



Een bedrijfsgebouw dat Intal samen met Hardeman gerealiseerd heeft, waarbij de samenwerking uitermate soepel is verlopen.

Tekst: Susan Peek Beeld: Sebastiaan Rozendaal

Standaard kozijn of maatwerk met engineering?

Wij bedienen de klant op de manier die daar bij past

Als we Intal zeggen, dan weet iedereen meteen dat het over het systeemhuis en de gevelbouwer in één gaat. Het bedrijf ontwikkelt, engineer, produceert en levert aluminium kozijnen en vliesgevels. Sterk in zowel de standaard kozijnen als klant- of projectspecifiek maatwerk. De manier van aanpak is echter bij beide stromingen anders, en daar speelt Intal slim op in door de klant te bedienen op de manier die daarbij wenselijk is: met aparte business units dus.

Product Business Unit

"Standaard kozijnen, eenvoudig repeterend werk, in grote of kleine hoeveelheden: één van de krachten van Intal sinds het begin van ons bestaan", aldus Barry Hubert, coördinator front office & engineering bij Intal. "Het betreft veelal projecten waarbij de aannemer vaak al weet wat ie wil. Er komt geen advisering of en-

gineering aan te pas, waardoor de producten bij voorkeur snel besteld en geleverd kunnen worden, tegen een aantrekkelijke prijs."

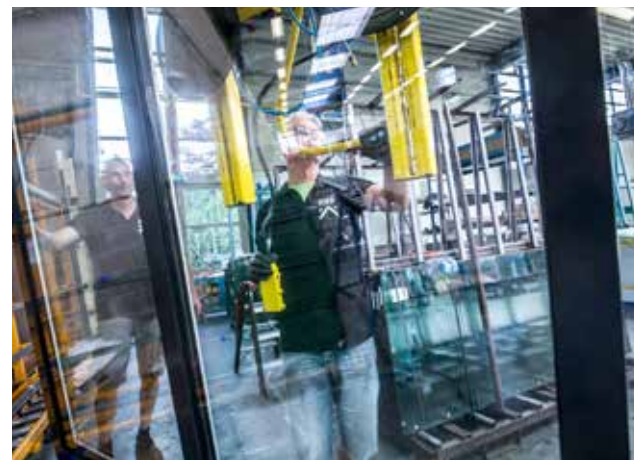
3D-configurator

"De Product Business Unit is in feite niet meer dan het configureren van het gewenste kozijn vanuit onze basisprofielen. Vergelijkbaar zoals

je een Tesla online zou samenstellen en bestellen", aldus Hubert. "De aannemer geeft de afmetingen door, kiest een type standaard profiel, de kleur, het glastype (Intal kan kozijnen ook beglaasd aanleveren) en het raambeslag. Hij krijgt direct de prijs en kan zelfs de details al meenemen in de ontwerpfase. De klant bestelt op die manier een compleet



Binnenkort komt de online 3D-configurator beschikbaar, waarmee de klant het gewenste kozijn vanuit de basis profielen van Intal kan configureren.



Intal produceert en levert ook beglaasde kozijnen, wat een groot voordeel is in de toenemende prefab markt.

product: het kozijn." Intal is met een externe partij bezig een online 3D-configurator te ontwikkelen die binnenkort beschikbaar komt.

Meerdere voordelen

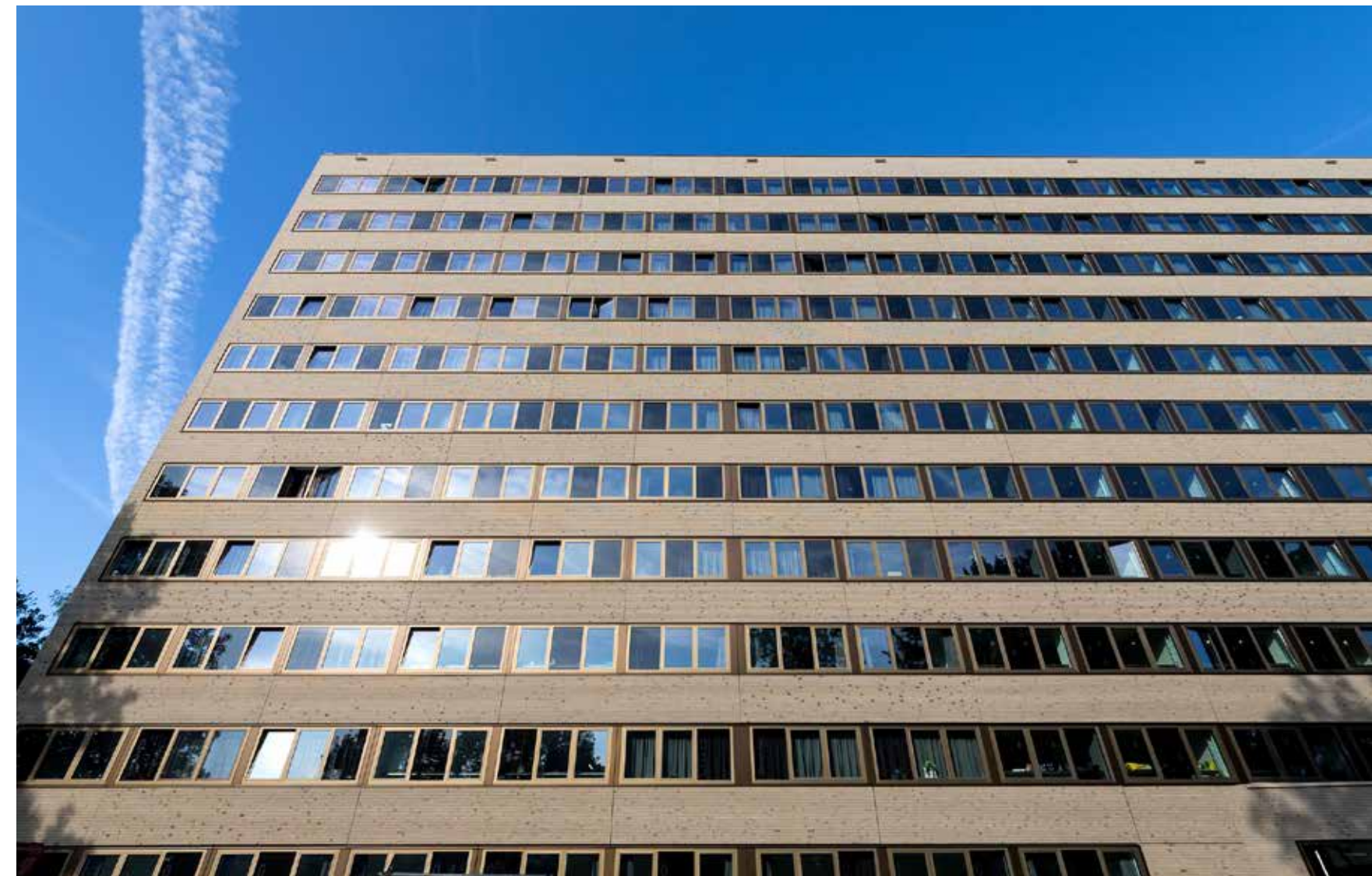
"Naast het feit dat de route via de Product Business Unit kostentechnisch interessanter is, speelt de doorlooptijd ook een grote rol", weet Hubert. Vooral in de toenemende prefab markt worden standaard toepassingen, aansluitingen en detailleringen vaker toegepast. "Door niet te hoeven experimenteren, kun je faalkosten reduceren, weet je wat je krijgt en heb je een optimale kwaliteit van je product. Daarnaast zijn de levertijden korter en worden de voorraden op orde gehouden doordat wij als Intal weten wat we verwachten weg te zetten." De nieuwe geautomatiseerde productieomgeving in Schagen sluit mooi aan bij deze toenemende vraag naar

'Feel connected'

standaardisering. "In de nabije toekomst willen we dat deze producten ook in kleine oplagen te bestellen zijn via onze dealers", zegt Hubert. "En het is goed te vermelden dat we binnen deze unit flexibel genoeg zijn om standaarden aan te passen in overleg met de klant. Zo kunnen we bouwkundige aansluitingen afstemmen, zoals we dat nu al vaak doen met enkele vaste klanten." Hubert noemt Hardeman, Van Wijnen, Finish Projectbouw en Kudo Bouw. "Met hen is een aantal standaard detailleringen bepaald, zodat we snel kunnen schakelen en zij exact weten wat ze kunnen verwachten."

Project Business Unit

Naast het standaardwerk is Intal ook sterk in maatwerk. "Projecten met complexe engineering pakken we graag op", zegt Hubert. "Die vragen om een andere benadering en daar is onze Project Business Unit voor. Wij adviseren de klant met betrekking tot de vraagstukken van het project, waarbij diverse disciplines aan bod komen. Het gaat daarbij meestal om een langer traject van begeleiding en ondersteuning om tot de juiste productkeuze te komen. Daar ligt onze toegevoegde waarde." Intal heeft al meerdere projecten succesvol opgeleverd waarin beide stromingen perfect gecombineerd zijn." Hubert besluit: "Wij geloven in de kracht van verbinding. Met onze klanten, onze producten én onze Intalisten." Het motto van deze inspirerende leverancier van aluminium ramen, deuren en vliesgevels is niet voor niks: 'Feel connected'. ■



Bij de eerste aardbevingsbestendige flat in Groningen heeft Intal alle kozijnen prefab inclusief beglazing aangeleverd.