

logistiek denken

snoeren klaar voor concept II en III

Per 1 juli 2006 zijn de drie Concepten van kracht. De werkwijze gaat in voor contracten die zijn afgesloten vanaf die datum. Voortaan dienen fabrikanten hun gevelproducten volgens één van deze Concepten af te leveren op de bouwplaats. In de rubriek 'Conceptdenken' geven bedrijven hun visie. Ditmaal is Snoeren Kozijnen uit Kaatsheuvel aan de beurt.

job van der mark



Snoeren Kozijnen uit Kaatsheuvel zal binnenkort volgens Concept II en III leveren. Nu levert het bedrijf al volgens Concept I, maar voor de volgende stap hoeft er niet eens zoveel te worden veranderd. Machinaal gezien is Snoeren Kozijnen al klaar voor Concept II en III, volgens eigenaar/directeur Frank Snoeren hoeven er alleen nog enkele processen aangepast te worden.

Snoeren Kozijnen uit Kaatsheuvel zal binnenkort volgens de Concepten II en III leveren.

Eigenlijk levert Snoeren Kozijnen al vanaf de oprichting vijftien jaar geleden volgens de Concepten I, II en III. Het bedrijf heeft met name in de beginjaren veel voor particulieren gewerkt en ook nu nog vormt deze markt een belangrijk onderdeel van het klantenbestand. "Als je voor particulieren werkt, dan lever je kozijnen compleet met glas aan. Vanzelfsprekend plaats je de kozijnen ook en bovendien voel ik me als leverancier ook verantwoordelijk voor het onderhoud", legt Snoeren uit. "Voor ons zijn de Concepten dus niet zo nieuw."

divers

Het klantenbestand van Snoeren Kozijnen is zeer divers. Behalve aan particulieren levert het bedrijf aan

grote en kleine aannemers. Frank Snoeren ziet deze diversiteit als een groot voordeel. "Het geeft de mogelijkheid om in moeilijke tijden terug te vallen op sectoren die wel goed draaien. Het kan zijn dat er in een bepaalde periode weinig grote bouwprojecten plaatsvinden. Het is erg prettig om als timmerfabrikant dan toch nog werk te hebben in orders van kleine aannemers en de particulieren."

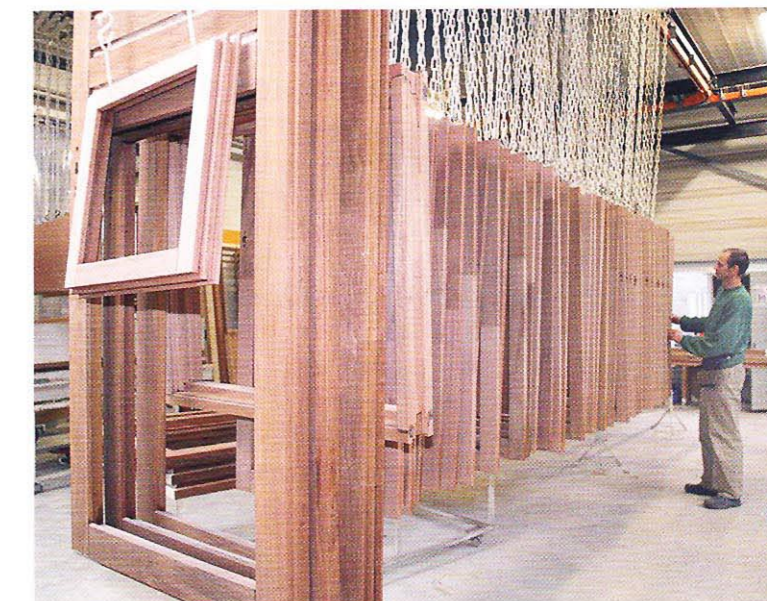
goede zaak

Snoeren vindt het een goede zaak dat er nu met de Concepten een standaard is in de levering van elementen. "Ik kan me nog goed herinneren, dat op de bouw kozijnen onbehandeld geleverd werden. Schilders werden dan ingehuurd om de kozijnen te schilderen en andere vakmensen voor de verdere afwerking. Het is veel efficiënter en prettiger voor alle partijen, dat een kozijn afgewerkt geleverd en geplaatst wordt. Wij als timmerfabrikant kunnen ons er mee onderscheiden, de aannemer heeft minder ver-

antwoordelijkheden en de klant is er ook mee gebaat."

Toch ziet Snoeren op dit moment nog veel uitdagingen voor de branche, om de Concepten optimaal toe te passen. "Het is nu nog niet zoals het zou moeten zijn. Concept III is een prachtig concept, maar vooral op het gebied van de logistiek kan er nog goed naar gekeken worden. Het is goed dat een kozijn volledig afgewerkt en beglaasd aangeleverd wordt, maar de plaatsing kan in sommige gevallen voor problemen zorgen. Het gebruik van een kraan kan voor hoge kosten zorgen en het kan vóórkomen, dat een kraan niet eens goed bij de locatie kan komen."

Voor Snoeren is het logistieke aspect het grootste



Machinaal is Snoeren Kozijnen klaar voor Concept III.

knelpunt van Concept III. "In enkele gevallen kan het wat mij betreft toch beter zijn om de beglazing op locatie te doen. In de praktijk lopen wij er vaak tegen aan, dat de plaatsing van beglaasde kozijnen voor problemen kan zorgen. Het lijkt me goed als hier nog stevig over nagedacht wordt."

bekendheid

Snoeren is ook van mening dat de Concepten nog meer bekend moeten worden in de branche. Er is nu nog te veel onwetendheid. "Met name de kleinere aannemers en architecten zijn er nog niet bekend mee", legt hij uit. "Bij de grotere jongens is dat gelukkig wel anders. Opdrachtgevers hebben hierin ook een verantwoordelijkheid. Woningbouwverenigingen moeten er kennis van hebben, maar hierin valt ook nog veel te verbeteren. Nu ben je als timmerfabrikant nog geregeld druk met het duidelijk maken wat de Concepten precies in houden. Dat moet snel tot het verleden behoren."

oorsprong snoeren kozijnen

Frank Snoeren richtte zijn bedrijf op in 1983. Economisch gezien had Nederland het in die periode erg zwaar, maar toch was dit voor Snoeren het moment om de gok te wagen. "Ik weet nog goed dat mijn vader me voor gek verklaarde", zo herinnert hij zich. "Ik was toen nog timmerman en ik had het niet makkelijk. De lonen gingen niet omhoog en de hypotheeklasten liepen wel enorm op. Ik vond dat het niet langer meer ging zo en daarom besloot ik voor mezelf te beginnen."

Snoeren heeft het in de eerste twee jaar zwaar gehad, maar toch wist hij het hoofd boven water te houden, door zich vooral op de particuliere markt te richten. "Gelukkig kwam vanaf 1985 de economie er weer een beetje bovenop. Vanaf die tijd kon ik me meer richten op de kleine aannemers en later ook op de grotere opdrachtgevers. De groei kwam toen gelukkig wel en eigenlijk is die tot op heden nooit opgehouden."

Snoeren Kozijnen is tegenwoordig een succesvol bedrijf met veertig medewerkers.

Snoeren Kozijnen hoeft niet veel te veranderen binnen het bedrijf, om volgens de Concepten II en III te kunnen leveren. Machinaal is alles in gereedheid gebracht, er moet vooral een verandering in denken komen en de processen moeten worden aangepast. "Voor ons geldt zeker ook dat we op het gebied van de logistiek nog veel aanpassingen moeten doen. Dat geldt zeker als het gaat om grote projecten." Werknemers van Snoeren Kozijnen moeten goed getraind worden in het werken volgens de Concepten. Maar daar is het bedrijf dan ook volop mee bezig. Snoeren: "Mijn broer begeleidt de medewerkers in de buitendienst en zij zijn vooral bezig met het bekijken en beoordelen van de plaatsing van elementen. Het is denk ik belangrijk, dat ze weten wat de beste methode is om een element te plaatsen. Een kozijn



Snoeren Kozijnen is van een eenmansbedrijf uitgegroeid naar een onderneming met veertig medewerkers.

maken is een belangrijk onderdeel, maar met de concepten zijn de levering en afwerking minstens zo belangrijk."

goede toekomst

Ondanks de kritiek is Snoeren van mening, dat de Concepten bijdragen aan de professionalisering en de verbetering van de branche. Al is er nog veel voor verbetering vatbaar. "Ik verwacht dat het nog wel een aantal jaar zal duren, voordat de timmerfabrikanten de Concepten volledig onder de knie hebben. Maar als alles onder controle is, dan zijn we als branche goed bezig. Uiteindelijk zal het leiden tot een beter product. Ik denk ook dat in de toekomst het onderhoud volledig uit handen wordt gegeven aan onderhoudsbedrijven. Maar dan zijn we wel een aantal jaar verder."



Frank Snoeren ziet nog wel enkele logistieke uitdagingen voor het toepassen van Concept III.