

TIMMERFABRIKANT

PLATFORM VOOR DE HOUTVERWERKENDE INDUSTRIE

NR 7/8 | 2019 | JAARGANG 68

STAPPEN MAKEN

Kegro Deuren 'timmerd aan de weg'. Chris Hendriks en Koen Kersten versterkten recent Jan Kersten om op gebied van techniek en logistiek stappen te maken.

TOEKOMST

Nu het huurcontract van Het Cambium in Wageningen na zestien jaar op zijn einde loopt, was het voor SKH/SHR een logische stap om naar de toekomst te kijken.

AMBITIES

Om de ambities uit de Nationale Woonagenda te realiseren, moeten de komende jaren aanzienlijke inspanningen worden verricht, zo blijkt volgens het EIB.

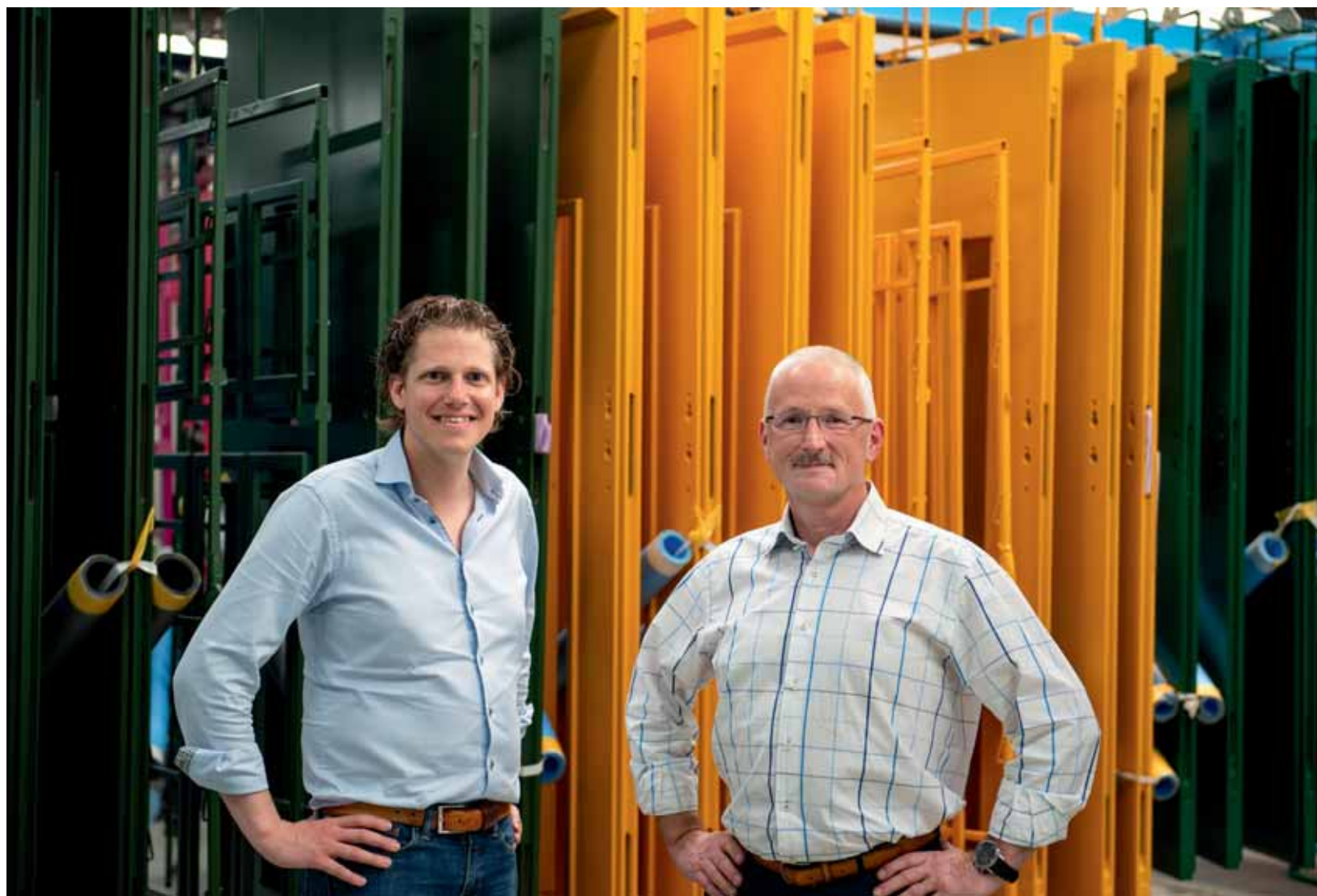


Logistiek en doorstroming voor gewenste prestaties

Kegro Deuren in Groesbeek

Voorzichtig nadenken over vervanging van het wisseldeurconcept, een markuitbreiding naar de kunststof en alu-industrie en een diepte-investering in de machinale afdeling die dit jaar zal worden gerealiseerd. Kegro Deuren ‘timmerd aan de weg’, zoveel is duidelijk. Technisch directeur Chris Hendriks en procesmanager Koen Kersten versterkten recent algemeen directeur Jan Kersten om op gebied van techniek en logistiek stappen te maken. “De bouw bepaalt hoe we ontwerpen en afwickelen. Door te verfijnen en te perfectioneren, willen we nu en in de toekomst de beste logistieke partner zijn.”

TEKST EN FOTO'S Kees de Vries





2

Zoveel smaken, zoveel deuren. Wie door de fabriek loopt van producent van vlakke houten deuren en massief hardhouten deuren Kegro Deuren in Groesbeek, ziet exemplaren in alle maten, uitvoeringen en kleuren, enkelstuks, maar ook grotere series. “We hebben doorlopend zo’n zeshonderd projecten onderhanden. Het orderboek omvat inderdaad enkelstuks unieke exemplaren tot series van zo’n duizend voor bijvoorbeeld het project Pontsteiger in Amsterdam”, zegt procesmanager Koen Kersten. Hij ondersteunt sinds dit jaar als derde generatie algemeen directeur Jan Kersten, samen met de op 1 februari van dit jaar aangetreden nieuwe technisch directeur Chris Hendriks. Laatstgenoemde neemt enkele decennia ervaring mee in de deurenproductie bij onder andere Tinga Winsum, De Vries Kozijnen en Reinaerd Deuren. Opdracht van beiden: verfijning en perfectionering van productie en logistieke afloop om de marktpositie van de onderneming voor de toekomst verder te verstevigen. Daarbij mag van algemeen directeur Jan Kersten nadrukkelijk ‘out-of-the-box’ worden gedacht.

Keten

De timmerindustrie is van oudsher een belangrijke afnemersgroep voor Kegro, die zijn toeleverende rol uitermate serieus neemt. Directeur Jan Kersten: “De markt is momenteel erg in beweging. Met alleen een kwalitatief goed product ben je er niet meer. Betrouwbare (snelle) levertijden zijn cruciaal. Maar naast levering van kwaliteitsproducten die de bouwfase doorstaan, zijn voor de huidige timmerfabrikant ook een werkbare prijsstelling en een

1 Procesmanager Koen Kersten (l) en technisch directeur Chris Hendriks.

2 Kegro heeft doorlopend zo’n zeshonderd projecten onderhanden, van enkelstuks tot grote series.

optimale bouwplaatservice doorslaggevend. Men wil de juiste partner hebben met korte communicatielijnen. In de huidige hectiek, is het op orde hebben van een flexibele productie en logistiek doorslaggevend voor je succes als ketenpartner.”

Bouwplaatservice

Procesmanager Koen Kersten: “Circa 70 procent van onze deuren hangen we zelf af. Het bouwproces bepaalt echter hoe we ontwerpen en afwickelen. Het wisseldeurconcept 1 en 2 dat we succesvol in de markt hebben gezet, ontziet de uiteindelijke deur in de ruwbouwfase. Het kent echter als nadeel dat je feitelijk een extra handeling moet verrichten. We hebben met onze 3k-lak stappen gezet, maar we zijn nu met folies aan het onderzoeken of het mogelijk is de definitieve deur zo te beschermen dat hij ongeschonden de ruwbouwfase kan doorstaan en de wisseldeur feitelijk niet meer nodig is.” De behoefte aan bouwplaatservice is van doorslaggevend belang, zo merkt ook Kegro. Koen Kersten: “De aannemer wordt steeds meer een bouwmanagementbedrijf. De vakkennis daalt en verschuift meer en meer naar de toeleverancier. Logistiek is dat nog een nog grotere uitdaging. In de huidige hectiek is de planning van de bouwwerken vaak slechts een benadering, met veel stagnatie



3

in de gehele bouwkolom tot gevolg. Je kunt gaan monteren, maar vaak staan er nog steigers en ligt het grondniveau nog 50 cm onder het peilniveau.” Koen verdiept zich onder

invloed van die ontwikkelingen in een beter ahangconcept. “Efficiënte hulpmiddelen die de arbeidsomstandigheden en productiviteit op het gewenste niveau brengen is ook hier de uitdaging.” Zo loopt er samen met de TU Delft een onderzoek naar de ontwikkeling van een apparaat voor het mechanisch ahangen van deuren. “Daar is tot op heden nog geen robot voor.” Ook de inzet van containers vormt momenteel onderwerp van onderzoek.



Naaldhout

Productinnovatie moet de geleverde kwaliteit garanderen en daarmee de faalkosten terugbrengen. Jan Kersten: “85 procent van de klachten van geveltimmerwerk betreft draaiende delen. Van deze 85 procent betreft het in 90 procent van de gevallen deuren. Met name dubbele (tuin)deuren geven de gebruiker veel ergernis. Ook uitbuiging, het kromtrekken van voordeuren, komt voor. We zijn ermee aan de slag gegaan en onze vlakke voordeuren blijven recht door de aluminium schilden en de extra stabilisatiestijl. Voor de massieve deuren hebben we gekozen voor merbau en sipo mahonie met een relatief laag krimp- en zwelgedrag. Gering vochttransport geeft stabielere deuren. De nieuwe hardere coating betekent een drastische

4

- 3 De wisseldeur heeft zich als concept bewezen, maar vormt wel een dubbele handeling.
- 4 Kegro onderzoekt samen met TU Delft de ontwikkeling van een apparaat voor het mechanisch afhangen van deuren.
- 5 De onderneming zet in op verdere robotisering. Later dit jaar worden vier nieuwe cnc-eilanden in gebruik genomen.
- 6 Van standaard naar zeer speciaal.

vermindering van verschade. Maar onder invloed van veranderende prestatie-eisen op gebied van isolatie sluit ik ook niet uit dat we met concepten in naaldhout gaan komen.”

Cnc-eilanden

Het is aan de nieuwe technisch directeur Chris Hendriks om de logistieke afloop in de productie aan te pakken en op een nog hoger plan te krijgen. “Zeg maar verbetering van de productielogistiek met zonder in te boeten op flexibiliteit nog kortere doorlooptijden, waarbij kosten, technologie en snelheid de kernbegrippen zijn.” De komende maanden worden er vier nieuwe cnc-eilanden in Groesbeek geïnstalleerd die de huidige lijn van zeven cnc’s vervangt. Omdat de bestaande cnc-centra op de markt de onderneming onvoldoende mogelijkheden boden, worden de nieuwe cnc-centra op klantwens speciaal in Tsjechië gebouwd. Het is verder nog steeds het voornemen de vlakke rompenproductie, die momenteel in Raalte plaatsvindt, te verplaatsen naar Groesbeek. Jan Kersten: “Het doel was 2020, maar gezien de technische ideeën over zowel product als proces wachten we daar nog even mee. Eerst willen we de toekomstvisie kristalhelder krijgen.” Die toekomstvisie omvat ook een bredere marktfocus. Jan Kersten: “In de industrie richten we ons vrijwel uitsluitend op de timmerindustrie. We hebben sinds kort al deuren in productie voor kunststof kozijnen. De verwachting is dat daar straks ook



6

exemplaren voor de alu kozijnenindustrie bijkomen. Met die stap kunnen we ook buiten Nederland beter terecht. Daarnaast willen we de blik op de renovatiemarkt intensiveren, maar ook op gestapelde bouw en inpandige woningtoegangsdeuren.”

De onderneming heeft in 2018 een groei kunnen realiseren van 30 procent. Jan Kersten: “We zijn van zwaar verlies naar acceptabele winst gegaan. Daarbij is de groeiprognose voor 2019 25 procent, waarbij we een omzetdoel in 2020 hebben vastgesteld op € 50 miljoen. Vanaf 2017 is gewerkt om de organisatie en de resultaten op niveau te brengen. Het doel is om met alle ingrepen als organisatie nog beter richting klant te excelleren.”

GND

Chris Hendriks, die aan het eind van het gesprek even zijn pet als voorzitter van GND opzet, zegt: “In voorbereiding op de Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen zijn de elf aangesloten deurenfabrikanten van GND Garantiedeuren aan het nadenken over het bundelen van prestaties, prestatie-eisen, garanties en zekerheidsklassen van deuren. Straks wordt het goedgekeurde bouwplan lopende de bouw naast de regelgeving gehouden. De kunst is om bouwplan en bouwproces in samenhang te borgen. Dat is de uitdaging, ook voor de deurenfabrikant. De klant wil zekerheid. GND wil kijken of we de individuele leveranciers van binnen- en buitendeuren op basis van de uitvoeringen en de bijbehorende prestatie-eisen van hun producten van deurblad, deurset en functie ruimte kunnen geven om meer garantie te geven en dat ook vast te leggen. We kunnen daarmee bewerkstelligen dat ook de bouw op basis van de verlangde prestatie-eisen kozijn en deur constructief als een geheel gaat zien en op dat onderdeel meer in zekerheden gaat denken.”

5

