

Dakvensters: kunststof heeft de toekomst



Fabrikant van o.a. dakvensters Roto-Frank heeft de afgelopen tijd grootschalige veranderingen doorgevoerd. Het bedrijf is nu georganiseerd in een Benelux-organisatie, wat betekent dat het oorspronkelijke hoofdkantoor in Houten van de divisie Bouwelementen, is gesloten en ondergebracht in het Belgische Maasmechelen. Directeur van deze Benelux organisatie is Mark Booy. Hij licht de veranderingen toe en vertelt hoe het bedrijf zich op de Nederlandse markt zal manifesteren.

De renovatiemarkt groeit nog steeds en veel opdrachtgevers hebben geld gereserveerd voor in de toekomst uit te voeren onderhoudswerkzaamheden. Veel zolderruimten worden omgebouwd tot leefruimte. Het ligt dan ook voor de hand dat er in de nabije toekomst zeer veel dakvensters zullen worden vervangen. Voor producenten van deze dakvensters is het dan ook zaak goed op deze stijgende vraag in te spelen. Roto-Frank wil dat doen met een compacte organisatie en het accent op de eigen sterke punten.

West-platform

De organisatie van Roto-Frank in een Benelux organisatie past binnen de Europese herstructurering van het bedrijf, die al vanaf 2002 wordt doorgevoerd. De afdeling Bouwbeslagen is losgekoppeld van de afdeling Bouwelementen. De verschillende internationale vestigingen van het bedrijf zijn voorts onderverdeeld in zogenaamde 'platforms', hoofdvestigingen van waaruit een groot gebied wordt bestuurd. Het West-Europese platform is gevestigd in St. Vold (Frankrijk). De vestigingen in België, Nederland en Luxemburg zijn samengevoegd in een centrale vestiging te Maasmechelen in België.

Dit alles heeft belangrijke gevolgen voor de wijze waarop het bedrijf zich op de markt manifesteert. Voorheen was het logistieke centrum gevestigd in Venlo en werd vanuit deze plaats enkel de levering aan Nederland verzorgd. Dit logistieke centrum is inmiddels gesloten en verplaatst naar Eupen (België), van waaruit de gehele Benelux wordt bevoorrad. Booy vertelt: 'De groothandels houden bewust hun voorraden laag om de kosten te drukken, schades te voorkomen en flexibeler op de marktvraag te kunnen reageren. Dakvensters worden doorgaans projectmatig geleverd. Dat betekent dat wij die voorraadfunctie moeten overnemen. Door ruime voorraden te houden van ons gehele assortiment – wij leveren de dakvensters standaard in 22 maten - kunnen wij zeer snel leveren; wij streven naar een 24-uurs levering. Voor de distributie maakt het niet uit of dat vanuit Venlo of vanuit Eupen geschiedt, die vrachtwagens moeten toch rijden, en voor de rest komt het vooral aan op een goede organisatie. Wij hanteren bovendien kortingen voor de kleinere bestellingen, zodat de vrachtkosten voor deze bestellingen aanzienlijk omlaag gaan en men hogere marges op onze dakvensters kan hanteren. Dit om groothandels te stimuleren inderdaad kleinere orders te plaatsen en meer op projectbasis te werken. Op deze manier kan de klant profiteren van de internationale opzet van onze organisatie.'

Tot voor kort richtte het bedrijf de verkoopactiviteiten voornamelijk op de groothandel. Het accent zal in de toekomst meer komen te liggen op de rol van de aannemer in het bouwproces. 'De aannemer is een zeer bepalende partij,' aldus Booy. 'Men is goed op de hoogte en heeft een grote stem in de keuze voor de te gebruiken materialen en producten. Voor ons is het daarom van belang deze partij goed te informeren over de mogelijkheden van onze producten. Onze ver-

koopactiviteiten richten zich dan ook meer dan voorheen rechtstreeks op de aannemer en voornamelijk op projectbasis. De groothandel kan zich in deze opzet beter richten op de traditionele rol: het leveren van de gevraagde producten. Deze strategie hanteren wij sinds januari 2005, nu al merken wij dat deze aanpak vruchten afwerpt. Wij verwachten dan ook onze positie op de Nederlandse markt aanzienlijk verder te kunnen versterken.'

Kunststof dakvensters

Men zal in de promotionele activiteiten verschillende accenten leggen, die de eigen rol van het bedrijf in de markt voor dakvensters moeten benadrukken. Zo introduceerde het bedrijf in de loop van vorig jaar het toptuimelvenster, een dakvenster dat aan de bovenkant naar buiten toe scharniert en daarmee binnen geen ruimte inneemt (zie Roofs 6-2004). Tevens zal het bedrijf zich actief richten op de verkoop van kunststof dakvensters.

Verreweg de meeste in Nederland toegepaste dakvensters zijn van hout, namelijk ongeveer 90%, terwijl dat percentage internationaal gezien op zo'n 55% (Duitsland 30%) ligt. In het buitenland zijn kunststof dakvensters dus veel meer de standaard. Terecht, volgens Booy: 'De prijs én de kwaliteitskenmerken van kunststof dakvensters zijn gunstig ten opzichte van de houten dakvensters. Kunststof is sterker en lichter dan hout, wat in de verwerkingsfase gunstig is, en ook een duurzaam systeem oplevert. Zeker bij toepassing in badkamers of andere vochtige ruimtes of op grotere hoogtes is het gunstiger een kunststof venster toe te passen: condens en vocht trekt in het hout en tast het aan, met schimmelvorming en houtrot als gevolg. Deze problemen zijn moeilijk te voorkomen: men moet het hout met een daartoe ontwikkelde coating behandelen, of men kan eenvoudigweg kunststof vensters monteren. Momenteel is er in prijs weinig verschil tussen houten en kunststof vensters. Mijn verwachting is echter dat de houtprijs vanwege



de schaarste, registratie en massale vraag van de Aziatische landen in de toekomst zal stijgen; de prijs van kunststof zal, met name door een sterk verbeterend productieproces, alleen maar dalen. Roto-Frank is vooralsnog de enige leverancier met kunststof dakvensters, in dit opzicht hebben wij een aanzienlijke voorsprong op de concurrentie.'

Drukke opvangen

Booy stelt dat het samenvoegen van de vestigingen van de Benelux de gehele organisatie flexibeler heeft gemaakt. 'De know how binnen de organisatie is nu ook samengevoegd, we reageren naar mijn mening nu sneller en beter op eventuele problemen. Ook kunnen we in deze opzet beter anticiperen op pieken in de drukte: het is in de verschillende landen immers zelden tegelijkertijd druk. Het bedrijf is bereikbaar onder een 0800-nummer. Daarmee wordt voorkomen dat de klant in de communicatie met ons bedrijf telkens het landnummer moet draaien. Het nummer is niet locatiegebonden, wat als extra voordeel heeft dat we, mochten we nog eens gaan verhuizen, niet weer de nummers hoeven te veranderen. Een nieuwe verhuizing ligt overigens niet in onze bedoeling.