

Marco Pol (Menno Sappé)
en Michiel Kranendonk



Kranendonk en Menno Sappé: vaste partners

Alles draait om continuïteit

Een familiebedrijf richt zich op continuïteit. Michiel Kranendonk, zesde generatie, houdt daarom van het opbouwen van langdurige relaties. Met opdrachtgevers, maar ook met collega's. Zoals met Menno Sappé. "Met hun diensten kan ik mijn klanten beter bedienen."

De kozijnen hebben allemaal een andere kleur. 'Kranendonk Schilders' staat er op het kleurrijke pand in het centrum van Noordwolde. Maar niet lang meer. Michiel Kranendonk gaat binnen afzienbare tijd de naam van het bedrijf veranderen. "Want de naam dekt de lading niet meer. Wij zijn nu al ruim tien jaar actief in het vastgoedonderhoud en dat is veel uitgebreider dan alleen schilderwerk en beglazing. Bij gevelonderhoud verzorgen wij bijvoorbeeld ook timmerwerk, reiniging, voegwerk en zinkwerk. Het timmerwerk doen we zelf, voor de overige werkzaamheden werken we samen met vaste partners." Kranendonk Schilders werkt in het hele Noorden, met zo nu en dan een uitstapje naar het westen van het land.

Bewuste keuze

De keuze voor het onderhoud is een bewuste keuze, zo'n tien jaar geleden gemaakt. Bij nieuwbouwprojecten kom je Kranendonk amper meer tegen. "In het onderhoud kan ik een integrale aanpak kwijt en toegevoegde waarde leveren. Dat is wat ik wil. Een heldere koers die



”

In een duurzame relatie staat kwaliteit voorop

ook duidelijkheid geeft aan de medewerkers." Als onderaannemer werken, wat veel van zijn collega's doen, ziet Kranendonk dan ook niet meer zitten. "Dan kan ik mijn stinkende best doen, maar bouw ik nooit wat op. Bij de volgende opdracht gaat het toch weer om de laagste prijs." Kranendonk is ervan overtuigd dat de ingeslagen weg ook de weg van de toekomst is. "Het gaat meer en meer om het opbouwen van langdurige relaties en het verbreden van werkzaamheden. Daar vragen opdrachtgevers ook om. Op die manier zorg je voor continuïteit. En dat is voor een familiebedrijf belangrijk." Zelf is Michiel de zesde generatie. Trots wijst

hij op de muur met prachtige oefenopdrachten die zijn voorvader honderd jaar geleden maakte. Een van de tekeningen vormt ook de achterkant van zijn visitekaartje. "Ik voel mij geen eigenaar van het bedrijf. Ik heb het vruchtgebruik en geef het door aan een volgende generatie."

Duurzame relaties

Continuïteit zoekt Kranendonk ook in de duurzame relaties met andere bedrijven, waaronder Menno Sappé. "Zij verzorgen al het voeg- en reinigingswerk op onze projecten. In de praktijk hebben wij een gelijkwaardige relatie. Menno Sappé heeft een breed aanbod aan diensten. Daarmee kunnen wij een totaalpakket inzetten voor onze klanten. Dat geeft ons meer mogelijkheden." De bedrijven passen volgens Kranendonk goed bij elkaar, omdat het beide familiebedrijven zijn, met een vergelijkbare schaal, actief in hetzelfde werkgebied. "Dat vertaalt zich in een vergelijkbare sfeer, heel belangrijk. De relatie tussen kwaliteit en prijs doet er natuurlijk altijd toe. Maar in een duurzame relatie staat kwaliteit voorop. Dat geeft de doorslag, niet de laatste euro."

