

investeren in groei

**‘krappe markt
biedt mogelijkheden’**

cilbert schuurman

Voorheen vormden binnendeuren de core-business van TTH Deuren; nu doet het bedrijf de meeste zaken in buitendeuren.

TTH Deuren is onlangs verhuisd, omdat het bedrijf groeit en dus alles behalve om werk verlegen zit. Wel moet de laatste tijd meer rekenwerk worden verricht bij het binnenhalen van een opdracht. Maar dat is voorsnog de enige voet die de economische crisis tussen de deur krijgt.

Bert Wassink is verkoopleider bij TTH Deuren. Hij constateert dat TTH nog altijd wordt gezien als een bedrijf dat zich bezighoudt met het afhangen van deuren. “Dat doen we inderdaad, maar feitelijk zijn we een deurenfabriek. We hebben alleen geen machine voor het daadwerkelijk produceren van deuren.”

Het digitaal inmeten van deuren is en blijft echter TTH's specialiteit. “Wij hebben een fulltime inmeter in dienst die zijn werk doet met behulp van meetapparatuur van Prodim. Daarnaast bestellen timmerfa-

brikanten pas-en-armdeuren op maat voor projecten. Die hangen zij in de fabriek in de kozijnen.”

goede mensen

TTH verhuisde onlangs van Mierlo naar een gloednieuw pand in Geldrop. De reden is groei, zeker in deze tijden opvallend. Het pand oogt nog wat kaal, maar dat heeft alles te maken met de snelle verhuizing. “We wilden de productie weer snel kunnen oppakken”, vertelt Wassink. “Daaronder heeft de inrichting even te lijden.” Want TTH heeft het druk. Sterker, het bedrijf heeft nog diverse vacatures. “Wij proberen nu te investeren in goede mensen, want we hebben in alle geledingen te maken met te veel werk.” Ook in dit kader is de een zijn dood de ander zijn brood. Wassink: “Wij verwachten dat we de komende tijd een aantal goede krachten kunnen overnemen van bedrijven die werknemers moeten ontslaan.”

Daar komt bij dat TTH serieus onderzoek doet naar de mogelijkheid tot het opstarten van een eigen deurenfabriek. “Of dat we er een kunnen overnemen”, oppert Wassink. “Wat dat betreft biedt de huidige krappe markt wellicht mogelijkheden.”

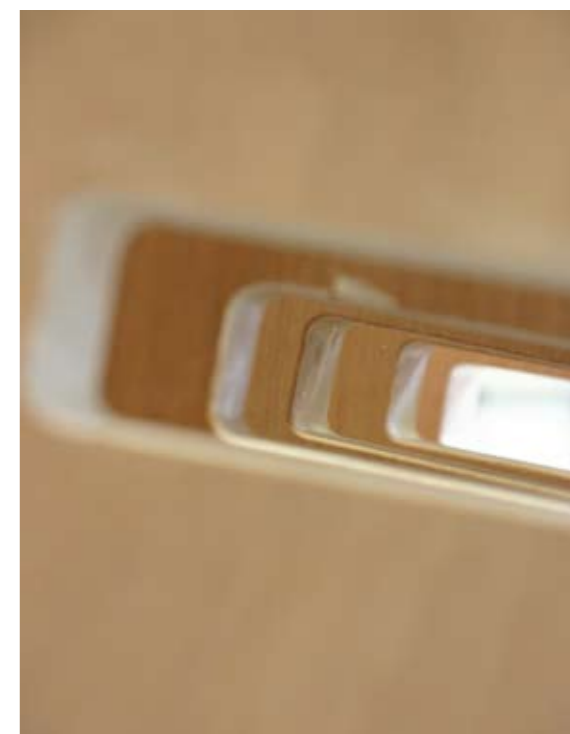
Tot enkele jaren geleden bestond het werk van TTH voornamelijk uit het afhangen van binnendeuren. Het bedrijf van eigenaar Frank van de Laar viert later dit jaar zijn vijftiende verjaardag. In de eerste zes jaar van zijn bestaan wist TTH het totaal aantal afgehangen binnendeuren te verdrievoudigen. Tegenwoordig krijgt de firma voornamelijk buitendeuren over de vloer. Dat wil zeggen: voordat TTH de deuren in de kozijnen plaatst, zorgt het bedrijf dat de door een van de toeleveranciers geleverde rompen worden voorzien van de juiste maat, de juiste kleur verf en van hang- en sluitwerk. Voor de buitendeuren doet TTH zaken met Suselbeek en Van der Plas; voor binnendeuren zijn Reinaerdts en Svedex de voornaamste partners. Het hang- en sluitwerk betreft TTH bij Destil en Buva, terwijl de verf bij D&M Coating vandaan komt.

goed gevuld

De productie van TTH ligt momenteel op vier- tot vijfhonderd deuren per week. Dat daarvoor een standaardwerkweek van zes dagen wordt gehanteerd, is beslist geen overbodige luxe, stelt Wassink. “Onze orderportefeuille is voor dit jaar goed gevuld. Er kan nog wel wat bij, maar er ligt een duidelijke basis. Ook voor 2010 zijn we al volop bezig.” Om aan de vraag te kunnen blijven voldoen, wordt geregeld overgewerkt. “Voor de huidige productie gebruiken we een CNC-machine”, vertelt Wassink. “Wellicht dat we daar een volautomaat bij gaan zetten. Daarmee kunnen we de productie opvoeren tot duizend deuren per week.” Mocht deze investering te veel vragen,



Bert Wassink: “Wellicht kunnen wij in de komende tijd een deurenfabriek overnemen.”



TTH wil de weekproductie van vier- tot vijfhonderd deuren graag uitbreiden, wellicht tot duizend stuks.



Elke deur heeft zijn eigen nummer, want niet één deur heeft exact dezelfde maten.

dan overweegt TTH te gaan werken in ploegendiensten. Daarmee kan het wekelijks aantal deuren uitkomen op zeshonderd.

TTH hoeft dus niet te klagen over gebrek aan werk. Maar ook voor het Brabantse bedrijf is de crisis merkbaar. “Er moet meer gerekend worden, en de prijzen staan enorm onder druk”, vindt Wassink. “Tot dusver betreft het wel gericht rekenwerk; de opdrachten zijn meestal veiliggesteld. Wij werken veel voor timmerfabrieken. Zij leggen hier alles neer, van één tot duizend deuren. Over de prijs wordt dan niet



TTH heeft volgens Wassink in alle geledingen te maken met te veel werk.

moelijk gedaan; die ene deur kost net zoveel als een van duizend.”

korte levertijden

TTH drijft ook handel met aannemers. Het is hen duidelijk dat met goed inkopen momenteel geld te verdienen is, aldus Wassink. “Zij vragen nu bij tien timmerfabrieken een prijs op in plaats van bij vier.” De verkoopleider stelt dat de lijnen naar de timmerfabrieken korter zijn. “Een timmerfabrikant is beter aan te spreken; hij heeft zijn huiswerk gedaan en weet precies wat wij kunnen. Daarentegen is het bij aannemers vaak zo dat ze zich laat realiseren: ‘O ja, er moet nog een deur in’.”

Dat de TTH-medewerkers zich niet hoeven te vervelen, is volgens Wassink mede te danken aan het Komo-certificaat dat TTH heeft voor het afhangen van bewegende delen in kozijnen. “Dat zien potentiële klanten als een belangrijke pre. Wij zijn een van de vier bedrijven met een dergelijk certificaat. Wanneer Komo in het bestek wordt voorgeschreven, is dat voor ons uiteraard heel gunstig.” Daarbij biedt TTH ook het voordeel van korte levertijden. “Het is gangbaar dat een deur binnen zes weken wordt geleverd”, vertelt Wassink. “Wij hebben hier al rompen met overmaat klaarliggen. We vragen vooraf de bruto maten op – de strakke sponningmaat – en kunnen dan een deur, na inmeten, binnen twee weken leveren.”

switchdeur

Flexibel met de markt meebewegen, dat is het credo en de kracht van TTH Deuren. Dat betekent dat het bedrijf altijd en overal moet openstaan voor nieuwe mogelijkheden, al dan niet zelf gecreëerd. Een van de zaken waarop TTH inspeelt, is de trend naar de switchdeur, de tijdelijke deur die faalkosten voorkomt. Van deze switchdeuren heeft TTH er inmiddels voldoende op voorraad. Niet voor niets, want er is steeds meer vraag naar, constateert Wassink. “We leveren ook switchdeuren in de huiskleuren en met het logo van onze klanten. Een timmerfabrikant is daar gevoelig voor. Bovendien kunnen ze voor de switchdeur zelf de prijs bepalen. Na gebruik komen de switchdeuren bij ons terug. Wij knappen ze op en schuiven ze weer door naar de klant.”

Een ander relatief nieuw onderdeel voor TTH is het conceptmatig aanbieden van nazorg voor een afgeleverde deur. Wassink: “Wanneer wij een deur verkopen, geven wij de klant de gelegenheid om daar extra nazorg bij te kopen. Voor een x-bedrag per deur krijgt de klant bijvoorbeeld een jaar nazorg van ons. Zie het als de extra garantie die je bij de Media Markt kunt afsluiten voor elektronische apparatuur. Deze nazorg bieden we in combinatie met al onze systemen.”