

Van De Vin kiest voor lean en QRM, Roto & DEVENTER helpen mee.



“Als flexibele lean- en QRM-partners dragen Roto en DEVENTER bij aan onze hogere omzet.”



Gestroomlijnd en just in time

Om efficiënt en productief op te schalen, voerde Van de Vin zo'n 8 jaar geleden de principes van lean werken en QRM (Quick Response Manufacturing) in. “Door lean en QRM loopt alles gestroomlijnder in een kleinere ruimte en genereren we meer omzet”, vertelt Frank Jansen.



Zijn collega Bertil Kremers beaamt dat: “Dankzij de efficiënte QRM-methode, die DEVENTER Profielen ook toepast, hebben we onze doorlooptijd flink verkort. We werken constant op 80% van onze capaciteit en volgens het just-in-time-principe. Daardoor hoeven we geen afgewerkte eindproducten op te slaan en dat bespaart ons ruimte. Doordat we met 1 houtsoort werken, besparen we ons bovendien heel wat kopzorgen rond voorraadbeheer.”

Lean doe je niet alleen

Van De Vin is helemaal overtuigd van QRM en lean werken, en neemt zijn leveranciers mee in dezelfde filosofie. “Zonder onze

vinGarant partners (zoals Roto en DEVENTER), want zo noemen we onze leveranciers, kunnen we geen kleine batches draaien. En kunnen we ook niet flexibel inspelen op de vraag van de klant. Dankzij onze samenwerking met Roto en DEVENTER leveren wij een bestelling op in amper 12 dagen.

Kleine bestellingen zijn nooit een probleem en alles verloopt digitaal. Zo garanderen we onze klanten die korte doorlooptijd”, vertelt Kremers. “Ook onze toeleverancier van Roto-beslag en DEVENTER-profielen, Destil, denkt met ons mee over logistiek”, vult Jansen aan. “Ze leveren het beslag nu bijvoorbeeld ook als losse elementen. Zo verliezen we geen tijd met uitpakken en blijven we niet zitten met plastic verpakkingsmateriaal.”

Vertrouwen op kwaliteit

Van De Vin kiest niet enkel voor Roto en DEVENTER omwille van hun flexibiliteit. “Hun producten hebben ook gewoon een optimale prijs-kwaliteitverhouding en voldoen aan de allerlaatste, hoogste normen”, zegt Jansen. “Op die manier kunnen we onze klanten met een gerust hart de juiste garanties beloven. Wellicht zijn er goedkopere leveranciers, maar we krijgen nauwelijks klachten. Dat is voor ons het belangrijkste. Over 5 jaar zijn

onze ramen nog altijd perfect in orde. Zo gaan we vol vertrouwen de concurrentie aan met kozijnen uit kunststof of aluminium.”

Eigen testcentrum in Duitsland

Ook de service en expertise van Roto en DEVENTER zijn een grote troef voor Van De Vin. “Roto heeft een eigen testcentrum in Duitsland. Daar zoeken ze mee naar nieuwe oplossingen. Ze hebben bijvoorbeeld samen met ons het Patio Inowa-systeem ontwikkeld en DEVENTER heeft met ons een speciaal profiel voor extra dichting gecreëerd. Toen hebben we écht gezien welke expertise Roto en DEVENTER in huis hebben. Daar komt bij dat DEVENTER goed in onze toekomstplannen past met C2C gecertificeerde dichtingen.”

Mede dankzij hun sterke vinGarant Partners levert Van De Vin optimale producten en service doorheen de hele keten. Daarvoor werden ze beloond met hun verkiezing tot Partner van het Jaar bij Dura Vermeer, een Nederlands bouwbedrijf met een omzet van meer dan 1 miljard euro.

Centrale plaats voor de klant én medewerker

Het Nederlandse Van De Vin Ramen en Kozijnen is een authentiek familiebedrijf dat als B2B-leverancier dagelijks 100 houten kozijnen beglaasd en gelakt aflevert aan landelijk opererende aannemers, vooral actief in woningbouw.

60 jaar geleden begon het bedrijf als een kleine timmerwerkplaats in de achtertuin van de familie Van De Vin. Vandaag is Van De Vin Ramen en Kozijnen een hypermoderne, gestroomlijnde timmerfabriek met 85 medewerkers. Ondanks die snelle groei blijft Van De Vin een familiebedrijf met korte communicatielijnen dat de klant én de medewerker cen-

traal stelt. Intrinsieke motivatie is enorm belangrijk, daarvan getuigt het normen- en waardenbord dat door elke medewerker ondertekend werd en strategisch aan de entree opgehangen werd.



Duurzaamheid als leidraad

Van De Vin koos bewust voor 1 soort FSC-gecertificeerd Europees hardhout. De nieuwe directie brengt heel wat ervaring mee in duurzaam ondernemen en circulaire productie, twee zaken die een grote rol zullen spelen in de toekomst. De komende jaren wil het bedrijf verder groeien in duurzaamheid.

De explosieve bedrijfsgroei van de laatste jaren vroeg om een efficiëntieslag bij Van De Vin. Bertil Kremers (productieleider) en Frank Jansen (hoofd bedrijfsbureau) vertellen hoe ze die gerealiseerd hebben en hoe Roto en DEVENTER Profielen, al meer dan 20 jaar vertrouwde leveranciers, daarbij hielpen.



van de vin[®]
RAMEN EN KOZIJNEN

DEVENTER
DICHTINGSprofielen | Member of Roto Group