

# Schippers magazine

Jubileumuitgave



Dag van de  
montage,  
zo gaat dat

Van lege  
kavel naar  
droomhuis

Of klassiek  
en industrieel  
samengaan?  
Zeker!

Een  
terugblik  
op 50 jaar  
historie

04

Interview Directeur  
Jurian Tabbers



08

Nostalgie 50 jaar  
Schipper Kozijnen

Samen met Jos Schipper  
kijken we terug in woord  
en beeld

18

Weer verliefd  
op mijn huis

Klassiek en industrieel  
gaan samen

22

Het gemak  
van kunststof



32  
*reportage*

Dag van de  
montage

Ontzorgen is ons credo. En dat begint met een  
zorgvuldige voorbereiding. Maar hoe gaan we  
precies te werk?



28

Stappenplan

11 stappen op een rij voor  
een zorgeloze verbouwing

38

Trends &  
Innovaties

Inspiratie en mogelijkheden

En verder:

16

Woonstijlen in beeld

Van jaren '30 tot  
industrieel

24

Van lege kavel  
naar droomhuis

Klant aan het woord

30

Onze fabrieken

In Opmeer en Groningen  
gebeurt het

34

Een persoonlijke aanpak

De rode draad door  
onze projecten

36

Klantenservice

De meest gestelde  
vragen

# VOOR WOORD

Voor u ligt het Schipper Magazine,  
een jubileumuitgave ter gelegen-  
heid van ons 50-jarig bestaan.  
We vieren 50 jaar vakmanschap,  
ondernemerschap en samenwerking.  
En dat doen we graag met u.

*Fans maken van onze klanten, dat is mijn drive.*

*Dat kan ik niet alleen. Met alle 225 medewerkers  
werken we daar elke dag hard aan. En of we nu  
terugblikken of vooruitkijken, trots is het woord dat  
steeds terugkomt. We zijn een familiebedrijf en het  
klinkt misschien cliché, maar zo voelen we dat in  
alles. Niet alleen onze medewerkers, maar ook onze  
klanten zijn onderdeel van de Schipper-familie. Dat  
maakt ons sterk, maar gek genoeg soms ook kwets-  
baar. Als iemand tornt aan waar we als familie voor  
staan, kan mij dat echt persoonlijk raken. Gelukkig  
gebeurt dat zelden. Als ik op een verjaardag zit  
en iemand begint over kozijnen, dan denk ik: 'nu  
wordt het leuk'. Want er zit altijd iemand die voor  
Schipper heeft gekozen en die zegt: 'ze waren heus  
niet de goedkoopste, maar ik ga nooit meer ergens  
anders heen.' Dat klanten voelen dat we ze echt  
ontzorgen in het hele traject, dat maakt me zó  
trots: op wat we doen, wie we zijn en wat we samen  
neerzetten.*

*Zorgeloos meer wooncomfort: de verhalen en  
beelden in dit magazine spreken voor zich. En ja,  
ook daar ben ik dan weer hartstikke trots op.  
Ik wens u veel leesplezier!*

*Jurian Tabbers, directeur Schipper Kozijnen*



# Geluk, dat maak je zelf

EEN GESPREK MET JURIAN TABBERS

Met Schipper Kozijnen is hij 'volop onderweg'. Het zijn de woorden van Jurian Tabbers, directeur van Schipper. Net veertig is hij geworden, woonachtig in Hoogwoud met zijn vrouw Britt, zoon Lennart van tien en dochter Emelie van zeven. Zijn energieke uitstraling verradt de buitendienstman die hij ooit was, maar in het gesprek komt hij opvallend bespiegelend uit de hoek. Je bent verantwoordelijk voor je eigen geluk, dat is zijn leefregel. Of het nou gaat om je gezin, je werk of de manier waarop je als bedrijf zakendoet. We praten met hem over de waarde(n) van een familiebedrijf en over de vraag hoe je je klanten écht in het midden kunt zetten van je denken en doen.

Vijftien jaar geleden liep Jurian als student technische bedrijfskunde stage bij Schipper Kozijnen. Na zijn afstuderen boden ze hem een baan aan. Die nam hij graag aan, maar wel in combinatie met een vervolgstudie: bedrijfseconomie. Die flexibiliteit is kenmerkend voor dit bedrijf, vertelt hij: *"Ik stond aan het roer van mijn eigen ontwikkeling. Dat is sindsdien altijd zo gebleven. Door de groei van het bedrijf ontstonden er steeds nieuwe kansen en daarin heb ik de situatie altijd zelf vorm kunnen geven. De dingen kunnen doen die bij me passen, daar word ik blij van."*

Ook de kans om directeur te worden, nam hij met beide handen aan. Hij volgde Jos Schipper op die veertig jaar lang aan het roer stond. Die gooide hem naar eigen zeggen 'met een reddingsvest in het diepe'. Jurian moet daar hartelijk om lachen: *"Jos is er nog steeds voor me als ik ergens over wil sparren, vaak is de vraag al beantwoord door hem te stellen."* Hij heeft nog geen dag spijt gehad van de stap die hij maakte: *"Ik was natuurlijk nog jong, maar wat een prachtige kans. Ik heb altijd de ambitie gehad om directeur te worden bij een bedrijf waar iets gemaakt wordt: een tastbaar product. Bij dat soort bedrijven heb je te maken met verschillende mensen, daar houd ik van. Dat is bij Schipper Kozijnen precies zo. Een gemêleerd gezelschap geeft dynamiek en sfeer en dat maakt het werk leuk. Ik geloof niet dat ik directeur van een bank zou kunnen zijn."*



### Wat maakt dat je je zo thuis voelt bij Schipper Kozijnen?

“We maken een mooi product en we zijn een belangrijke speler in de bouw. Ik bedoel, we zijn geen leverancier van plakband, ons advies doet ertoe, heeft impact in een project. En we zijn nog steeds 100% een familiebedrijf. Dat is ons DNA. Waar dat zich in uit? We zijn allemaal verschillend, maar er is respect voor elkaar. Je kunt hier je eigen wereld inkleuren, dingen veranderen waar je tegenaan loopt, je ambities en wensen uitspreken. Je hebt invloed op je eigen geluk. Dat geeft een goed gevoel. Ik weet niet of iedereen dat zo ervaart, maar ik denk het wel. Mensen werken hier niet voor niets zo lang.”

### Zit die klantgerichtheid ook in jullie DNA?

“Zeker! Denk aan oprechte aandacht, inlevingsvermogen, oplossingsgerichtheid, afspraak is afspraak. Als je bij een vijftig jarig jubileum terugkijkt op de succesfactoren is het mooi om te constateren dat die klantgerichtheid altijd centraal heeft gestaan in ons bedrijf. De wijze waarop dit werd ingevuld in het verleden is praktisch gezien natuurlijk wel veranderd. We zijn gegroeid van een klein bedrijfje met 10 mensen naar een onderneming met 225 man. Dat vraagt om een professionaliseringsslag. We richten ons daarin helemaal op de beleving van de klant in élk contact. De nieuwe klantenservice is daar een eerste voorbeeld van. ‘Zorgeloos meer wooncomfort’ zit in de kleinste dingen. Zoals je auto niet op de stoep zetten bij klanten. Dat vinden onze monteurs gelukkig heel vanzelfsprekend, nieuwe medewerkers worden ook zo ‘opgevoed’. Als ze hier een bus niet in een parkeervak zetten, spreek ik ze daar meteen op aan. Zo houden we elkaar scherp.”

### Wat zijn jullie ambities in de buitenwereld?

“Onze ambitie is niet om te groeien in omzet. We doen nu bijna 50 miljoen op jaarbasis, dat vinden we een

mooi getal. We willen vooral het land in: ons mooie merk landelijk neerzetten. Zonder onze roots, onze basis, te verloochenen. De West-Friese nuchterheid is een deel van onze kracht. Met zeven showrooms zijn we al in een groot deel van Nederland zichtbaar. En ook onze klanten zijn steeds vaker nationaal opererende bedrijven. Dat brengt met zich mee dat we ons een beetje los maken van het regionale. Als voorbeeld zijn we dit jaar niet meer gesloten als bedrijf tijdens de regionale bouwvak vakantie. We houden rekening met de gespreide vakanties en werken gewoon door. En we zoeken bewust partners buiten de regio. Het is goed om mensen aan je bedrijf te binden die anders in de wedstrijd zitten. Voor mij persoonlijk betekent het dat ik af en toe mijn puntschoenen uit de kast haal.”

## Onze filosofie richting klanten is de afgelopen vijftig jaar in de basis niet veranderd.

### Welke rol speelt die speciale klantbenadering in jullie strategie?

“We focussen op de renovatiemarkt en de particuliere klant. Dat zijn stabiele markten, waar de bewoners belangrijk zijn en waar de komende dertig jaar veel te doen is. De particuliere markt is heel versnipperd, daar liggen allerlei kansen. Omdat we sterk zijn in deze markt, past de projectmatige renovatie ons ook. Renoveren gebeurt vaak in bewoonde situatie. Communicatie met de bewoners is daarin essentieel, en dat kunnen wij als de beste. Dat geldt ook op de klein-zakelijke markt. Je ziet in nieuwbouw veel conceptwoningen. Kozijnen vormen daarbij maatwerk. Alleen een kaal kozijn, of de laagste prijs? Nee, we zijn geen leverancier, we denken mee in oplossingen.

Daar zit onze toegevoegde waarde. Met onze klantgerichtheid en onze showrooms kunnen we daar de aannemers echt in ontzorgen. En als je de beste kozijnen maakt, wil je ook verantwoordelijk zijn voor het onderhoud. Naast een goede balans tussen particuliere en zakelijke projecten, zijn scholen en overheden ook een doelgroep waar we op inzetten. Je ziet overal een verschuiving van aankoop en bezit naar huur en maintenance. Die ontwikkeling juichen wij van harte toe. Wat dat betreft kijken we vol vertrouwen naar de toekomst.”

### Over de toekomst gesproken... hoe zit het met duurzaamheid?

“Met een product dat bij uitstek bijdraagt aan de verduurzaming van woningen én zelf duurzaam is, bewegen we ons in de hotspot. Kunststof is immers loodvrij, 100% recyclebaar en onderhoudsarm. We proberen onze producten bovendien energieneutraal tot stand te laten komen, met zonnepanelen op het dak en warmteopslag in de kantoren en de fabriek. Zo zijn we voortdurend bezig onze eigen footprint terug te dringen. En we doen op dit moment een heel leuk recyclingproject: we ‘oogsten’ oude kunststof kozijnen op een groot project in Utrecht. Die modificeren we, zodat ze weer aan de moderne eisen voldoen. Zo geven we ze een tweede leven, volledig circulair slopen en bouwen dus.”

### En jullie werken natuurlijk samen met De Verbinding

“Die samenwerking bestaat al ruim tien jaar. In deze fabriek in Groningen werken voornamelijk dove mensen. Ze maken aluminium schuifpuien en dakkapellen voor ons. Doof zijn in een horende wereld is natuurlijk een enorme handicap en maakt het enorm lastig om sociaal goed te functioneren. Bij De Verbinding hebben we de wereld gewoon omgedraaid. Doof zijn is geen handicap als je met mensen werkt die ook doof

zijn. Er werken nu twintig mensen, mannen en vrouwen die de afgelopen jaren door De Verbinding een heel ander leven hebben gekregen. Ik ben er best wel een beetje trots op dat we dat als Schipper Kozijnen hebben mogelijk gemaakt.”

### Zijn er klanten die bewust voor jullie kiezen vanwege dit soort projecten?

“Het is lastig om dit feitelijk te kwantificeren. En in alle eerlijkheid is dat ook niet onze drijfveer. Wij vinden het gewoon gaaf, daarom doen we het. Natuurlijk kan het financieel nooit helemaal uit, maar het is voor ons een heel tastbare manier om iets terug te doen voor de samenleving. ‘Mijn portemonnee heeft geen oren nodig’, zei een klant een keer. Die vond het allemaal leuk en aardig, maar die wilde gewoon het goedkoopste product. Toen was ik echt uit het veld geslagen. Die klus hebben we voorbij laten gaan. Dan torn je aan je eigen geluk en wordt niemand blij. Even goeie vrienden hoor, maar wij maken andere keuzes.”

### Want je bent verantwoordelijk voor je eigen geluk...

“Ja, wie ben ik, wat drijft me? Dat moet je je voortdurend afvragen, ook als bedrijf. Waarom komen klanten altijd terug bij Schipper Kozijnen? Niet omdat we de goedkoopste zijn, en ook niet omdat we super strak georganiseerd zijn. Maar omdat mensen weten dat we oplossingsgericht zijn en meedenken. Dat ze altijd mogen bellen als er wat is. En dat we dan niet in protocollen duiken, maar het gewoon regelen, wat er ook gebeurt. Dat vertrouwen is onbetaalbaar. We maken nu stappen in de organisatie, maar we gaan ons ondernemerschap, onze creativiteit niet plat slaan. Die waarden horen bij ons. Juist dat maakt dat we onderscheidend zijn. En dat we gelukkig worden van wat we doen.”

# Jos Schipper blijkt terug op 50 jaar historie



Jos Schipper maakte samen met zijn vader, broers en de medewerkers Schipper Kozijnen tot de bloeiende onderneming van vandaag, met de waarden van het familiebedrijf als stevige basis. Als directeur heeft hij het stokje inmiddels overgedragen, maar als mede-eigenaar is hij nog steeds dagelijks betrokken.



Hil Schipper



Boerderij Middelweg

“1969 was een bijzonder jaar. Neil Armstrong zette de eerste stap op de maan en dichterbij huis in het Hilton Hotel hielden John Lennon en Yoko Ono hun beroemde Bed-In. Het was ook een onrustig jaar, denk aan de bezetting van het Maagdenhuis. Maar het was vooral het jaar dat mijn vader, Hil Schipper, toen 52 jaar, een toekomst voor zijn gezin wilde scheppen. Hij nam een dealerschap over van Ducana: voorzetrampen, aluminium zonneschermen, schuifpuien en jaloezie-ramen. Hij geloofde sterk in het product vooral vanuit het duurzame karakter. En dat in 1969! Een vooruitstrevende visie die we altijd zijn blijven houden als bedrijf.”

**Ducana ALUMINIUM VOORZETRAMPEN**



Alleen DUCANA voorzetrampen zijn in enkele seconden uitneembaar

**Aluminium zonneschermen**

- Aluminium garnituur met gemoffelde aluminium mat.
- Onverwoestbaar
- Geen onderhoud
- Geheel aluminium uitvoering
- Kan daarom ook bij regenbuien uit blijven hangen
- Leverbaar tot 8 m breed
- Zeer geschikt als...

**Economische voordelen:**

- Woonruimte 100% bewoonbaar
- Geen rotting van kozijn en minder schilderwerk
- Aanmerkelijke brandstofbesparing

**Kwaliteit van ons product:**

- Hoogwaardig aluminium met harde witte moffellaag
- Onbeperkt levensduur

**Voordelen leefgenot:**

- Absoluut condensvrij
- Geluidempend

**H. N. SCHIPPER**

ADVISEUR EN SPECIALIST IN ZONWERING BIJDT U:



“In 1971 kwam de eerste man in dienst. Toen ik er in 1975 bij kwam, had mijn vader net de boerderij gekocht met 1,5 hectare grond en waren we met een mannetje of 8. We zijn begonnen met niks. We waren al blij als we aan het eind van het jaar aflossing en rente betaald hadden. Op zaterdag lagen we zelf onder de auto's te sleutelen.”

“Mijn vader kreeg een kaartenbak met klanten en die stuurden we allemaal een briefje met de mededeling dat de werkzaamheden waren overgenomen door de Fa H.N. Schipper. Met het hele gezin om de tafel enveloppen vouwen. Onze eerste marketingactie!”



Het wagenpark

“Dat is altijd één van onze drijfveren gebleven: vooruitstrevend zijn, iets durven, ondernemen dus!”



Opening eerste showroom Middelweg

“Toen mijn vader overleed in 1981 stonden we er als jonge jongens plotseling alleen voor. We hebben er met elkaar de schouders onder gezet. We timmerden behoorlijk aan de weg, we startten met kozijnen, kochten een pand, investeerden in machines en realiseerden een fabriekshal. Voor elke feestelijke opening vroegen we moeder Schipper. Het bedrijf groeide gestaag. We hadden steeds meer ruimte nodig en maakten voortdurend plannen. Wat waren we trots op onze eerste showroom!”



Opening showroom Amstelveen



20-jarig bestaan



Reclame op de bus



Nieuwe kantoorruimte in boerderij

“Elke vijf jaar omzetverdubbeling, dan is er wat aan de hand met een bedrijf. Soms dacht ik: waar stopt dit? Het zit in de mensen, in de binding met elkaar. En we hebben altijd jonge mensen een kans gegeven. Ik vind het mooier om mensen te zien opbloeien dan alles zelf te doen.”

*“Dat geeft power in een bedrijf, dat maakt ons sterk.”*



De Verbinding

“De laatste crisis was een spannende. We hebben elke tien jaar wel een dip meegemaakt, maar deze duurde zo verschrikkelijk lang. Je weet echt niet wat je overkomt. Prachtige gerenommeerde familiebedrijven die al 80-90 jaar bestonden, gingen gewoon failliet. Als familie hebben we alles erin gestopt. Het had geen jaar langer moeten duren. Gelukkig zijn we er nog als bedrijf. De wind kwam weer in de zeilen. We zijn er sterker uitgekomen, dat is wel weer mooi.”

“Ook een stabiel thuisfront maakt ons sterk. Met Mary heb ik altijd alles besproken. Niet zozeer over het resultaat, maar meer over ‘Wat is je drijfveer, waar zie je tegenop?’. Die vragen hielpen me om goede keuzes te maken. Vertellen als het tegen zit, aangeven waar je moeite mee hebt. Dat maakt dat het geen gemakkelijke, maar wel een rijke tijd is geweest.”



De verhuiskaravaan



Opening showroom de Veken



Sinterklaasfeest 2012



Aftrap 50-jarig jubileum

*“Als je gewoon doet zoals het hoort, ben je al bijzonder”*

“Als familiebedrijf vinden wij dat je klanten zorgvuldig en correct hoort te behandelen. Afspraken nakomen en zo niet; op de hoogte stellen. En altijd netjes met de omgeving van de klant omgaan.”



Grootste order ooit - ACA Utrecht

“Ik zou het mooi vinden als we nog vele jaren de waarden van het familiebedrijf kunnen blijven koesteren: elkaar dragen, mensen kansen geven, maatschappelijk betrokken zijn.”



Opening showroom Gouda



40-jarig jubileum Jos Schipper

“Ik ben geen directeur meer, maar samen met mijn broers Vincent en Ed eigenaar. Ik kom hier nog elke dag. En ik kan dat lopend af, dan heb je toch een mooi leven. Mijn carrière was turbulent, maar dat ik dat allemaal heb mogen opbouwen, en aan de wieg heb mogen staan van zoveel mooie dingen.”

*“Daar ben ik heel dankbaar voor.”*





Tip: "Gaat u bouwen of verbouwen, gebruik dan altijd kwaliteitsmaterialen. Met aluminium ramen en deuren van Reynaers kiest u bovendien voor onderhoudsarme, optimaal isolerende en 100% duurzame kozijnen. Goed voor het milieu én uw portemonnee."

Hans van der Looij,  
Reynaers

**R**  
**REYNAERS**  
aluminium

Schipper  
kozijnen

# Aluminium

*ramen en deuren voor zorgeloos woonplezier*

**Veel licht binnen. Uitstraling. Bedieningsgemak. Dat zijn zo maar enkele criteria waar u wellicht niet direct aan denkt bij de keuze voor nieuwe ramen en deuren. U wilt gewoon van uw woning kunnen genieten.**

Kies daarom voor aluminium ramen en deuren van Reynaers. Dan kiest u voor design, kwaliteit, veiligheid, onderhoudsarm én 100% duurzaam aluminium. Beschikbaar in diverse stijlen van modern tot jaren 30 of industrieel. Zo is er altijd een aluminium raam of deur die bij u past. Houdt u van glanzend, mat of metallic? U kunt kiezen uit meer dan 650 kleuren. De isolatie is natuurlijk uitstekend. Wist u dat aluminium keer op keer voor 100% en zonder kwaliteitsverlies gerecycled kan worden? Dat is goed voor het milieu!

#### De trend is licht en ruim

Een natuurlijke staallook in combinatie met grote ramen, het elektrisch bedienen van schuifdeuren eenvoudig vanaf uw mobiele apparaat, de mogelijkheden zijn onbegrensd. De huidige trend is verdiepingshoge ramen en grote schuifdeuren in een donkere tint. Dat zorgt voor veel licht in huis. Beleef binnen en buiten als één geheel. Kiest u een raam- of deurkruk in chique RVS-look of juist in de kleur van het kozijn? Al eens aan een vouwdeur gedacht? Er zijn volop mogelijkheden. Laat u daarom adviseren door de vakman. Dat geeft vertrouwen, zekerheid én jarenlang, zorgeloos woonplezier.

DESIGN PASSEND BIJ UW HUIS • BESPAAR OP UW ENERGIEREKENING • KEUZE UIT RUIM 650 KLEUREN  
VEILIG • POLITIEKEURMERKVEILIG WONEN • 100% DUURZAAM • ONDERHOUDSARM • NOOIT MEER SCHILDEREN

#### Inspiratie opdoen?

Reynaers is alleen verkrijgbaar bij specialisten en dus ook bij Schipper Kozijnen. Kijk voor adressen en informatie op [reynaers.nl/particulieren/showrooms](http://reynaers.nl/particulieren/showrooms) of volg #thuisbij op de social mediakanalen.

# Circulair

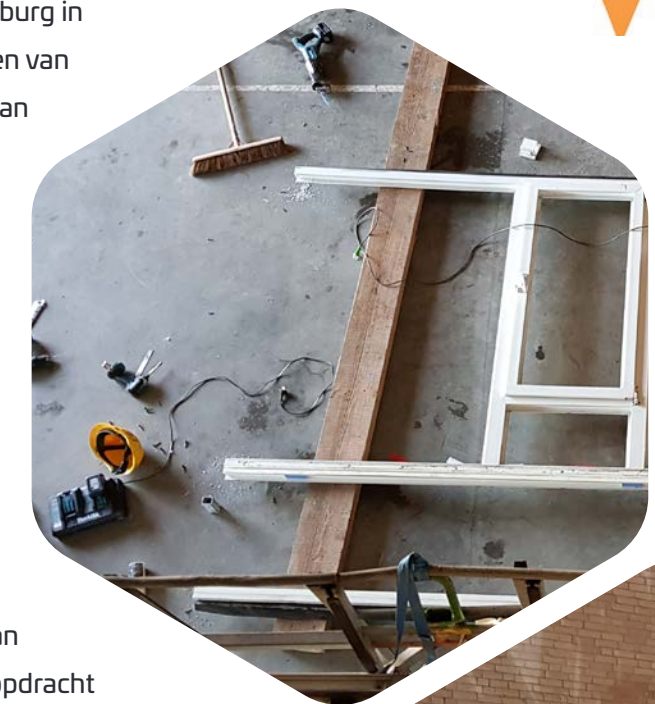
*bouwen & ondernemen*



**SOLDAAT  
VAN ORANJE**  
DE MUSICAL

#### Bij Soldaat van Oranje

Sinds jaren is duurzaamheid voor ons hét uitgangspunt bij elk project. Een mooi voorbeeld? Voor onze opdrachtgever Schakel en Schrale en Rijksvastgoedbedrijf werken we aan een prestigieus project op Vliegekamp Valkenburg in Katwijk. We gebruiken de oude kunststof kozijnen van het ACA flatgebouw in Utrecht en passen deze aan naar weer kwalitatief hoogwaardige kozijnen. Zo komen ondernemen en duurzaamheid samen. En dat allemaal op een steenworp afstand van de locatie waar al jaren avond aan avond de musical Soldaat van Oranje wordt gespeeld. Het is zelfs zo dichtbij dat we, om de matineevoorstelling niet te verstoren, op woensdagmiddag niet kunnen werken.



#### Make me over

Voor de verduurzaming van de 362 woningen van de ACA flats in Utrecht plaatsten we onlangs in opdracht van Hemubo nieuwe kozijnen in het hele flatgebouw. Een groot deel van de oude kozijnen werd vervolgens naar Katwijk getransporteerd. Daar werd speciaal voor dit project een fabriek op locatie ingericht om onnodig transport en dus CO<sub>2</sub>-uitstoot te voorkomen. De 'geogeste' kozijnen worden er ingekort, volledig opgeknapt, gepolijst en voorzien van hagelnieuw glas, rubbers én nieuwe glaslatten. Zo zijn ze helemaal klaar voor een tweede leven!







# Welke stijl. past bij u? *Smaakvol wonen*



## Een moderne, jaren '30, landelijke of industriële look?

In ons 50-jarig bestaan zijn veel mooie projecten de revue gepasseerd, zowel in nieuwbouw als renovatie. Van middenwoning tot luxe villa, voor iedere stijl bieden we een keur aan mogelijkheden. Kleur en vormgeving zijn belangrijke cosmetische dragers, zij bepalen het gezicht van uw woning. Welke stijl past bij u?

*Modern betekent vaak strak, minimalistisch en functioneel. Luxe zonder gedoe! Industrieel is in één woord stoer, het gevoel van grote loodsen met gebruik van aluminium en hout. Landelijke stijl? Daarin voel je de rust. Dat komt door kalme, donkere kleuren. Uitgesproken karakteristiek is de jaren '30-stijl met een statige, tijdloze voordeur.*



# Weer verliefd op *mijn huus*

Verkopen of verbouwen? Simon en Rachèl Besseling kozen voor het laatste. Ze gingen voor een strakke aanbouw aan hun sfeervolle woning. Het resultaat overtrof al hun verwachtingen.



# “ Of klassiek en industrieel samen gaan? zeker! ”

INTERVIEW SIMON EN RACHÈL BESSELING

Een klassieke woning uitbreiden met een strakke aluminium aanbouw. Ligt misschien niet meteen voor de hand. Simon Besseling, adviseur bij Schipper Kozijnen in Opmeer, en zijn vrouw Rachèl kozen er wel voor. Een gewaagde beslissing met een oogverblindend resultaat.

“Ons huis stamt uit 1921. Een prachtige klassieke woning met ornamenten en kroonlijsten. Maar met twee opgroeiende kinderen werd de woonoppervlakte beneden wat klein. Zij vragen nu eenmaal meer ruimte dan kleintjes. We stonden voor de keus: gaan we verbouwen of verhuizen? Na lang twijfelen besloten we om te verkopen.”

## Van verkoop naar aanbouw

“Met een verkoopbord in de tuin en een prachtige nieuwbouwwoning op het oog, bleven we toch twijfelen. Natuurlijk is een nieuwbouwwoning helemaal strak, helemaal af. Met het nieuwste van het nieuwste op elk vlak. Dat zouden we met onze huidige woning nooit bereiken. Maar in ons hart wilden we helemaal niet verkopen. Ons stekkie was ons teveel waard. Dus zagen we af van verkoop en ging ik aan de slag met ontwerp van een aanbouw. Als adviseur weet ik natuurlijk precies wat er op de markt is en wat de mogelijkheden zijn. Opties genoeg, maar onze voorkeur ging al snel uit naar zwart aluminium.”

## Strak industrieel

“Aluminium is zo'n mooi materiaal. De slanke belijning, de industriële look. Prachtig. Maar natuurlijk is het best spannend om daarvoor te kiezen als je bestaande woning een klassieke uitstraling heeft. Daarom was het belangrijk elk detail uit te denken en te tekenen. Toen het ontwerp helemaal af was, schakelde ik een aannemer in met wie we bij Schipper vaker werken. Hij heeft de aanbouw casco opgeleverd met de fundering, het dak en de bouwkundige aansluiting. De rest heb ik zelf gedaan. Dat vond ik belangrijk, omdat ik alles ook zelf had uitgedacht. Alleen voor de plaatsing van de kozijnen schakelde ik één van onze monteurs in. We hebben alles exact volgens de tekeningen gerealiseerd. Stick to the plan was mijn motto.”

## Opvallend én gewild

“Het resultaat is meer dan geweldig. Een sfeervolle, strakke aluminium aanbouw van 50 m<sup>2</sup> waarmee we onze vloeroppervlakte op de begane grond hebben verdubbeld. Een prachtige combinatie met de klassieke elementen. Je ziet bij de aanbouw ook de vele mogelijkheden van aluminium. Zo hebben we een hoekkozijn dat maar liefst een meter de hoek omgaat. Dat kan met aluminium gewoon. De reacties die ik krijg zijn lovend. Van familie, vrienden én van klanten. Wanneer ze in de showroom komen en de foto van onze woning op mijn bureaublad zien, hoor ik vaak dat dit precies is wat ze zoeken. Natuurlijk ben ik dan trots. Een groter compliment kun je niet krijgen.”



# Het gemak van kunststof

*de uitstraling van hout*

INTERVIEW JOHAN EN GERRIE CASPERS

Onderhoudsarm, levensloopbestendig en een knap design. Daar waren Johan en Gerrie Caspers bij de aankoop van hun nieuwe kozijnen naar op zoek. Op advies van Schipper kozen ze voor kunststof kozijnen mét houtnerf. Inmiddels is hun woning weer klaar voor de toekomst.

## Onderhoud? Zonder hout!

“De kozijnen aan de westkant van onze woning waren aan vervanging toe. We wilden graag een duurzame oplossing zonder onderhoud. Ik schilderde mijn kozijnen altijd zelf, maar ik wil over een paar jaar niet meer de ladder op hoeven klimmen. Zo onderhand word ik ook een jaartje ouder. Onderhoudsarm was dus een belangrijke eis. Maar daar stond tegenover dat we ook erg gecharmeerd zijn van hout. En dat is juist niet onderhoudsarm.”

## Van kozijn tot dorpel

“We hebben uitgebreid onze wensen doorgeproken en kregen het advies te kiezen voor kunststof kozijnen met een houtnerf. Best spannend want we waren erg benieuwd of het dan wel aan onze smaak zou voldoen. Hoewel de kozijnen aan de oostkant van onze woning nog goed waren, kregen we het advies deze ook mee te nemen. Financieel, maar ook voor het oog, was het beter om meteen alles te doen. En toen hebben we ook maar meteen de voordeur en de kozijnen van de garage en de keuken laten aanpakken.”

## Tot in de puntjes

“We zijn best kritisch hoor, en het werk moet netjes gebeuren. Toch kan ik niet anders zeggen dat de mannen van Schipper uitstekend werk hebben geleverd. Ze zijn eerst een dagdeel komen inmeten. Dat ging er heel precies aan toe. Bij plaatsing van de kozijnen hadden ze de pech dat het ontzettend slecht weer was, een combinatie van storm, hagel en kou. Maar de mannen gingen onvermoeid door en lieten elke dag alles netjes achter. We waren echt onder de indruk van de initiatieven die ze namen om het beste resultaat te bereiken.”

## All in the family

“En dat resultaat is prachtig. We zijn er hartstikke blij mee. Onderhoudsarm, toekomstbestendig én helemaal naar onze smaak. Je verwacht het misschien niet, maar kunststof met een kleurafwerking met houtnerfstructuur is niet van echt hout te onderscheiden. Ook onze zoons hebben goede ervaringen met Schipper. Zij hebben allebei een flinke verbouwing achter de rug. En beiden hebben ze een dakkapel laten plaatsen. Van advies tot nazorg. Ook dat project is vlekkeloos verlopen.”





# “Een mooie matje van buiten en uitstraling van binnen”

INTERVIEW STEF EN LISANNE BORST

Stef Borst en zijn vrouw Lianne kochten in 2015 een kavel, om precies het huis te laten bouwen dat ze voor ogen hadden. Voor de juiste kozijnen gingen ze naar Schipper. De keuze viel op kunststof met een proCoverTec laag. Onderhoudsarm materiaal met een mooie matte uitstraling.

“Een huis laten bouwen is natuurlijk een behoorlijke investering. Maar het geeft je wel de kans om alles naar je eigen smaak te realiseren. Ook het raamwerk en de kozijnen. Een wezenlijk onderdeel van je woning. Voor ons was de keuze voor Schipper eigenlijk vanzelfsprekend. Ze zijn de grootste en bekendste in de buurt op het gebied van kunststof kozijnen. Bovendien heeft Schipper een goede naam. Een betrouwbare club dus.”



### Kleur in matsatijn, buiten én binnen

“Eigenlijk hadden we al voor ogen wat we wilden, maar advies is natuurlijk altijd welkom. We hebben daarom eerst in de showroom bij Schipper gekeken naar de mogelijkheden. Onze voorkeur lag bij kunststof kozijnen omdat die onderhoudsarm zijn. Daarbij wilden we graag rechte verbindingen voor een houtlook. Voor de kleurafwerking liet Schipper ons een nieuw product zien: K-VISION kozijnen met een proCoverTec toplaag. Het grote voordeel hiervan is dat het aan de buiten- én binnenkant een matsatijnen kleur heeft. En bij Schipper hebben de kunststof deuren slanke scharnieren. Alles bij elkaar precies de uitstraling die wij mooi vinden.”

### Service van A tot Z

“Voordat we de daadwerkelijke beslissing namen, bezochten we een woning die al met proCoverTec was uitgevoerd. Super mooi en dé doorslag voor ons om hiervoor te kiezen. Dus hebben we een afspraak gemaakt bij Schipper en zijn we langsgestaan met de tekeningen. Zij namen uitgebreid de tijd voor ons. Stap voor stap zijn we alle ramen in ons huis langsgelopen en heeft Schipper alles netjes op papier gezet. Ook het vervolgtraject verliep heel voorspoedig. Van offerte en daadwerkelijke aankoop tot plaatsing en afwerking. Bovendien werd er ontzettend netjes gewerkt. Al het verpakkingsmateriaal werd meegenomen zodat wij niet met het afval zaten. Dat is bij andere bedrijven wel anders hebben we gemerkt. En wat ik heel belangrijk vind; Schipper was altijd bereikbaar als we een vraag hadden. En we kregen supersnel antwoord.”

### Nét dat stapje extra

“Tijdens de plaatsing liepen we tegen wat kleine problemen aan. De mensen van Schipper kwamen meteen kijken en ondernamen actie. De problemen zijn netjes verholpen. Zonder discussie. Dat vind ik pas echt service. Fouten zijn menselijk, maar hoe je het vervolgens oplost, daar draait het om. Daarin zit de toegevoegde waarde van Schipper. En natuurlijk niet onbelangrijk: het uiteindelijke resultaat is prachtig. Precies zoals we van tevoren hadden bedacht.”

# Een stoere, industriële look & feel binnen handbereik

**K-VISION Home – een merk van profine – staat voor jarenlange ervaring, innovatie en kwaliteit. De kunststof kozijnen van K-VISION Home zijn een goede investering, zorgen voor optimaal wooncomfort en gaan generaties mee. K-VISION Home is niet voor niets dé keuze van woningbezitters en van professionals.**

Profine is ontwikkelaar en producent van het K-VISION systeem. Dit profielsysteem wordt in Nederland door een selecte groep kozijn-fabrikanten tot een eindproduct verwerkt in de vorm van K-VISION kozijnen, ramen en deuren. De marktleider op het gebied van kunststof profielsystemen levert niet alleen strakke en slanke kozijnprofielen, maar staat ook bekend om zijn innovatieve kleursysteem: proCoverTec. Krachtige kleurlagen met matsatijnen afwerking kunnen volledig rondom de K-VISION profielsystemen worden aangebracht, tot in de sponning. Met de recente toevoeging van vier nieuwe metallic kleuren in het assortiment, wordt de flexibiliteit én ontwerpvrijheid eenvoudig naar het hoogste niveau gebracht. Een stoere, industriële look & feel is zo binnen handbereik! U bepaalt zelf welke combinatie u maakt, dus laat uw creativiteit de vrije loop. Er is altijd een kleur die bij u past én ingaat op de actuele trends. De superkrachtige kleurlaag van proCoverTec zorgt ervoor dat er minder warmte opgenomen wordt. Dit betekent minder uitzetting van het kozijn, vooral bij donkere kleuren. Daarnaast biedt proCoverTec een permanente bescherming en dankzij innovatieve nanotechnieken vervuult uw kozijn aan de buitenzijde aanzienlijk minder. Schilderen hoefde u al niet meer, waardoor u ook nog eens op onderhoud bespaart.

### Eindeloos genieten en in elke stijl

K-VISION Home biedt series voor diverse woonstijlen. De Cube is één van de hardlopers en is esthetisch niet meer te onderscheiden van traditionele houten kozijnen, maar biedt wel de voordelen van kunststof. City is erg in trek in historische (grachten) panden en woonboerderijen vanwege de kenmerkende oudhollandse uitstraling en kan via de draaikiepstand gemakkelijk worden opengezet voor ventilatie. Trend heeft een verdiept profiel en is toepasbaar in iedere woonstijl. En waar Trend, Cube en City de uitstraling van houten kozijnen evenaren, biedt de vlakke Classic een alternatief voor aluminium kozijnen. Met de kozijnen van K-VISION Home kunt u alle kanten op. Of u nu houdt van strak en modern of een meer traditionele uitstraling.

### Generaties lang

Kozijnen van K-VISION Home behouden hun schoonheid. Generaties lang. Het kunststof materiaal is tot wel 10 keer herbruikbaar voor nieuwe kozijnen. Kunststof kozijnen bieden vele voordelen. Ze zijn duurzaam, onderhoudsvriendelijk, energiebesparend, brandwerend en veilig.

LAAT U INSPIREREN. [K-VISIONHOME.NL](http://K-VISIONHOME.NL)



# Het traject van A tot Z

## Oriënteren

Bezoek onze website en bekijk onze inspiratie projecten, doe de situatiecheck en keuzehulp of bekijk onze producten tot in detail. En natuurlijk kunt u in onze showrooms onze uitgebreide collectie zien.

1



## Onderhoud en garantie

Voor preventief onderhoud en eventuele reparaties beschikt Schipper over een eigen servicedienst. Op onze kozijnen zit standaard minimaal 10 jaar garantie zodat u nog jaren zorgeloos kunt genieten.

11



## Montagedag en oplevering

Onze eigen monteurs spreken stap voor stap de montagewerkzaamheden met u door en plaatsen met de grootste zorg de door u bestelde producten. Als alle werkzaamheden afgerond zijn, lopen we alles nog één keer met u door en ontvangt u het Keurmerk certificaat.

10



## Montage planning

Ongeveer een maand vóór plaatsing nemen wij contact met u op voor het plannen van de montagedatum. De definitieve montagedag wordt in overleg met u bepaald en is gemiddeld 10-12 werkweken na de inmeetafspraak. De exacte levertijd is afhankelijk van de door u gekozen materialen.

9



## Controle

Uw producten controleren we strikt voordat ze onze fabriek verlaten. Het VKG en VMRG Keurmerk waarborgen dat de kwaliteit en montagewijze voldoen aan de strenge voorschriften die gelden voor kunststof en aluminium kozijnen.

8



## Productie

Zodra alle benodigde materialen bij ons binnen zijn, bewerken we deze in onze eigen fabriek in het Noord-Hollandse Opmeer en wordt het door u bestelde product samengesteld.

7



## Materialen bestellen

De projectleider werkt de definitieve gegevens uit en we gaan aan de slag om de benodigde materialen voor u te bestellen.

6



## Inmeetafspraak

Binnen twee weken maakt de projectleider een afspraak om bij u thuis de exacte maatvoering te bepalen en de definitieve uitvoering met u door te spreken.

5



## Opdrachtbevestiging

Na uw akkoord bevestigen wij de gemaakte afspraken schriftelijk aan u via een opdrachtbevestiging.

4



## Offerte

Op basis van uw wensen ontvangt u een vrijblijvende offerte. Indien gewenst lichten we dit op maat gemaakte advies graag in een persoonlijk gesprek toe.

3



## Advies op maat

Tijdens een vrijblijvende afspraak met een klantadviseur in één van onze showrooms of bij u thuis bespreken we al uw persoonlijke wensen en stijlvoorkeuren.

2





# In Opmeer & Groningen gebeurt hét!

Sinds jaar en dag vindt het overgrote gedeelte van de productie in Opmeer plaats, het kloppend hart van Schipper Kozijnen. Al miljoenen kilo's aan materialen verplaatsten zich via de handen van onze meer dan 50 enthousiaste medewerkers in de fabriek. Met kunststof en aluminium kozijnen bedienen we de particuliere en zakelijke markt volledig automatisch. Kozijnen, ramen, deuren en schuifpuien verlaten bijna dagelijks Opmeer. De afgelopen jaren realiseerden we een groei van zo'n 40 procent. En dat we ambitieus zijn, laten we wel zien. Zo leggen we onszelf een norm op die steviger is dan de brancheorganisatie van ons vraagt.

Onze klanten mogen ons afrekenen op wat we beloven. Want wat we beloven, komen we ook na. De vakkundigheid van onze mensen is ons hoogste goed. Het zijn stuk voor stuk technisch goed opgeleide professionals, bouwkundig onderlegd maar net zo goed creatief en oplossingsgericht. Want of het nu gaat om kunststof of aluminium, we maken alles op maat. Meer dan vijftig jaar

ervaring betekent niet dat we blind vertrouwen op ons werk. Elk kozijn dat de fabriek verlaat wordt gecontroleerd op kwaliteit. De Schipper-lat ligt nu eenmaal hoog. En we blijven vernieuwen. Om de leverbetrouwbaarheid nog verder te verhogen, bouwen we een eigen distributiecentrum van waaruit we onze klanten zo optimaal mogelijk bedienen. Met prefab-oplossingen

bijvoorbeeld, waarbij kozijnen inclusief glas de fabriek verlaten. Mooie stappen op onze ambitieladder.

## Trotse samenwerking met een sociaal randje

De Verbinding BV in Groningen is een commercieel bedrijf, maar wel een met een maatschappelijke taak: werkgelegenheid scheppen voor doven en het beste uit ze naar boven halen. Dit bijzondere bedrijf werd in 2007 met behulp van Vincent Schipper opgericht door Toine van Bijsterveldt, zelf vader van een dove zoon: Tijl. Tijl wilde graag timmerman worden, maar dat bleek niet zo gemakkelijk te zijn in de horende wereld. Zo kreeg De Verbinding vorm, een timmerfabriek waar gebarentaal de voertaal is. Met een opleidingstraject voor de eerste tien dove medewerkers, startte een langdurige samenwerking met Schipper Kozijnen. De Verbinding is onze vaste toeleverancier van aluminium schuifpuien en dakkapellen.

## Van bijzonder object tot slimme innovatie

De Verbinding gebruikt hout en aluminium voor onder meer de productie van kozijnen, schuifpuien en dakkapellen. Ook maakt de timmerfabriek in opdracht van meubelmakers, architecten en designers bijzondere meubels en objecten. Een eivormig zitmeubel van kunstenaar Geke Hoogstins is bijvoorbeeld een van de pronkstukken. Het meeste recente succes van De Verbinding is de productie van prefab meterkasten waarmee aannemers vooraf huisaansluitingen kunnen maken. Zij zijn hierdoor niet langer afhankelijk van nutsbedrijven die achteraf moeten aansluiten. De medewerkers van De Verbinding fabriceren al jaren met passie en vakmanschap kwalitatief mooie producten. Een partner dus om trots op te zijn.





# Dag van de montage

*Een goede voorbereiding is het halve werk...*

**Nieuwe kozijnen of een dakkapel?  
We begrijpen als geen ander dat er veel op u afkomt.**

Deze zorg nemen wij graag weg. Dat begint al in de voorbereiding. We spreken alles goed met u door en zorgen dat onze monteurs op de hoogte zijn van elk detail. Bij aankomst lopen ze eerst samen met u een rondje. U weet dan precies welke werkzaamheden ze gaan uitvoeren op welke plek. Het is fijn als gordijnen en vitrages al weg zijn, dan kunnen ze meteen aan de slag. Natuurlijk dekken ze uw vloer en meubels af. Ook zorgen ze voor de nodige beschermingsmiddelen voor uw tuin.

Thuisblijven is niet nodig, maar we vinden het wel handig. Dan kunnen onze monteurs bij vragen snel schakelen. We houden nu eenmaal van korte lijnen en doorwerken. Zorgvuldig en netjes werken, daarin zijn de monteurs getraind. Ze willen zo weinig mogelijk overlast bezorgen en



**“Bij slecht weer gaan we gewoon door, tenzij overmacht, dan plannen we een nieuwe afspraak.”**

houden rekening met kinderen en huisdieren. Een kopje koffie of thee tijdens een pauze slaan de monteurs niet af. Maar de boterhammen? Die nemen ze zelf mee. Rommel? Daar houden ze niet van. Dus na oplevering ruimen ze alles op, vegen de tuin en stofzuigen de binnenruimtes. En ze gaan pas weg nadat ze weer samen met u een rondje hebben gedaan voor de oplevering en u hebben voorzien van een duidelijke instructie over het gebruik van uw kozijnen of ventilatie.

**“Zorgvuldig en netjes werken, daarin zijn de monteurs getraind.”**





Of we nu VvE's, scholen, woningcorporaties of retailers bedienen: wij zorgen voor het beste resultaat. Van een enkel kozijn tot en met omvangrijke gevels. Van renovatie tot en met nieuwbouw en woning- of utiliteitsbouw. Wij snappen uw belangen en spelen hier op in. Bij elk project.

# Een persoonlijke aanpak

*De rode draad door onze projecten*

Want alleen zo komen we tot het beste eindresultaat. De wensen en eisen van opdrachtgevers en eindgebruikers zijn voor ons het vertrekpunt. Een passend advies is de volgende stap. En daar stoppen we niet. We nemen graag heel het proces uit handen. Van opname tot levering en nazorg. Natuurlijk in overleg en we stemmen regelmatig af.

## Speciale diensten voor VvE's

Stoekkosten verlagen, op schilderwerk besparen of bouwkundige rapportages faciliteren. Slechts enkele voorbeelden waarmee we Verenigingen van Eigenaren en hun bewoners ontzorgen. Met een uitgebreid dienstenpakket helpt onze eigen VvE-tak kleine en grote VvE's in Nederland. Onze woonconsulente schakelt rechtstreeks met bewoners voor de praktische zaken en onze VvE-specialist schuift desgewenst aan bij bewonersvergaderingen om de opties toe te lichten.

## Als u net dat beetje extra zorg nodig heeft

Organisaties in het maatschappelijke veld helpen we graag verder. Zo zetten we in op onderhoudsvrije en energiezuinige schoolgebouwen, met goede ventilatie. Een gezonde en veilige leeromgeving draagt immers bij aan betere resultaten.



Onze jarenlange ervaring in renovatie en nieuwbouw van schoolgebouwen maakt dat we slagvaardig samenwerken met opdrachtgevers, maar ook met architecten en aannemers. Al vanaf de ontwerpfase denken we graag mee. Veelal monteren we in de schoolvakanties. Zorginstellingen zijn voor ons ook geen onbekende spelers. We snappen dat we hier te maken hebben met speciale eisen. Het juiste ventilatiesysteem? Rolstoelvriendelijke oplossingen? Werkplekken afschermen tijdens de montage zodat apparatuur veilig staat? Wij zorgen ervoor. Tijdens werkzaamheden moet er immers gewoon doorgewerkt kunnen worden. Medewerkers en patiënten mogen daar geen last van hebben.

## Zodat elke gast zich welkom voelt

De klant is koning. Er is geen branche waar dit credo beter tot zijn recht komt dan in de horeca. Van pizzeria tot hotels, wij mogen vele retailers met trots tot onze klantengroep scharen. Diverse kozijnen en gevels vertrokken uit onze fabriek in Opmeer naar een hospitality locatie in Nederland. Een fraaie gevel met veelal een automatische entree, maar ook inbraak- en brandwerendheid en extra geluidswering zijn hier belangrijk. Voor de hygiëne-eisen in de voedselindustrie bieden kunststof kozijnen de perfecte oplossing.

## DÉ VOORDELEN VAN ONZE KUNSTSTOF EN ALUMINIUM KOZIJNEN?

**Gezond leefklimaat:** schone en frisse lucht door optimale ventilatiemogelijkheden

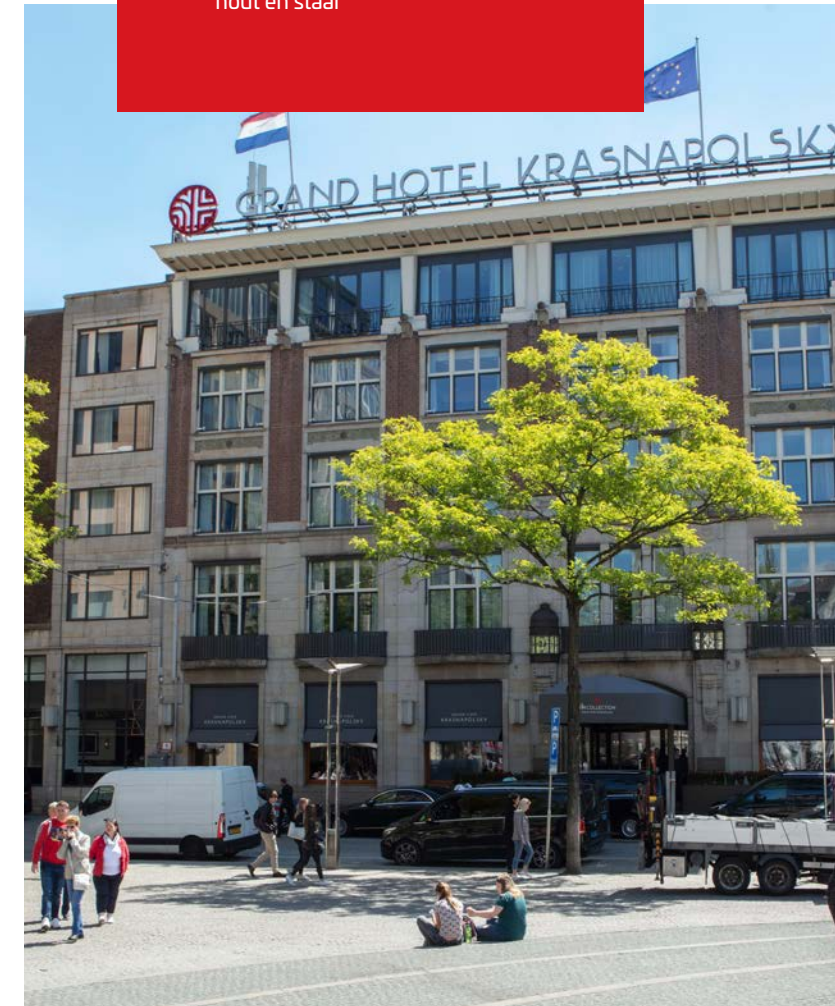
**Thermisch comfort:** comfortabele binnentemperatuur in de winter en de zomer

**Energiebesparing:** onze kozijnen voldoen aan de hoogste isolatie-eisen

**Akoestisch comfort:** minimaliseert buitengeluiden

**Duurzaam & onderhoudsarm:** onze kozijnen gaan jarenlang mee en schilderen hoeft niet meer

**Uitstraling:** ons ontwerp sluit aan op uw wensen en doet niet onder voor hout en staal





Vijftig jaar lang stelden we het als Schipper Kozijnen zonder Klantenservice. Het stond ons succes nooit in de weg. Maar de wereld is veranderd en in onze missie om onze klanten optimaal te bedienen, speelt communicatie een steeds belangrijke rol.



# De klant van tegenwoordig wil weten waar ie aan toe is. En terecht!

We willen klanten bij de hand nemen, ze continu op de hoogte houden, van het allereerste contact tot de nazorg. Eén aanspreekpunt vinden klanten prettig. Daarom zijn we begin 2019 gestart met de Klantenservice. Zes man sterk zit elke dag klaar om vragen van klanten te beantwoorden en pro-actief te informeren: de telefoontjes, mail

en ook steeds vaker vragen die binnenkomen via de sociale media. Er op elk moment zijn voor onze klant, dat is hun taak. Wat is de Top-3 van de meest gestelde vragen? Aan wie kunnen we dat beter vragen dan aan Bea Laarman. Zij werd speciaal aangetrokken om deze nieuwe afdeling op poten te zetten.



## De Top-3 meest gestelde vragen

- 1** Waar zitten jullie showrooms?

*“Mensen komen toch het liefst kijken. Gelukkig hebben we door het hele land showrooms, dus dat kan altijd ergens in de buurt. Ze kunnen de adressen natuurlijk ook op onze website vinden, maar we zijn blij als ze bellen. Dat geeft ons de kans om ze goed op weg te helpen. We kunnen de klant ook direct met de adviseur doorverbinden, zodat ze alvast kennis kunnen maken. Die persoonlijke benadering vinden we bij Schipper heel belangrijk.”*
- 2** We willen nieuwe kozijnen, wat gaat dat ongeveer kosten?

*“Er zijn meerdere factoren die van invloed zijn op de prijs. Denk daarbij alleen al aan de verschillende afmetingen, indelingen, kozijnstijlen, glassoorten en kleurafwerkingen. In de meeste gevallen is een richtprijs geven voor een standaard kozijn niet voldoende. We maken dan ook liever een afspraak in de showroom om naast een offerte ook een goed advies te geven.”*
- 3** Hoe blijven mijn kunststof kozijnen mooi?

*“De kozijnen worden vies door weer en wind. We adviseren om minimaal 2x per jaar schoon te maken, maar dat mag natuurlijk ook vaker. Dan is een emmer water met een neutraal schoonmaakmiddel vaak al genoeg. Bij de montage ontvangt de klant de handleiding voor reiniging en onderhoud met onder andere de schoonmaaktips.”*

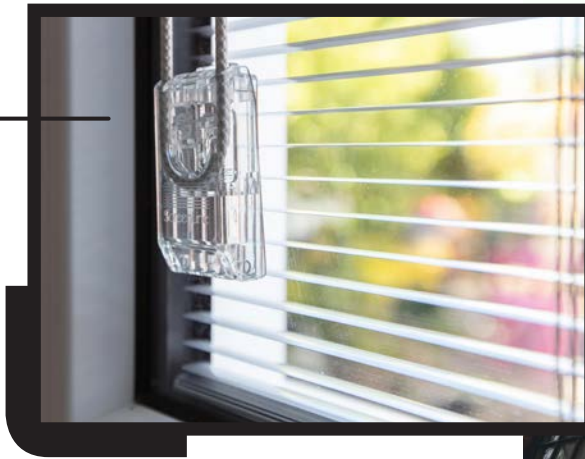
Gekke vragen zijn er af en toe ook. Bea: “Laatst vroeg iemand of wij wisten van welk materiaal vliegtuigraampjes gemaakt worden. Geen idee! Maar ook daar nemen we gewoon de tijd voor. Net als voor sommige bewoners van woningbouwverenigingen die een praatje maken ook belangrijk vinden. Onze opdrachtgevers, de woningcorporaties, vinden het fijn dat hun huurders bij ons een luisterend oor vinden. Mensen

willen graag gehoord worden, dat geldt ook bij een klacht. Het zijn vaak heel kleine puntjes die tot wrevel kunnen leiden. Ik ben blij dat klanten hun ongenoegen uiten, anders kunnen we het ook niet oplossen, laat staan er iets van leren. Van de 1000 (!) beoordelingen op de review-site klantenvertellen.nl is meer dan 90% positief. We staan een dikke 8,6 maar we gaan voor een 9. We zetten hoog in, want we willen dat het goed is.”



## Jaloezieën nieuwe stijl

Dit innovatieve systeem waarbij jaloezieën tussen het glas zitten is ideaal voor iedere ruimte én de perfecte oplossing voor uw draaikiepraam. Met de jaloezieën regelt u eenvoudig de privacy en de gewenste hoeveelheid zonlicht. De zonwering kan niet beschadigen én hoeft niet te worden gereinigd. Hoe prettig is dat!



### SLANK & STEEL

Aluminium kozijnen hebben de slanke en strakke uitstraling van stalen kozijnen, ook wel steel-look genoemd. Ze geven uw huis een industriële en moderne uitstraling en zijn uitermate geschikt voor nieuwbouw en renovatieprojecten. Bovendien is aluminium duurzaam, verkrijgbaar in alle kleuren en vergt het weinig onderhoud.

# Trends & Innovaties

*Inspiratie & mogelijkheden*



Met de deur in huis.

## De bloemetjes buiten zetten

Met een Bloomframe® balkon verandert uw raamkozijn binnen een minuut in een open balkon. Zo creëert u extra buitenruimte zonder in te leveren op de binnenruimte. Ideaal voor in de stad.



Van modern tot klassiek, van landelijk tot industrieel. Een kunststof voordeur is er in alle woonstijlen. Met speciale sierpanelen geeft u uw entree een persoonlijke uitstraling. Op deze manier is uw deur niet meer van een echte houten deur te onderscheiden. Stylish én slim.

# Bezoek één van onze showrooms

In ons Belevingscentrum en in onze XL showrooms vindt u onze uitgebreide collectie kunststof én aluminium kozijnen, deuren, schuifpuien en dakkapellen. Ontdek hier onze nieuwste innovaties en laat u inspireren!

### XL Showroom Opmeer

De Veken 201  
1716 KJ Opmeer  
(nabij Hoorn)  
0226 360 414

### XL Showroom Amstelveen

Binderij 14a  
1185 ZJ Amstelveen  
020 441 8195

### Showroom Katwijk

Heerenweg 3b  
2222 AM Katwijk  
071 792 00 07

### XL Showroom Gouda

James Wattstraat 5  
2809 PA Gouda  
0182 527 089

### Showroom Leeuwarden

Venusweg 13  
8938 BC Leeuwarden  
058 792 0021

### XL Showroom Groningen

Osloweg 137b  
9723 BK Groningen  
050 573 6757

### Belevingscentrum Zwolle

Ceintuurbaan 24  
8024 AA Zwolle  
038 465 5622

