



Ploeg kozijnen: Vernieuwend

35 jaar in kunststof kozijnen



Het was 14 april 1980 toen Jos van der Ploeg uit Rijpwetering zijn eenmanszaak in de kozijnbranche begon. Kunststof was toen nog nergens te bekennen. Maar dat is anno 2015 wel anders!

‘Hout, daar werden deuren, ramen en kozijnen van gemaakt’, vertelt Jos 35 jaar later. Hij staat aan de vooravond van het jubileum van Ploeg kozijnen, dat later dit jaar groots zal worden gevierd met alle ruim tachtig medewerkers. Jos is zichtbaar trots op zijn bedrijf, dat anno 2015 gevestigd is in een modern pand in Nieuw-Vennep met ruim 10.000 vierkante meter vloeroppervlak. Ooit begon hij een stuk kleiner. In zijn jonge jaren deed hij werkervaring op bij plaatselijke aannemer Leen Jansen, botenbouwer Van Lent en daarna vier jaar bij Gebr. Akerboom, die een kozijnenfabriek was opgestart. Daarna besloot hij voor zichzelf te beginnen. ‘Timmerwerk Van der Ploeg’ stond er op de zes sport-shirts, die Jos zelf had gekocht en laten bedrukken. Vijf jaren gingen succesvol voorbij, toen hij in 1985 in aanraking kwam met het materiaal PVC. ‘In een vakblad las ik erover: het zou goede eigenschappen hebben ten opzichte van hout. Je hoefde het niet meer te schilderen en het verrotte ook niet.’ Samen met zijn broer Sjaak ging hij eens kijken in België, waar Deceuninck zat, de leverancier van dit nieuwe materiaal. Ze kwamen enthousiast terug: ‘Halverwege de terugweg waren we in een restaurant op een bierviltje al aan het brainstormen over de naam van ons ‘nieuwe’ bedrijf. Het werd ‘Van der Ploeg PVC Raamfabrikant Roelofarendsveen. Een hele mond vol, haha.’

De broers vonden dat je iets beter goed kon doen, dan half: er werd 50.000 gulden geïnvesteerd in de juiste machines, zodat ze zelf kunststof kozijnen konden gaan produceren. De dubbele garage bij



ALLES ZELF DOEN!

Renovatie, nieuwbouw, particulier en zakelijk. Ploeg kozijnen doet alles zelf: van verkoop en productie tot montage, onderhoud en service. Ronald: ‘Alle disciplines. We doen veel dingen zelf, dan houd je grip op de kwaliteit.’

Mooren houthandel in Roelofarendsveen, waar Jos in 1980 was begonnen, bleek al snel te klein. Het bedrijf verhuisde naar een huis aan het Zuideinde 82 met een ruime schuur erachter. Jos ging de boer op met een koffer met profielen. Want zo’n nieuw product aan de man brengen, daar was tijd en moeite voor nodig. ‘Het enige kunststof dat mensen kenden, brak bij lage temperaturen bijvoorbeeld snel. Ik moest uitleggen dat dit nieuwe materiaal stevig was en duurzaam, hoewel we dat woord toen nog niet echt gebruikten’, lacht hij.

Naam op het busje

Zijn eerste klanten kwamen uit zijn kennissenkring, maar die klantenkring werd steeds groter. De naam ging op het busje waarin Jos rondreed (‘een idee van Sjaak; in die tijd nog revolutionair’) en Sjaak zelf zegde binnen het eerste jaar zijn vaste baan op. Samen maakten ze een beslissende keuze: de machines om hout te bewerken gingen eruit. ‘We gingen alleen nog kunststof doen.’ Geen gemakkelijke keuze, omdat bijna iedereen bij ramen, deuren en kozijnen automatisch aan hout dacht. Ronald van den Ing, anno 2015 commercieel directeur bij Ploeg kozijnen, vindt dat zoveel jaar later eigenlijk gek. ‘Want in feite waren huizen toen ook al van boven tot onder, van dakpan tot baksteen, gebouwd van materialen, waar je niet veel aan hoefde te doen. Wat onderhoudsvriendelijk was. Maar voor je ramen en deuren moest je als huizeigenaar wel regelmatig de schilderskwast pakken.’

Ook binnen het bedrijf werd geïnnoveerd. Jos: ‘De elektrische schrijfmachine verving de oude typemachine, de fax deed zijn intrede en toen kwam Sjaak met iets nieuws: een computer! Ik moest wel even slikken toen ik de prijs van elfduizend gulden hoorde. Daarvan kocht je een goede zaag- of freesmachine! Maar hij liet zien dat je hiermee goede en betrouwbare calculaties kon maken en de juiste glasmaten kon uitrekenen; zonder fouten te maken. Dat programma had Sjaak zelf geschreven.’ Het bleek de eerste stap in de ontwikkeling van de software voor de kunststof kozijnenindustrie, waarbij anno 2015 vrijwel alles wordt geautomatiseerd: van klantrelatie en voorraadbeheer tot machineaansturing en het maken van offertes.

Toen was er kleur

Het was het begin van vele innovaties. Anno 2015 is er veel mogelijk. Na het Zuideinde en de Lasso verhuisde het bedrijf in 2008 naar het gloednieuwe pand in Nieuw Vennep. In de showroom kunnen bezoekers zien dat kunststof kozijnen er in vele stijlen, afmetingen en kleuren zijn. Van strak en modern tot landelijk en rustiek. Ploeg produceert alle kunststof kozijnen op de productielocatie in Nieuw-Vennep en alle kozijnen worden gemonteerd door het eigen montageteam. Door de toegepaste techniek is het kozijn wind- en



zoals houtlook, verschillende folies of de rechte lasverbindingen – waardoor de verschillen steeds minder zichtbaar werden – zagen steeds meer mensen het voordeel in van kunststof.’ En dat merken ze bij Ploeg: meer en meer woningen krijgen kunststof kozijnen. Ronald: ‘We werken voor zowel de particuliere markt, kleinzakelijk als voor projecten en inmiddels hebben we dus ruim tachtig medewerkers in dienst, waarvan de meeste ook uit de regio komen.’

Ontwikkeling staat nooit stil

Dit jaar wordt alweer het 35-jarig bestaan gevierd. Blijft de markt zoeken naar nieuwe ontwikkelingen? Ronald: ‘Die ontwikkeling

staat eigenlijk nooit stil. De nieuwste? Sinds vorig jaar is het ons bijvoorbeeld gelukt om een glasvezelstrook in het kozijnprofiel mee te laten vormen in plaats van een stalen verstevigingskoker toe te voegen. Glasvezel isoleert veel beter dan staal, is lichter en is heel stevig. ‘Stijf’ noemen wij dat. En het kunststof kun je inmiddels tot zeven keer recyclen.’ Jos noemt ook de nieuwe techniek in beglazen. ‘Dat je het glas al in de kozijnen zet en zo een kant-en-klaar product kunt leveren. Dit wordt veel gebruikt in prefab



nieuwbouw, wat je steeds vaker gaat zien.’ Ronald: ‘De overheid stelt duurzame voorwaarden voor renovatie. En er wordt zóveel gerenoveerd in de nabije toekomst; als je hier als bouwbedrijf op wilt reageren, zul je anders moeten gaan bouwen. Sneller, meer afmaken in de fabriek in plaats van op locatie.’ Jos noemt nog een hot item: ‘Energie labels. Veel woningen presteren onder de maat. Woningeigenaren willen dit de komende jaren gaan aanpakken.’ Hoe dan ook: feit blijft dat potentiële klanten het product nog altijd graag willen komen bekijken. ‘Nog steeds moeten we in de showroom soms vooroordelen wegnemen of eigenschappen uitleggen, waar mensen geen weet van hebben. Maar dat geeft niet. Men raakt uiteindelijk overtuigd. En dat is het belangrijkste.’



waterdicht. Dit levert behalve wooncomfort ook een forse energiebesparing en een lagere CO2-uitstoot op. Er is keuze uit verschillende profielen, structuren en kleuren. Elk met een eigentijdse uitstraling en geschikt voor zowel nieuwbouw als renovatie. Bijvoorbeeld vlakke profielen voor een strakke vormgeving, verdiepte profielen voor een nostalgische en klassieke uitstraling en bijvoorbeeld de houtverbindingslook (rechte lasverbinding). Ook qua modellen is er veel mogelijk. Ploeg levert naast de standaard rechthoekige kozijnen ook bloemkozijnen, modelkozijnen met schuine zijden, getoogde- en ronde kozijnen, stolpramen, Authentica kozijnen en kozijnen met een houtverbindinglook.

Ronald en Jos zijn het erover eens dat de ontwikkeling van de verdiepte profielen en de ontwikkeling van kleur de belangrijkste innovaties zijn. ‘De eerste jaren had kunststof nog weleens een negatief imago. Het was er alleen in wit en de profielen waren plat. Veel mensen vonden dat niet mooi en ook kwam het niet goed tot zijn recht in bijvoorbeeld karakteristieke panden. Maar toen door die verdiepte profielen de kunststof meer en meer op de afmetingen van houten kozijnen gingen lijken en er meer toepassingen kwamen,

STERKE SCHAKEL EN BLAUWE (SCHAATS)PAKKEN

Jos benadrukt dat zijn werknemers voor een groot deel het succes van een onderneming bepalen. ‘Zonder hun goede en hard werkende inzet reddden we het niet.’ Ronald en Jos zijn ook trots op de onlangs vergaarde prijzen bij De Sterkste Schakel; die worden toegekend door collega-ondernemers. Ploeg ontving de prijs voor ‘beste website’ en de eerste prijs in de categorie Bouw, Installatie & Techniek. Ook op een ander vlak valt het bedrijf op bij de buitenwereld. Op de schaats, skeeler of fiets: de blauwe, gesponsorde pakken van IJclub Alkemade zijn bekend in het straatbeeld. Jos: ‘We sponsoren de ijsclub al sinds 1989. Ik schaats zelf al jaren en toen destijds de sponsoring stopte, zijn wij dat vanuit de liefde voor de sport gaan doen. En dat doen we 25 jaar later nog steeds. Met veel plezier.’