

“Skantrae Projectservice voegt echt waarde toe”

01-09-2018 00:04



We zijn te gast bij PontMeyer in Beverwijk, waar gastheer Jeroen Scheffer, Accountmanager PontMeyer, samen met Jelmer de Laat, Accountmanager Projecten, en Frank van Putten, Manager Marketing Communicatie van Skantrae, vertelt over [Skantrae's Projectservice](#). Meer specifiek: over deze service in de praktijk. Samen met Lokhorst Bouw en Ontwikkeling heeft het drietal de afgelopen maanden nauw samengewerkt binnen De Hallen, een bouwproject aan de Bilderdijkkade in Amsterdam-West waar Lokhorst Bouw tien luxe appartementen bouwt.

De koper kiest

“Dit werk betreft een CPO-project, wat staat voor Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Met andere woorden: meerdere particuliere opdrachtgevers geven een aannemer opdracht in één project een aantal woningen te bouwen. Een model waarbij verantwoordelijkheden en rollen verschuiven. Bij CPO is het de koper die kiest, al direct vanaf de ontwerpfase. Dat heeft grote gevolgen voor de inkoop, vooral als het gaat om de binneninrichting en -afwerking. Deuren en kozijnen spelen daarbij een grote rol”, zegt Jeroen Scheffer.

Jelmer de Laat bevestigt dit. “Er wordt bij veelal grotere bouwprojecten door de aannemers nog steeds gekozen voor de eenvoudige boarddeuren, terwijl bij CPO-projecten en duurdere woningen de opdrachtgever, dit geval dus de bewoner, zelf wil bepalen welke binnendeur het moet worden. Hoe handig is het dan als de aannemer daarvoor kan doorverwijzen naar de bouwmaterialengroothandel, in het geval van dit project naar

PontMeyer hier in Beverwijk.”

Behoefte

Met de Projectservice voorziet Skantrae volgens Scheffer echt in een groeiende behoefte. “Wij merken steeds vaker dat aannemers in een spagaat dreigen te komen. Zij komen op de bouw zelf handen te kort en moeten alle zeilen bijzetten om deadlines te halen en klanten tevreden te houden. Maar ze willen zich ook verzekerd weten van betrouwbare partners die de kwaliteit leveren die zij beloven en zich aan alle afspraken houden. Wij hebben gemerkt dat we met deze service van Skantrae nog beter dan voorheen onze positie als betrouwbare leverancier en partner van de aannemer kunnen waarmaken.”

Volgens Frank van Putten is dat laatste ook echt een doel van de Projecten-afdeling binnen Skantrae. “Vertrouwen is in de bouw enorm belangrijk, zeker nu de markt zo onder hoogspanning staat. Doordat de aannemer weet dat hij, als het gaat om de deuren, alles bij, in dit geval, PontMeyer kan neerleggen, kan onze dealer zijn relatie met die aannemer versterken. Zo profiteren we allemaal van een nauwe samenwerking.”

Kennisvoordeel

Een ander groot voordeel dat de Projectservice biedt, is de uitgebreide kennis waarover Skantrae beschikt. “Hiermee kan de vakhandel, maar ook de aannemer, projectontwikkelaar of architect zijn voordeel doen”, zegt Van Putten, die niet alleen op de pure productkennis doelt. “Onze monteurs komen ter plaatse inmeten, monteren en afhangen. Maar we bieden ook verkoopondersteuning en ontwikkelen zelfs custom made kopersbrochures. Die kunnen eenvoudig per project aangepast worden zodat bijvoorbeeld de bouwmaterialengroothandel hiermee kan werken. Ook bieden we daarbij ondersteuning in de showroom-inrichting of kunnen onze showrooms in Gorinchem of Zevenaar bezocht worden.”

De Projectservice werkt als een “cafetariamodel”. Aangezien geen project hetzelfde is, kan er per project bepaald worden van welke delen binnen de service gebruik wordt gemaakt. Volgens Scheffer is die flexibiliteit erg waardevol. “Je kunt het krijgen zoals je wilt. Van alleen verkoopondersteuning tot aan het volledige pakket inclusief montage en afhangen bij de klant. Hierdoor kunnen wij echt waarde toevoegen richting onze klant.”

‘We ontzorgen elkaar’

Op de bouwplaats in Amsterdam laat uitvoerder Gerard Arends van Lokhorst Bouw en Ontwikkeling weten ook erg enthousiast te zijn over de samenwerking. “Doordat we in een vroeg stadium met PontMeyer en Skantrae aan tafel hebben gezeten en duidelijke afspraken hebben gemaakt over taken en verantwoordelijkheden, is het echt perfect verlopen. Deze manier van werken heeft wat mij betreft zeker de toekomst. Elkaar ontzorgen. Op die manier kunnen we faalkosten voorkomen, sneller werken en beter gebruik maken van elkaars sterke punten”, aldus de uitvoerder.

Eén van de grote uitdagingen bij dit project was de levering van de deuren. “Logistiek in Amsterdam is altijd een uitdaging en dat was het hier ook. We hebben samen gekeken hoe we alle deuren binnen een zo kort mogelijk tijdsbestek op de juiste plek konden krijgen. Daarvoor hebben we samen een planning gemaakt. Zo werden de deuren per appartement gesorteerd aangeleverd. Wij hadden voor een kraan gezorgd en een medewerker die iedere vracht per appartement kon aanhaken,

Skantrae zorgde ervoor dat op alle bouwniveaus monteurs stonden om de deuren aan te pakken en vervolgens direct te plaatsen. Hierdoor waren in no time de vrachtwagen en kraan weer van de bouw verdwenen.”

Vervolgens werden in iets meer dan twee dagen 78 luxe stompe binnendeuren gemonteerd. Arends: "Ook dat was alleen mogelijk door een goede voorbereiding. Nadat wij de kozijnen geplaatst hadden, hoefden we alleen maar een seintje te geven. Vervolgens zijn alle deuren door Skantrae digitaal ingemeten. Dat dit vakkundig is gedaan, bleek wel bij de plaatsing. De geleverde deuren pasten en de monteurs hadden nauwelijks werk om alles naadloos sluitend op te leveren. Belangrijk voor ons als aannemer want je wilt een bouw opleveren met zo weinig mogelijk opleverpunten. Als je dan ook in de afwerking kunt vertrouwen op je partners is dat bijzonder prettig."

Wat biedt de Projectservice van Skantrae?

Naast het meest volledige en uitgebreide assortiment binnen- en buitendeuren, beschikt Skantrae ook over de bijpassende kozijnen, glassoorten, deurbeslag, hang- en sluitwerk, decoratieve producten én een uitgebreid dienstenpakket. "Van aanvraag, koperskeuze-trajecten, inmeten en het monteren van een afgelakte deur", zegt Jelmer de Laat. "Stuk voor stuk diensten en producten die we al langer hebben, maar door ze nu te bundelen binnen de Projectservice, kunnen we onze klanten nog verder helpen. Wij stellen de bouwmaterialenhandel hiermee in staat een nog waardevollere partner van de aannemer te zijn." [Check: www.skantrae.com/projectservice/](http://www.skantrae.com/projectservice/)