



Samen moeten we het maken. Graag zo goed mogelijk. En met veel plezier. Het uiteindelijke doel: Een meer dan tevreden klant/eindgebruiker. Fabrikanten en afbouwers willen hetzelfde. Dus klinkt het logisch om daarin gezamenlijk op te trekken. We bevroegen een totaalafbouwer en een producent: wat is het voordeel om tijd en moeite in elkaar te investeren?

SAMENWERKING

TUSSEN FABRIKANT EN AFBOUWBEDRIJF

Afzonderlijk van elkaar spreken we Patrick Fokker, eigenaar van NOA-bedrijf De Vier Totaalafbouw, en Anton Drenth, rayonmanager bij begunstigend lid Fermacell. Begin dit jaar zijn vijf middelgrote afbouwbedrijven onder de noemer Fermacell Experts een samenwerkingsverband met de fabrikant opgestart. Gezocht werd naar een goede wisselwerking en het benutten van elkaars kwaliteiten. We zijn benieuwd hoe dit in de praktijk werkt.

Juiste product op de juiste plaats

Patrick Fokker vertelt spontaan over de samenwerking: “We willen niet zomaar een afbouwbedrijf zijn, maar als specialist meedenken in de beste oplossing en garant staan voor het juiste product op de juiste plaats. Natuurlijk verwerken we heel veel gipsplaten, maar afhankelijk van de situatie of klantwensen adviseren we ook andere materialen. Daarom wilden we ook gipsvezelplaten kunnen monteren en zo kwamen we bij Fermacell. In eerste instantie gingen onze monteurs meteen met de hakken in het zand. “Die zijn zwaar en dat werkt niet fijn...” Maar ja, wij calculeerden dat een duurdere plaat als eenlaags bewerking zowel financiële voordelen als ‘woongenot’ kon brengen. Dat konden de monteurs niet ontkennen en daarom wilden ze best van Fermacell training en bouwbegeleiding krijgen.”

Hordenlopen

“Voor veel afbouwers voelt het als hordenlopen om met onbekende producten aan de slag te gaan”, meent Anton Drenth. “Fermacell is groot in vloeren, maar de producten die we hebben voor wanden en plafonds zijn onbekend en dat maakt automatisch onbemind. Door dat bespreekbaar te maken, heb je de eerste horde al genomen. De monteurs gaven we goede training en toelichting over de technische specificaties. Toen ze ervaren dat ze met één plaat een hogere geluidsisolatie en brandwerendheid konden realiseren, de plaat ook in hun een-tje konden verwerken in plaats van verplicht met z’n tweeën en ze ook nog stofvrij konden zagen, nam het enthousiasme rap toe.”

Samen testen en finetunen

“Voor Fermacell was het belangrijk om de mensen op de werkvloer mee te krijgen”, vervolgt Anton. “Plezier hebben in je werk is erg lastig als je van hogerhand krijgt opgelegd dat je ergens mee moet werken terwijl je er het nut niet van inziet. Zo zijn we de Fermacell Experts eerst intensief gaan helpen met het verwerken van de Comfort Board: wij konden wel bedenken dat we een handzame plaat wilden produceren, maar in de praktijk moet men hem dan wel willen gebruiken. Voor ons als fabrikant is het goud waard dat een aantal topafbouwers de moeite en tijd namen om je product op de werkvloer te laten inburgeren.”

Met elkaar meedenken

“Een samenwerking is geven en nemen”, meent Patrick. “Als je specialist wil zijn, moet je ook technische ontwikkelingen willen uitproberen. Samen kom je tot een goed en arbeidsvriendelijk product. Ik vind het belangrijk dat er over wordt nagedacht hoe mijn mensen hun werk zo licht mogelijk kunnen doen. De Comfort Board gipsvezelplaat heeft een handzaam formaat en kan enkellaags gemonteerd worden. Opdrachtgevers vragen regelmatig om hout achter gips, zodat er meer kilo’s aan bevestigd kunnen worden, maar dan stellen we zelf voor om daarvoor in de plaats Fermacell te monteren. Dan loopt de eindgebruiker ook geen risico’s op kromtrekkende wanden. Gipsvezelplaten kunnen ook beter tegen een stootje, dus qua onderhoud zitten daar ook voordelen in. Prijs blijft altijd zo’n dingetje bij aannemers, maar gelukkig weten we die discussie steeds beter om te buigen naar de zaken waar het echt om gaat: kwaliteit en vakmanschap!”

Partnerschap om kwaliteit te garanderen

“We zijn eerder dit jaar tot het Fermacell Expert concept gekomen, omdat we partners zochten waarbij we de zekerheid hebben dat er kwaliteit geleverd wordt. Want we bieden een duurzame oplossing die een uiterst tevreden klant geeft. Daarvoor willen we meer bekendheid voor onze producten - daar durf ik zonder gêne voor uit te komen en dat lijkt me een gezonde insteek voor een

fabrikant - dus daar waar onze producten worden voorgeschreven, moeten we wel zeker weten dat het goed gebeurt. Als je een relatief kleine speler in de markt bent en niet de goedkoopste, moet je het winnen op de inhoud. Daarom kozen we er voor dat te doen samen met partners, die hetzelfde willen”, legt Anton uit.

Open en eerlijk

“Het is een selecte club waarmee wordt samengewerkt”, vindt Patrick. “Er wordt open en eerlijk met elkaar gecommuniceerd. Het doet vast mee dat de markt is aangetrokken. Ik weet niet of het concept een paar jaar terug ook al had gewerkt. Toen aasde iedereen op een mooi project en nu heeft menigeen de opdrachtportefeuille weer goed gevuld. Als Expert weet je dat je automatisch aan bod komt als Fermacell architecten en aannemers overtuigt dat hun product moet worden toegepast. Dat is een luxe manier om aan nieuwe klanten te komen. Anderzijds adviseren wij ook klanten die ons rechtstreeks benaderen om Fermacell toe te passen; het mes snijdt zo aan twee kanten.”

Niet alles gaat vanzelf

“Als afbouwspecialist werken we ook regelmatig in een bouwteam”, vervolgt Patrick. “Dat is leuk samenwerken en ook leerzaam, want je wordt vroeg in het proces betrokken, je advies wordt op prijs gesteld en je weet zeker dat er werk uit komt zonder dat je je suf calculeert. Onze samenwerking draagt daar aan bij; Fermacell schrijft bijvoorbeeld een uitgebreid advies en wij zorgen dat het gemaakt wordt zoals omschreven. Een bouwteam heeft trouwens niet alleen maar voordelen hoor. Gaandeweg het bouwproces wordt er van alles over de schutting gekieperd: “kijken jullie even wat het beste is?” Dat vreet tijd van onze calculators, want zij moeten dat uitzoeken en zich keer op keer in het project verdiepen. Soms is een vastomlijnd, saai bestek daarom ook wel lekker”, grapt Patrick.

Wederzijdse waardering

Los van elkaar geven zowel Anton als Patrick aan dat ze vooral de onderlinge communicatie en waardering voor elkaars werk belangrijk vinden. “Je leert elkaar goed kennen en weet waar en wanneer je elkaars kwaliteiten kunt benutten”, zegt Anton Drenth. “Hierdoor merk ik dat we over en weer graag een tandje bijzetten om er het maximale uit te halen. Dat geldt voor de directie van onze Fermacell Experts, maar net zo goed voor de monteurs die ons materiaal verwerken tot een mooi eindresultaat.” “De korte lijnen werken heel prettig”, zegt Patrick Fokker.

Hoe is er meer samenwerking mogelijk?

Fabrikant en afbouwer zijn in dit geval heel tevreden over hun samenwerking. Zo zijn er natuurlijk nog meer voorbeelden te beschrijven hoe individuele fabrikanten en NOA-leden succesvol samenwerken. Daarom zoekt NOA nu uit hoe er ook in het collectief tussen afbouw en producenten kan worden samengewerkt. Samen adviseren, samen producten en vakmanschap promoten, samen kwaliteit garanderen. Tijdens de ledenbijeenkomst op de Plafond en Wanddag wordt een branche-onderzoek gepresenteerd en volgen er concrete voorstellen om overkoepelend ook samen te gaan werken. De mening van fabrikanten en afbouwers wordt daarbij zeer op prijs gesteld. Kom hiervoor 10 november om 13.30 uur naar het Bouw & Infra Park Harderwijk.

“DOOR WEDERZIJDE WAARDERING
ZET IEDEREEN MET PLEZIER
EEN TANDJE BU”



Patrick Fokker



Nieuwe leden

Rene Creugers
Stucadoorsbedrijf
Jules Kayserstraat 30
6412 ZR Heerlen
06 - 50 83 88 08

Stucadoorsbedrijf van Mourik
Willem de Zwijgerweg 74a
4191 WG Geldermalsen
0345 - 74 54 01

RP Stucadoors
Julianastraat 28
7681 AP Vroomshoop
06 - 52 04 69 09

Stucadoorsbedrijf Adams
Capellelaan 33
2865 AA Ammerstol
06 - 14 19 72 65

Stuc & Spacksputbedrijf Been
Willem Barentszstraat 7p
7825 VZ Emmen
06 - 50 50 36 85

Stucadoorsbedrijf van Maarschalkerweerd
Rijsenborch 151
4132 HM Vianen
06 - 24 38 84 40

Stucadoorsbedrijf Ginjaar
Haagweg 272
2324 BC Leiden
06 - 50 64 41 49