijn klanten.'

Naast de rijken der aarde, waarbij Peters aantekent dat hij hoogstzelden de grenzen van Oost-Nederland overschrijdt, levert TopSun ook producten aan bedrijven en andere organisaties. 'Bijvoorbeeld aan het ApartHotel in Delden', vertelt hij trots, 'of het TheaterHotel in Almelo en Bad Boekelo in Delden.' Peters benadert zijn klanten anders dan de standaard ondernemer, geeft de Hengeloër aan. 'Ik bel nooit achter

offertes aan. De mensen waar ik zaken mee doe, worden in het dagelijkse zakenleven al vaak genoeg gebeld door klanten. Dan willen ze niet dat iemand die hen privé iets verkoopt ook nog aan de telefoon gaat hangen. Ik wacht na een offerte rustig af, ik heb ondervonden dat dit het beste werkt. Geen agressieve verkoop, integendeel.'

Vaak wordt gezegd dat een zwembad een huis meerwaarde geeft, ook als het om verkoop gaat. Peters is het daar deels mee eens. 'Pas als een zwembad vijf á zes jaar in een huis zit, stijgt de verkoopwaarde dusdanig dat de investering verantwoord is.'

Naast zwembaden kunnen klanten ook bij La Casa TopSun terecht voor whirlpools en sauna's.

La Casa TopSun
Transformatorhof 41-43
7556 RA Hengelo
Tel.: (074) 2423656
Fax: (074) 2506499
E-mail: info@topsun.nl
Website: www.topsun.nl

