



Timmerfabrikanten worden bij steeds grotere projecten betrokken. Met de projectomvang nemen ook de complexiteit en risico's toe. Snoeren Kozijnen in Kaatsheuvel werkt daarom het liefst samen met deskundige partijen aan passende oplossingen. De overstap naar Sikkens eerder dit jaar sluit daar naadloos bij aan.

Die overstap was eigenlijk een terugkeer; in het verleden werkte Snoeren ook met Sikkens. "De professionele begeleiding, maar ook de kwaliteit van producten als de grondverf- en voorlak Rubbol WM 290 trok ons over de streep om opnieuw voor Sikkens te kiezen. Makkelijk verwerkbaar, uitstekend isolerend vermogen, een mooie vloei en een prachtig eindresultaat", noemt Frank Snoeren als pluspunten. "In het 600 litervat blijft het product stabiel, zodat we constante kwaliteit kunnen leveren. We hebben ook minder restafval doordat we de vaten goed kunnen leegmaken." Robbert Bleeker, accountmanager bij Sikkens-producent AkzoNobel, voegt daaraan toe: "Rubbol WM 290 is vooral sterk ontwikkeld in duurzaamheid op de bouw en het isoleren van bloedende houtsoorten." Frank Snoeren bevestigt dat met name merbau veel minder rood doorslaat.

Specialistische kennis

Snoeren Kozijnen wordt vaak ingeschakeld bij (complexe) projecten. Recent bijvoorbeeld bij een zwembad. "Dat vergt specialistische kennis vanwege chlooroplossingen. Een technisch adviseur van Sikkens heeft op ons verzoek het verfadvisie opgesteld", licht Frank Snoeren toe. "Ook voor een groot project met façadekozijnen in een kazerne – binnenkant hout, buitenkant aluminium – maken we gebruik van de ervaring van Sikkens." Snoeren heeft de opdrachtgever ervan overtuigd dat gevingerlast gelamineerd lariks de beste keus is voor de binnenkant van deze kozijnen; de delen blijven mooi recht. Om het natuurlijke karakter te benadrukken is gekozen voor transparante lak. "De kozijnen moeten passen bij bestaande spanten in de kazerne", legt Robbert Bleeker uit. "Onze aanpak is dat we een monster van het gekozen hout spuiten in de gewenste kleur. Na een beoordeling op de projectlocatie gaat de timmerfabriek spuiten. Zo zorgen we samen voor een goed resultaat."

Second opinion

Laagdiktemeting is in het algemeen onderdeel van de ondersteuning die Sikkens biedt. "Zelf verrichten we ook droge en natte laagdikteme-



tingen. Het is prettig om daarnaast te kunnen terugvallen op bevindingen van de verfleverancier. Bovendien hechten opdrachtgevers waarde aan een second opinion,” is de ervaring van Frank Snoeren. De timmerfabrikant in Kaatsheuvel heeft ambitieuze groeiplannen en investeert dit jaar fors in het machinepark. Zo is afgelopen zomer een innovatieve houtbewerkingsmachine aangeschaft. Naast kozijnonderdelen biedt deze machine volop mogelijkheden voor andere houtproducten waarmee de timmerfabrikant zich kan onderscheiden.

Series en specials

Ook in de spuitschuur wordt flink geïnvesteerd. Eind 2010 wil Snoeren een flowcoatinstallatie en automatische spuitstraat in gebruik nemen. “De ruimte moet zo efficiënt mogelijk worden benut. Bij de voorbereidingen zullen we ook Sikkens om advies vragen”, vertelt Frank Snoeren. “Naast seriematig flowcoaten en de spuitautomaat blijven we handmatig spuiten. Vooral voor specials. Die zijn goed voor minstens 20% van onze >>

Als eerste in Nederland produceert Snoeren kozijnonderdelen met de innovatieve dubbele Conturex houtbewerkingsmachine. Volautomatisch, dus sneller – ook bij kleine sessies en verschillende maten.

omzet; van onderdelen voor de vliegtuig- en scheepvaartindustrie tot geprofileerde zijplanken van markiezen, van houtproducten voor onze buurman de Efteling tot keukenonderdelen. En behalve aan grote en kleine aannemers en zzp-ers leveren we ook aan particulieren: de doelgroep waar het ooit achter in een schuur mee begon..."

Breed in de markt

Snoeren Kozijnen is ruim 25 jaar geleden gestart met levering aan particulieren. Vandaag bedient de timmerfabrikant deze doelgroep met een showroom, specialistische producten en een superservicegerichte aanpak. Daarnaast behoren aannemers en industriële afnemers tot het vaste klantenbestand. Frank Snoeren hierover: "Consumentengedrag is onvoorspelbaar, en de nieuwbouwsector maakt elke zeven jaar een dip door. Door ons breed in de markt te blijven profileren hebben we toekomst. Het maakt ons werk bovendien veelzijdig en afwisselend!"

