

“Bouwgroothandel kan zijn positie op het dak versterken”

12-05-2018 00:04



“We hebben een ‘bijzonder 2017’ achter de rug”, zegt de commercieel directeur van Unilin, Leon de Kok onomwonden. Unilin Nederland is onderdeel van het grote Unilin en maakt als enige dochterbedrijf ook prefab-kappen. De Kok: “Nederland is hét prefab-land van Europa. En Unilin Nederland heeft zijn basis in het oude Opstalan. Dat werd in 2005 overgenomen en in 2014 werd de prefab-fabriek in Oisterwijk geïntegreerd.” Het is volgens hem ongelooflijk hoeveel productiviteitsvoordeel je kunt halen. “Het gaat om een week timmeren of in twee uur een dak dichtleggen. Je bespaart tot wel 80% aan tijd en bovendien kun je de prefab-delen in ideale omstandigheden fabriceren.” In 2017 werd het tekort aan vakkrachten/timmerlieden ook voor Unilin merkbaar en was het hard werken om aan alle verplichtingen te voldoen.

Prefabsolutions

Als aanvulling op de traditionele prefab-kappen biedt Unilin sinds 2017 UNIFAS aan.

De voordelen van Unilins Flexible Airtight Structural prefab-systeem (UNIFAS) is een drievoudige oplossing. Een oplossing voor het gebrek aan handjes, een oplossing voor de integratie van luchtdicht bouwen en een oplossing voor het werken zonder onderconstructie.

De Kok: “Met UNIFAS bieden we onze partners in de bouwgroothandel een uitstekende propositie. Projecten van 1 tot 10 woningen doen we per definitie via onze geselecteerde dealers. Daarboven behouden we ons het recht voor om direct te leveren, zoals dat eigenlijk altijd ging,” Unilin heeft op dit moment 23 dealers die vol overtuiging met UNIFAS (gaan) werken. “We vragen commitment. Dealers dienen 2 FTE te hebben die volledige kennis van het systeem verwerven.”

Win-win met dealers

Unilin tekent, produceert inclusief panlatten, sparringen voor dakvensters en eventueel voorbereiding voor zonnepanelen en levert de prefab-componenten op de bouwplaats en neemt een technicus mee om de montage te begeleiden. De Kok: “Dat doen we bij het eerste huis van een project. Daarna gaan we ervanuit dat de dealer het zelf kan en blijven we beschikbaar voor hulp en advies in de tweede lijn.” Die montage wijst zich eigenlijk vanzelf. Het is een soort scharnierkap, maar dan anders. De losse delen worden genummerd geleverd. “Wij verwachten dat de dealers de rest doen: projecten calculeren, offreren, verkopen en factureren. De marge? Die bepalen ze zelf.”

Troef in projecten

Met dit systeem speelt Unilin in op de kleinschalige projectmarkt waarin de levering van losse dak-elementen sterk af zal nemen. “Die wordt ook prefab, verzorgd vanuit de lokale timmerfabriek en gaat zo aan de neus van de handel voorbij. Tenzij ze met ons UNIFAS daar hun rol in pakken. Dan kunnen ze meteen ook dakpannen en gootsystemen aanbieden”, zegt De Kok. “Sterker nog: ons systeem is gebaseerd op PIR en heeft een sterke troef wanneer gebouwen aan BENG moeten voldoen. Timmerfabrieken die met glaswol werken, halen de Rc-waarde dan alleen met forse pakketten. Bij UNIFAS zijn we vanaf een Rc-waarde van 6.0 ca. 8 tot 12 cm dunner. Daarmee houd je meer hoogte over, meer binnenruimte, bespaar je gewicht en bevordert je de hanteerbaarheid tijdens de bouw.”

Maatwerk en ondersteuning

“Uiteraard ondersteunen wij iedere dealer zoals hij dat van ons gewend is. Met onze 9 vertegenwoordigers zitten we lekker dicht op de markt en als vanouds schrikken wij niet terug voor maatwerk in prefab. Waar anderen soms vasthouden aan de standaardmaten van een plaat, zijn wij graag hét adres voor speciale projecten. Of het nou getoogd is of, om bijzondere dakvlakken gaat.”

Het eerste jaar stelt Unilin geen omzetdoel, maar na 1 jaar worden er per dealer realistische omzetdoelen gesteld. Dealers die er vol ingaan, boeken meteen al succes, merken ze bij Unilin. "Sommige bouwgroothandels hadden al veel technische kennis in huis en schrikken niet terug voor lastige hoeken en kilkepers. Die bedrijven scoren meteen al lekker."

Redactie Mixpress