

## “Meer synergie in processen, maar twee unieke merken voor de markt”

28-08-2023 07:00



“Vooral de omvang van het magazijn en de drukte en actie op de werkvloer geven dealers een goed beeld van wat er allemaal gebeurt nadat ze een deur bestellen. Je ziet dat ze daar erg enthousiast over zijn”, zegt Ralf Roozeboom, head of sales Deuren, die dan ook tevreden terugkijkt op de dagen.

De dealers werden tijdens hun bezoek aan het fors uitgebreide distributie- en bewerkingscentrum ook uitgebreid bijgepraat over de vele ontwikkelingen die beide merken tijdens en na de Covidpandemie hebben doorgemaakt. “We hebben het evenement aangegrepen als start van hernieuwde transparantie en samenwerking. Er is veel gebeurd, want naast deze nieuwbouw en uitbreiding hebben we veel geïnvesteerd in beide merken en onze systemen.”

### Voorloper blijven in markt

Zo is bij Weekamp veel in de operatie aangepast. Door onder andere het nieuwe systeem en de nieuwe

operatie, zijn uiteindelijk verbeteringen doorgevoerd. Bij Skantrae heeft de nadruk meer gelegen op het verder uitbreiden van onze mogelijkheden en services. Dat heeft bij beide merken tot veranderingen geleid waarmee onze dealers met name het afgelopen half jaar ook geconfronteerd werden. Dat leidde wel eens tot vragen of onduidelijkheden. Nu hebben we het resultaat van al die investeringen kunnen laten zien aan onze dealers en dat werd enorm gewaardeerd.”

De investeringen moeten de sterke positie van Skantrae en Weekamp Deuren op de markt verder versterken en verankeren. “We lopen voorop in de deurenmarkt en dat willen we blijven doen. Daarbij kunnen we vooral aan de achterkant profiteren van synergie. Bijvoorbeeld in de optimalisatie van onze logistiek, opslag en handling, gezamenlijke kennis van het product en de markt.”

## **Meerwaarde merken versterken**

Dat synergievoordeel werd door veel dealers ook al gezien, maar leidde steeds vaker tot de vraag wanneer moederbedrijf Deli Home beide merken definitief zou gaan samenvoegen. Lunenburg: “Ons antwoord op die vraag is kort en helder: we gaan Skantrae en Weekamp Deuren niet samenvoegen. Ze hebben beide een eigen meerwaarde en die gaan we juist verder versterken. Hierdoor maken we het voor onze klanten mogelijk om vanuit beide merken de verschillende doelgroepen te kunnen bedienen en altijd over een passend aanbod beschikken.”

Weekamp Deuren wordt, nog meer dan nu het geval is, als maatwerkconcept gepresenteerd. Unieke deuren van hoge kwaliteit die op maat gemaakt worden. “Skantrae is het full-serviceconcept waar naast snelle beschikbaarheid en levering ook de servicemogelijkheden voor vakman en dealer centraal staan, waaronder de hang- en sluitwerkpakketten en afhangservice.”

## **Nieuw showroomconcept**

Het nieuwe showroomconcept van Weekamp Deuren zal eind dit jaar uitgerold worden. “Daarvoor hebben we een nieuwe modulaire showroominrichting ontwikkeld, die dealers, afhankelijk van de beschikbare ruimte, naar eigen wens kunnen samenstellen. Naast een uitgebreide presentatie van de deuren zijn er ook mogelijkheden om hang- en sluitwerk, kleurstellingen, aflakopties en glaspakketten te presenteren.” Onderdeel van het nieuwe showroomconcept wordt ook de configurator. In de configurator kan de dealer samen met een particulier zelf in de showroom de gewenste deur samenstellen en bestellen.

## **Synergievoordeel**

Soortgelijke modulaire presentatiemogelijkheden bestaan al langer voor Skantrae. “De doorvertaling naar Weekamp Deuren is een mooi voorbeeld van synergievoordelen die we kunnen bieden en waar onze dealers van profiteren”, zegt content marketeer Bas Damming van Weekamp Deuren, die toevoegt dat de online configurator ook voor de showroominrichting van Weekamp Deuren beschikbaar komt.

“Vooral in die processen en oplossingen kunnen we binnen onze deurendivisie optimaal gebruikmaken van elkaars kennis. Kennis die we bovendien ook aan onze dealers doorgeven via de dealer portal. Die bestaat voor Skantrae al enkele jaren, maar die hebben we verder doorontwikkeld. En voor Weekamp Deuren wordt de laatste hand gelegd aan de portal, die deze zomer live gaat.”





## Alles in portal

Volgens Damming beschikken de dealers van beide merken straks over een dealer portal met 'echt alles er in'. "Niet alleen alle gegevens over onze deuren, accessoires en services, maar ook alle aanvullende informatie is op termijn via de portal beschikbaar. Dat geldt ook voor alle eigen gegevens zoals bestellingen, offertes, facturen en andere zaken. Dealers kunnen in de portal echt alles terugvinden. Op die manier proberen we het voor onze dealers zo makkelijk mogelijk te maken."

## Verschuivende vraag

In de periode tijdens en na de Covidbeperkingen werd door veel particulieren flink geïnvesteerd in de eigen woning. "Onze dealers zagen toen een verschuiving van de vraag en die zien we eigenlijk nog steeds. Lange tijd waren het vooral de luxe binnendeuren waar particulieren naar op zoek waren, maar het zijn inmiddels vooral isolerende deuren waar grote behoefte aan is. Verduurzaming van de woning staat bovenaan de prioriteitenlijst en dat vertaalt zich in een run op isolerende voor- en achterdeuren. Deuren die actief kunnen bijdragen aan een woning met een gunstig energielabel."

Mede daarom presenteerde Weekamp Deuren de nieuwe geïsoleerde achterdeur, die dit najaar op de markt komt. "Een uitbreiding van ons assortiment buitendeuren waar onze dealers blij mee zijn, zo bleek tijdens het evenement."

## Huis op orde

De ontwikkelingen binnen Skantrae en Weekamp Deuren waren dermate ingrijpend dat op sommige momenten de levering aan dealers niet altijd optimaal was. "In het derde kwartaal van 2022 is het nieuwe dc in gebruik genomen. Net als het bewerkingscentrum is de capaciteit van onze magazijnen verdubbeld. Het is in die periode voorgekomen dat we een deur die een dealer had besteld niet terug konden vinden. Dat waren dealers niet gewend dus dat heeft wel tot discussies gezorgd. Begrijpelijk ook, maar sinds begin dit jaar hebben we het huis op orde en dus was het tijd om de deuren open te zetten voor onze dealers. Zonder onze dealers, die ons ook tijdens deze periode zijn blijven steunen, kunnen we immers niet", zegt Roozeboom.

De transparante communicatie hierover met dealers heeft bijgedragen aan blijvend goede relaties. "Dat hebben we de afgelopen dagen gemerkt. Bij het zien van de omvang van de veranderingen en ruimtes was er vooral begrip. Zeker omdat ze nu echt de meerwaarde van de investeringen ervaren." De investeringen moeten de sterke positie van Skantrae en Weekamp Deuren op de markt verder versterken en verankeren

*Weekamp Deuren, Dedemsvaart, 0523.62.53.00, [info@weekampdeuren.nl](mailto:info@weekampdeuren.nl) [www.weekampdeuren.nl](http://www.weekampdeuren.nl)*