

TECHNISCHE GROOTHANDEL MET PASSIE VOOR HANG- EN SLUITWERK

Design hoeft niet te wijken voor veiligheid en comfort

Deurkrukken, sloten, brievenbussen, deurkloppers en garderobes. Ontelbare varianten in alle mogelijke stijlen, modellen en maten.

Wie binnenstapt in de showroom van één van de 26 vestigingen van Mastermate kijkt zijn ogen uit. De groothandel in ijzerwaren, gereedschappen en hang- en sluitwerk spaart kosten noch moeite om zijn hartstocht voor bouwbeslag extra kracht bij te zetten.

En het resultaat mag er zijn. De showrooms zijn de paradepaardjes van de zes familiebedrijven waar Mastermate uit bestaat.

We zijn te gast bij Mastermate Willemsen Gemert. Op de vloer een rood tapijt, aan de muur een fraai kunstwerk en in het midden een knus tafeltje met enkele stoelen. Zittend aan de open haard genieten we van een kop geurige koffie van versgemalen bonen. Vader Louis en zoon Bas Willemsen tonen enthousiast de stijlvolle showroom.

“Mastermate is al sinds jaar en dag gespecialiseerd in hang- en sluitwerk. Deze showroom is een kroon op ons werk. Hiermee kunnen we onze klanten nóg beter informeren en adviseren.”

ALTIJD EEN PASSENDE OPLOSSING

Van klassiek tot design, van roestvrij staal tot 24-karaats verguld. Van eenvoudige deurkrukken tot hoogstandjes van beroemde designers als Philippe Starck, Piet Boon of Pininfarina. Een uitgebreid assortiment dat gepaard gaat met een advies op maat en een uitstekende service.

“Mensen kopen hier hang- en sluitwerk dat past bij de stijl van hun gebouw. Of het nu gaat om een huis uit de jaren '30 of een modern kantoor. We nemen echt de tijd voor onze klanten en geven hen een gedegen advies. We kennen de markt op ons duimpje, dus alles is mogelijk. En anders laten het we gewoon speciaal voor de klant maken. Uiteindelijk komt de klant daardoor tot een weloverwogen beslissing. En dat is belangrijk. Een deurkruk of een mooie deurklopper is immers een sieraad op je deur”, legt Louis Willemsen uit.

TRENDS IN DEURKRUKKEN

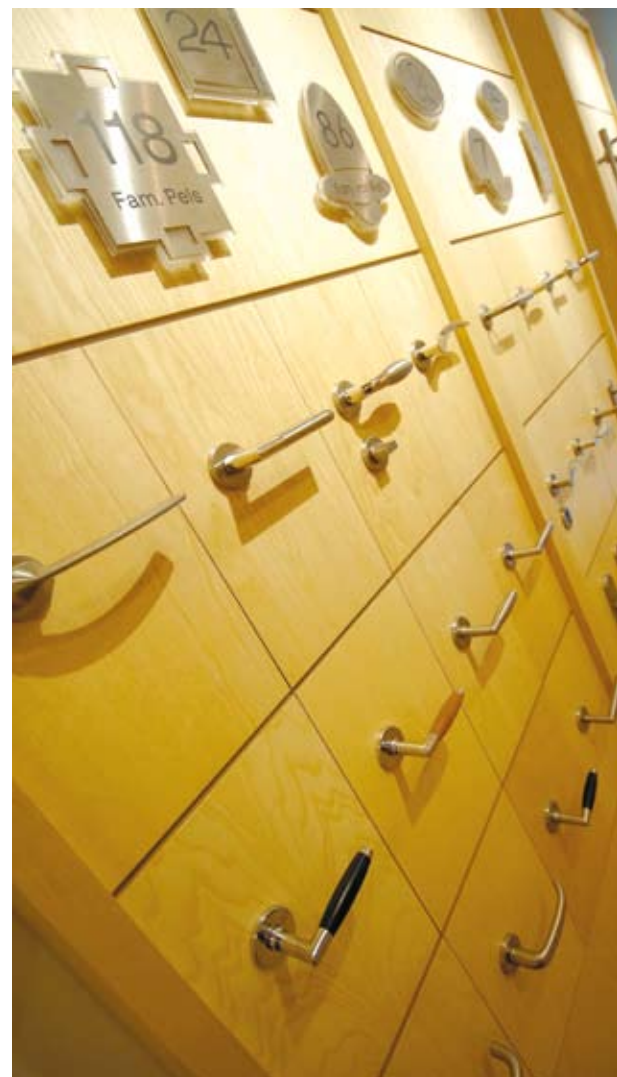
Al enkele jaren zijn de jaren 30 modellen erg populair. Tevens is er veel vraag naar een door

Piet Boon herontdekte deurkruk, die in het verleden door de Belgische spoorwegen gebruikt werd. Namen als Ferrovia en chemin de fere verwijzen hier naar. Bas Willemsen: “Onlangs introduceerde Piet Boon ook een tweede serie waar we veel van verwachten. Verder zien we een explosie in de verkoop van vierkante modellen en de laatste trend is een deurkruk waarbij de rozetten gelijk liggen met de deur. Deze laatste variant zal vooral de architecten en klanten die van design houden aanspreken.”

MANY WILL SEE, FEW WILL NOTICE

“We gaan uit van enkele basiseisen op het gebied van kwaliteit, regelgeving en veiligheid. Denk hierbij aan het Politiekeurmerk Veilig Wonen, vluchtwegtechniek of het bouwbesluit”, vervolgt Bas Willemsen. “Dit vullen we aan met een programma van wensen en eisen voor de functionaliteit en het comfort. Hiervoor heeft Mastermate het Building Control concept ontwikkeld, waarbij we elektronische en mechanische oplossingen combineren om gebouwen veilig, comfortabel en flexibel te maken. Vaak vergeten klanten dan echter het esthetische aspect, terwijl juist dit een gebouw afmaakt. Zoals Frank Lloyd Wright zei: ‘Many will see, few will notice’. Hier zien wij een belangrijke rol voor ons weggelegd. Zo hebben we een keer geweigerd een voorgeschreven eenvoudige aluminium deurkruk te leveren voor een schitterend 19e eeuws gebouw.

Gelukkig stond de architect open voor suggesties, met als resultaat een zeer tevreden gebruiker van het pand.”





HÉT AANSPEEKPUNT VOOR ARCHITECTEN EN ONTWIKKELAARS

In de loop der jaren heeft Mastermate een goede relatie opgebouwd met tal van architecten, aannemers en gebouwbeheerders. Voor elke fase in het leven van een gebouw kunnen zij bij Mastermate terecht. Dit begint al in de voorfase bij het ontwerpen en ontwikkelen van een gebouw. Louis Willemsen: “Het zou toch zonde zijn als de laatste ontwikkelingen niet toegepast kunnen worden of te kostbaar worden, omdat niet tijdig de juiste bouwtechnische voorbereidingen zijn genomen. Gelukkig onderkennen steeds meer architecten en opdrachtgevers dat en maken ze gebruik van onze bestekservice. “De “Total cost of Ownership” gedachten juichen we toe, dit is immers in het belang is van de opdrachtgever. Het komt er op neer, dat men kijkt naar de kosten van een product over een periode van 10 of 20 jaar. Zaken als kwaliteit en functionaliteit worden dan steeds belangrijker. Voordeel hiervan is tevens dat een klant weet welke investering hij kan verwachten en dat niet op het laatste moment bezuinigd hoeft te worden op kwaliteit en design.”

AANNEMERS HEBBEN GRAAG TEVREDEN KLANTEN

Ook aannemers en timmerfabrieken maken graag gebruik van de kennis en ervaring. Zij sturen de opdrachtgevers naar Mastermate, en de ervaren



medewerkers nemen de hele zorg voor het hang- en sluitwerk uit handen. “De klant bepaalt welke deurkruk en ander bouwbeslag hij graag wil én aan welke functionaliteiten de deuren moeten voldoen. De aannemer krijgt de materialen aangeleverd met een hang- en sluitwerkstaat, waarop precies staat wat op welke deur moet komen. Voor moeilijkere producten, veelal deurautomaten, motorsloten of toegangscontrole, bieden we montageondersteuning of kunnen we de montage zelfs geheel verzorgen. Resultaat is een tevreden gebruiker. Dit blijft de beste reclame die een aannemer kan maken.”

AF EN TOE MOETEN WE STRENG ZIJN VOOR ONZE KLANTEN

“Een deel van ons werk is toegespitst op woningen, maar voor gebouwbeheerders zoals woningcorporaties, gemeenten en zorginstellingen bieden we ook ondersteuning in het onderhoud en beheer van het hang- en sluitwerk. Zo kunnen we het onderhoud



geheel verzorgen van eenvoudig jaarlijks onderhoud tot serviceprestatie contracten.” Bas Willemsen voegt hier aan toe: “Minstens zo belangrijk zijn de sluitsystemen, waarbij we het complete beheer van de toegangscontrole kunnen verzorgen. Maar ook als een klant cilinders of sleutels van een bestaand plan bijbesteld zullen we dit zeer kritisch bekijken. We kennen immers de situatie van de klant en we zien het als onze taak om streng te zijn om het concept achter het sluitplan te bewaken. Dit is in het begin vaak even wennen voor nieuwe klanten, maar na een tijdje gaan ze het waarderen dat een vakman met hen meedenkt.” ■