

Van: Branche Vereniging Projectinrichting <info@bvprojectinrichting.nl>
Verzonden: 19-mei-21 08:11
Aan: ab.sprong@ziggo.nl
Onderwerp: Nieuwsbrief bestuur BVP 19 mei 2021

[Toon deze mail in uw browser.](#)



Inhoud

19 mei 2021

- 1 Voorwoord voorzitter BVP, Lieuwe Steendam
- 2 Bedrijf van goud: Lutterman projectinrichting
- 3 "Blij met versoepelingen, doortrekken steunmaatregelen blijft noodzakelijk"



Van de voorzitter, Lieuwe Steendam

19 mei 2021

Welkom!

In de editie van 5 mei heb ik aangegeven dat we als BVP leden vele producten en diensten kunnen aanbieden. Ik weet dat meerdere leden hierdoor extra verkoop bij hun relaties realiseren. Anderen vergeten het vaak. Denk aan een goed en professioneel advies over de inloopzone in kantoren, zorginstellingen en vele andere projecten. Ik heb het natuurlijk niet over een matje met WELKOM erop gedrukt. Een goed inlooptapijt in combinatie met een schraapmat of borstelmat creëert niet alleen extra omzet maar maakt de klant ook nog meer tevreden over het onderhoud van de vloerbedekking in de rest van het pand. Daardoor zijn de schoonmaakkosten ook aantoonbaar lager. De hierin gespecialiseerde leveranciers hebben in het algemeen aansprekende calculatiemodellen hiervoor beschikbaar.

Ook groot periodiek onderhoud aan vloeren kun je met de klant bespreken, bijvoorbeeld voor het reinigen van tapijt, het grote onderhoud en de

behandeling van harde vloeren, voor zover nodig en volgens de voorschriften van de fabrikant. Hierbij kun je ook gebruik maken van diensten van onze leden die gespecialiseerd zijn in dit onderhoud.



Ah, een probleem!

De bekende uitspraak is dat een klacht of te verwachten klacht (vervuiling, verkeerde materiaalkeuze, verkeerde kleurkeuze ed.) juist verkoopkansen biedt en het niveau van een relatie bevordert. Als je een professionele opstelling laat zien wordt dat veelal erg gewaardeerd. Soms is één van de betrokken partijen in het project wat geraakt, bijvoorbeeld de architect die een minder geschikte kleur- of materiaalkeuze voorschrijft, maar eerlijke communicatie vooraf is sterk aan te raden. Achteraf iets rechtzetten is een veel moeilijker dan wel een onmogelijke opgave.

Bovenstaande onderwerpen zijn dus niet alleen van belang voor je vaste relaties maar ook bij nieuwbouwprojecten via een aannemer kan dit aanleiding zijn om met deskundige raad een verdere relatie met de gebruiker van het gebouw op te bouwen. Vaak laten projectinrichters die vooral betrokken zijn bij grotere nieuwbouwprojecten, de kansen liggen om met de gebruiker van dat gebouw een relatie te leggen.

Blijf welkom!

Als je een project in nieuwbouw of renovatie oplevert is het de kunst om welkom te blijven. Dat komt helaas niet altijd voor en het is de kunst met het

geven van goed advies en van goede communicatie met de gebruiker, de facilitaire dienst, en andere direct betrokkenen om een verdere relatie op te bouwen. Een klant hebben is nog geen garantie voor de toekomst, een klant houden vraagt inspanning en vooral communicatie.

Uit eigen ervaring weet ik dat inzet van je team of van jezelf, na de realisatie van het werk, tot extra omzet leidt. Ieder radertje telt: de vloerenlegger die de klant opmerkzaam maakt op bijvoorbeeld de versleten entreemat, de projectmanager die mee denkt over toekomstig onderhoud, het advies voor akoestische oplossingen en ga zo maar door. Door een goede aftersales bereik je toekomstige sales. En in ons ledenbestand kun je al die kennis vinden die je nodig hebt en (laten) toepassen.

Ik gaf op 5 mei al aan: "we kunnen heel wat, maar weten onze klanten dat?"

Het bestuur is altijd per mail bereikbaar onder: info@bvprojectinrichting.nl

In onze serie "Bedrijf van goud" (bedrijven die al meer dan 50 jaar bestaan) deze maal aandacht aan:



WWW.LUTTERMANPROJECT.NL

Lutterman Projectinrichting – De projectpartner anno nu

Een familiebedrijf dat in 1912 is gestart als mode- en confectiebedrijf in het centrum van Haarlem en vervolgens via de weg van een woninginrichting in de jaren 60 en 70 is getransformeerd naar een volwaardige Projectinrichting in de

jaren 80 met verschillende disciplines voor de gehele zakelijke markt.
Dit is de historie van ons familiebedrijf in een notendop.

In 1912 startte Lutterman voor het eerst een eigen onderneming door een werkplaats voor maatkleding te openen in de Pieter Kiesstraat in Haarlem. In 1919 verhuisde deze onderneming naar de Zijlstraat in Haarlem en opende naast een werkplaats ook een winkel in dit pand waar maat- en confectiekleding werd verkocht.

In 1957 is deze onderneming uitgegroeid tot een grotere speler in maatkleding voor heren, jongensbovenkleding en herenmodeartikelen. De onderneming voerde een zelf ontworpen collectie.



In 1961 was de onderneming met de eigenaren A.M. Lutterman en J.T. Lutterman klaar voor een nieuwe uitdaging en nam de woninginrichtingszaak J. Roggeveen op de Gedempte Oude Gracht in Haarlem over. Het pand in de Zijlstraat werd eveneens aangehouden als filiaal. Naast de confectiehandel waar men reeds actief in was, ging men ook meubelen en woonartikelen verkopen, waaronder vloeren en raamdecoratie. In 1967 werd een extra filiaal geopend aan de Gedempte Oude Gracht om de groei die de onderneming doormaakte op te vangen. Vanaf dat moment richtte men zich enkel op woninginrichting en Projectinrichting. Men liet de tak van mode confectie los.

Tot mei 1979 bleef de onderneming op deze plaatsen gevestigd. Daarna verhuisde de onderneming van deze drie kleinere locaties naar een grote locatie aan de Herensingel in Haarlem waar producten en diensten met betrekking tot woninginrichting en Projectinrichting werden gevoerd. Het werd duidelijk dat het aandeel Projectinrichting steeds groter werd in de activiteiten. Op 29 september 1987 werd de onderneming van de Herensingel verhuisd naar de Koppersweg in Haarlem en men richtte zich nu volledig op Projectinrichting waarbij men het huidige product- en dienstenpakket ging aanbieden.

In 1999 verhuisde de onderneming naar de huidige locatie aan de Mollerusweg 36 in Haarlem waar tot de dag van vandaag onze onderneming is gevestigd. Inmiddels stroomt de vierde generatie al in de onderneming en deze generatie zal dit familiebedrijf in de toekomst met veel passie voort gaan zetten.

Lutterman anno 2021 – Circulariteit speelt een hoofdrol in onze projecten

Een vast team van gepassioneerde en ervaren mensen maken ons bedrijf flexibel en prettig om mee samen te werken. Kleine en grote projecten krijgen bij ons dezelfde aandacht. Dit bewijzen wij met ons diverse portfolio vaste relaties waar we al tientallen jaren voor werken.

De focus ligt heden ten dage op het leveren en installeren van duurzame vloerafwerkingen, raambekleding/zonwering voor binnen en buiten, vloeronderhoud en kantoorartikelen. Tevens leveren wij in samenwerking complete duurzame inrichtingen.

Duurzaamheid vertaalt zich bij Lutterman Projectinrichting fysiek in circulaire inrichtingen. Zo ontwerpen, leveren en installeren wij circulaire vloerafwerkingen welke geschikt zijn na de levensduur te verwijderen en de hernieuwbare grondstoffen wederom beschikbaar te stellen aan producenten van vloerafwerkingen.

Lutterman Projectinrichting participeert in verschillende circulariteitsprojecten zoals “Tarkett ReStart”. Wij werken actief aan het realiseren van een gesloten circulaire economie binnen onze inrichtingsprojecten bij al onze relaties.

Kijk voor meer informatie op www.luttermanproject.nl



MKB-Nederland en VNO-NCW zijn blij dat het kabinet doorgaat met het verder versoepelen van de coronamaatregelen, als de besmettingscijfers dat volgende week toelaten. 'Hiermee wordt eindelijk weer wat meer mogelijk voor sectoren die al maanden op de last van de overheid dicht zijn, zoals de sportscholen en dieren- en pretparken. Wel is het voor ondernemers nu nog ruim een week onduidelijk of zij inderdaad weer open mogen. Daardoor rest hen soms weinig voorbereidingstijd of ontstaat onzekerheid bij inkoop van (dure) voorraden', aldus de ondernemersorganisaties. Zij wijzen erop dat de voorgenomen versoepelingen onverlet laten dat het steunpakket moet worden verbeterd en doorgetrokken tot het eind van het jaar. 'Dit geeft ondernemers rust en zekerheid en als het goed gaat, zullen de middelen toch niet worden gebruikt.'

Minder open dan gehoopt

De ondernemersorganisaties zijn verheugd dat opnieuw veel ondernemers in hun achterban volgende week in principe en onder voorwaarden de deuren na lange tijd weer mogen openen. Wel betreuren ze het dat bijvoorbeeld de horeca binnen nog steeds niks mag, terwijl dat volgens het protocol van de branche veilig zou kunnen. Ook voor musea, bioscopen en evenementen

weten we uit de verschillende pilots en fieldlabs al dat met de juiste maatregelen en protocollen al meer mogelijk is.

Volgende stap zodra het kan

MKB-Nederland en VNO-NCW vragen van het kabinet om zodra als het aantal ziekenhuisopnames het toelaat, de volgende stap in het openingsplan te zetten en daarmee niet te wachten tot 1 juni. 'Weken kunnen voor sommige ondernemers echt het verschil maken. Dat vraagt dus snelle actie zodra dat kan.'

Reisadvies

De ondernemersorganisaties vinden het goed nieuws dat het kabinet afstapt van het wereldwijd geldende negatieve reisadvies en de situatie weer per land gaat bezien. Wel is van belang dat dit op Europees niveau gecoördineerd gebeurt voor duidelijkheid en uniformiteit. 'Juist op het gebied van reizen is heldere communicatie vanuit de overheid cruciaal, zodat zowel consumenten als reisbureaus goed weten waar ze aan toe zijn en niet het schip ingaan.'

MKB-Nederland en VNO-NCW zijn verder positief over het voorstel van de Europese Commissie voor een Digitaal Groen Certificaat en pleiten voor een snelle implementatie in Nederland. Hierbij mogen vrijheden echter nooit eenzijdig worden beperkt. Er moet altijd sprake zijn van gelijkstelling tussen testen, vaccins en het bezitten van antistoffen tegen het virus.

Steunpakket doortrekken tot einde jaar

'Zolang nog lang niet iedereen gevaccineerd is -zeker ook wereldwijd- blijft de onzekerheid over de verspreiding van het virus groot. Ook hebben we grote zorgen over het herstel van de economie. Als de pandemie onder controle is, is het financiële leed bij ondernemers nog niet voorbij. De schulden zijn hoog en de ruimte om te investeren ontbreekt', aldus MKB-Nederland en VNO-NCW. 'Het onverkort doortrekken van de steunmaatregelen tot eind van het jaar geeft ondernemers de nodige rust en zekerheid. Het is bovendien zaak dat de laatste plooiën in het pakket worden gladgestreken en geen ondernemer meer buiten

de boot valt in het huidige pakket. Hier hebben MKB-Nederland en VNO-NCW onlangs ook concrete [voorstellen](#) voor gedaan, net als voor een breder [herstelplan](#) om de economie er weer echt bovenop te brengen.'

Wetsvoorstellen quarantaineplicht en toegangstesten aangenomen

Verder is het goed dat de Tweede Kamer zowel het wetsvoorstel *quarantaineplicht* als het wetsvoorstel *toegangstesten* heeft aangenomen, aldus de ondernemersorganisaties. Zij zijn verheugd dat de prijs van €7,50 voor een sneltest voor een evenement eraf gaat, zoals ze eerder al hebben bepleit. Naar verwachting zijn testen vooral nog nodig voor grote evenementen. 'Wat zonder testen veilig open kán, móet ook zonder testen open.'



Copyright © Branche Vereniging Projectinrichting. Alle rechten voorbehouden.

Ons algemene e-mailadres is:

info@bvprojectinrichting.nl

Wilt u de wijze waarop u deze nieuwsbrief ontvangt wijzigen? [Update uw gegevens](#) of [meld u af](#).

