



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

‘KABELS ZELFS NODIG IN DRAADLOZE OMGEVINGEN’

Frank Marree,
*CEO en Henk Groeneveld,
Manager Sales bij Kannegieter*

Het is een onzichtbaar onderdeel van ieder project: bekabeling. Weggewerkt in plafonds of muren is het essentieel voor ieder bedrijf. Nu de vastgoedsector de wind weer in de zeilen heeft, betekent dat werk aan de winkel voor Kannegieter, weet CEO Frank Marree. “Ons productportfolio sluit uitstekend aan bij de vastgoed sector, zowel nieuwbouw als renovatie.”

door: Dirkjan van Ittersum

Alweer zo’n 60 jaar geleden werd Kannegieter opgericht als leverancier van kabels. In de tussentijd is er veel veranderd, maar kabels blijven nodig. Zelfs in omgevingen waar draadloos wordt gewerkt. “Het aardige van zo’n wireless kastje is dat er toch een kabel naar loopt”, zegt CEO Frank Marree. In de loop der tijd is er natuurlijk wel het een en ander veranderd. Het blijft allang niet meer beperkt tot het leveren van kabels. “Inmiddels leveren we future proof infrastructuur. Denk aan serverruimtes in datacenters, energy management oplossingen en

environmental oplossingen”, vult manager Sales Henk Groeneveld aan.

Weg omhoog

Gevraagd naar de belangrijkste ontwikkelingen van 2017 noemt Marree de aantrekkelijke bouwsector. “We bewegen als bedrijf mee met de ontwikkelingen in die branche. Waar andere sectoren in 2016 al de weg omhoog vonden, gebeurde dat voor het commerciële vastgoed pas in 2017. Daardoor was dit jaar een zeer goed jaar. Er zijn veel renovatieprojecten waarbij bestaande kantoren worden omgebouwd naar hotels

en studentenhuisvesting. Daar sluit ons productportfolio uitstekend bij aan.”

In de projecten waar Kannegieter bij betrokken is, speelt het milieuaspect steeds vaker een rol. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) maakt onderdeel uit van de kernwaarden van het bedrijf. “Er worden grote stappen gezet om de carbon footprint te verlagen”, legt Groeneveld uit. “De milieucopponent krijgt steeds meer aandacht”, vult Marree aan. “Niet alleen op productniveau, maar ook in de manier waarop gebouwen worden ingericht. We krijgen te maken met gebouwbeheersystemen of klimaatoplossingen in datacenters. Daar moet zo efficiënt mogelijk omgegaan worden met warmte en stroom, dus energiebeheersing is een essentieel punt. Wij leveren energiemeetapparatuur waarmee je het verbruik kunt volgen. Dit zijn hele wezenlijke ontwikkelingen. ING financiert bijvoorbeeld alleen datacenters en renovaties als er een MVO-concept achter zit.



‘We gaan meer onze stempel drukken op virtuele netwerken’

gebeuren. We volgen die ontwikkelingen. IoT genereert enorme hoeveelheden data die opgeslagen moet worden om te analyseren. Dataopslag betekent voor ons business. Met Brand-Rex komen we in 2018 met een nieuwe afdeling voor datacenter solutions.”

Fiber to the X

Kannegieter heeft ook hoge verwachtingen van Fiber to the X, een generieke term voor ieder type glasvezelaansluiting. “Als het aan ons ligt, wordt die technologie steeds vaker gebruikt om de koperkabel deels of geheel te vervangen. Voordeel is dat er langere afstanden mee kunnen worden overbrugd. Dat is zeer kostenbesparend voor onze klant, omdat er minder implementatietijd nodig is en optimaal gebruik wordt gemaakt van bandbreedte. Bijvoorbeeld nuttig in ons focussegment hotels.”

“Als distributeur hebben we een belangrijke functie binnen het kanaal”, zegt Groeneveld als afsluiting van het gesprek. “We werken met enkele leveranciers als preferred partners. Daarnaast hebben we een aantal geautoriseerde installateurs aan kantzijde. In 2018 verwachten we enkele nieuwe eindklanten aan ons te kunnen binden, maar het toverwoord is wel ‘focus’. We streven dus niet naar zoveel mogelijk partners. We willen ons verbreden en verdiepen. Daartoe investeren we in onze mensen en in een mindshare positie bij onze klanten. Als distributeur kun je daarmee het verschil maken. Alleen dan kun je de kwaliteit waarmee we onze klanten te woord staan garanderen.” «

Vijf verticals

Kannegieter is actief in Nederland en België en heeft zo’n 37 mensen in dienst, waarvan 8 in België. Het bedrijf is distributeur van verschillende merken, waaronder Brand-Rex, Eaton, Fluke, Minkels en Zhone. Er zijn vijf verticals waar met name aandacht voor is. “Onderwijs, defensie, healthcare, datacenters en hotels”, somt Marree op. “Daar ligt onze toegevoegde waarde. Wij investeren in het ontwikkelen van kennis in die verticals. Leveren aan een ziekenhuis is natuurlijk heel anders dan aan een hotel.”

Om de kennis bij partners op peil te houden, legt Kannegieter grote nadruk op kennisoverdracht. Tien jaar geleden werd hiertoe al de afdeling met de naam Kannegieter College opgericht. “We begeleiden en trainen onze klanten bij het overdragen van kennis. Daarmee zijn we uniek in de markt: ik ken geen collega die dat zo doet. We doen dat langdurig en krijgen daar veel waardering voor.” “Bijzonder is ook onze logistieke dienstverlening. Voor onze branche is het van wezenlijk belang dat dit goed en vooral ‘just in time’ functioneert. We houden ook bij hoe dit in de praktijk gaat. Ons laatste onderzoek toonde aan dat 98,7 procent op tijd is.” Klanten van Kannegieter hebben keuze uit een breed scala aan logistieke en opslagdiensten.

Het bedrijf kan leveren in specifieke tijdvakken (zelfs ‘s nachts) en desgewenst op bouwlocaties met specifieke eisen als meldingsplicht of veiligheid. “We gaan zelfs zo ver dat we spullen alvast voorgesorteerd leveren. Ze liggen dus op volgorde in de container. We gebruiken zo min mogelijk omverpakking zodat er geen afval is op locatie.”

Andere marktpositie

Terugblikkend op 2017 zag Kannegieter de ontwikkeling van wireless in het portfolio. “Dat haakt aan bij een onderwerp waar veel om te doen is: virtuele netwerken. Dat is iets waar we nog meer onze stempel op willen drukken”, zegt Groeneveld. “We praten steeds meer met onze klanten over innovatieve oplossingen. Daardoor krijgen we een andere marktpositie. We zitten vaker aan tafel bij het besluitvormingsproces rond projecten. Daarom streven we naar meer bekendheid bij eindklanten. We werken met een geselecteerd aantal installatiepartners waarmee we samen naar de klant gaan. Onze branche was altijd een vrij individuele markt, maar je ziet dat er steeds meer co-creatie plaatsvindt.”

Het komende jaar verwacht Kannegieter dat de trend van Internet of Things zich doorzet. “Er wordt al jaren over gepraat, maar het staat nu wel echt te