



Nieuw, renovatie of onderhoud: Van Berchum is van alle markten thuis

➤ **Al bijna vijf decennia is de naam Van Berchum verbonden aan zonwering. De ouders van de huidige directeur Dirk van Berchum begonnen hun zonweringzaak in het hart van Werkendam. Na een aantal verhuizingen is het bedrijf neergestreken op het bedrijventerrein Bandijk aan de rand van het dorp. Maar stilzitten, daar wil Dirk niets van weten.**

We worden hartelijk ontvangen door Dirk in de showroom van Van Berchum Zonwering. “Deze ruimte gaat binnenkort op de schop”, vertelt Dirk, terwijl we aan de koffie zitten. Hij laat de schets zien van de toekomstige showroom. “Er komt veel meer ruimte om producten te laten zien. Er komt buiten onder andere

een demo voor lamellendaken. Het is de bedoeling dat de verbouwing februari klaar is.”

De showroom wordt voornamelijk bezocht door particulieren, ook voor een los onderdeel is iedereen welkom. Dirk en zijn team hebben zich ook sinds een jaar of tien daarnaast ook op de projectmarkt begeven. “Dat gaat heel anders. De verkoop voor de projectmarkt speelt zich vooral telefonisch of via de mail af. En vaak komt van het één ook weer het ander. Zo zijn we betrokken bij een project voor een aantal scholen in Rotterdam. De architect daarvan doet dan weer een aanvraag bij ons voor weer een aantal andere scholen. We leggen scherpe prijzen neer en mede daardoor kunnen we een interessante partij zijn.” “Onderhoud aan zonwering is steeds interessanter voor ons. We doen dat nu bijvoorbeeld bij appartementencomplex of scholen. Vaak werken we voor woonstichtingen of zorginstellingen. We verrichten het

jaarlijkse onderhoud aan de zonwering en maken daar een rapport van. Die markt is zeker in opkomst, maar we zijn zeker niet de enige. We proberen er wel een graantje van mee te pikken.”

Ook de renovatiemarkt is interessant voor Van Berchum. “Op het moment zijn we o.a. bezig met projecten in Moerdijk, Oosterhout en Oud Beijerland.” Om de gevels te kunnen renoveren, dient de bestaande zonwering eerst te worden gedemonteerd. Vervolgens worden de gevels aangepakt en als dat klaar is, kan de zonwering weer gemonteerd worden. Dirk: “Van tevoren worden foto’s gemaakt en de status van de zonwering opgenomen. Alles wordt gedocumenteerd. Als er bijvoorbeeld een doek of een rolluik vervangen moet worden, kunnen we dat meteen aanpakken.” Die renovatieprojecten kunnen best veelomvattend zijn. “We zijn aangesloten bij 12Build, een platform voor offertes. Zo proberen we voorzichtig uit te breiden, vooral in de projectmarkt. We zijn nu bezig met een offerte voor vijf flatgebouwen met in totaal 370 woningen in Dordrecht. Dan komt het stukje ervaring wel om de hoek kijken: hoeveel tijd zijn we daarmee kwijt en wat moet het gaan kosten.” Dergelijke projecten zijn vaak een samenwerking met meerdere partijen, zoals lokale aannemers, waarbij een goede afstemming en goede planning van wezenlijk belang is. “Het resulteert dikwijls in een jarenlange samenwerking.”

Dagelijks wordt er gemiddeld met tien man gewerkt, waaronder een aantal zzp’ers. “Zo houden we flexibiliteit in de planning, terwijl we wel veelal met dezelfde mensen werken. In de zomer is het altijd heel druk, in de wintermaanden wat rustiger. Onze planner heeft gelukkig al jaren ervaring: je moet wel de capaciteiten hebben om alle werkzaamheden ordelijk te laten verlopen. Het blijft altijd een uitdaging om alles rond te krijgen, dat maakt het wel leuk.”

De huidige tijd vraagt ook om een moderne aanpak van alle projecten. “Tegenwoordig vraagt de werkvoorbereiding meer aandacht. Alle gegevens worden digitaal verwerkt en doorgestuurd naar de monteurs. Desondanks is het ook gewoon handig een papieren tekening paraat te hebben. Het vastleggen van alle procedures doen we aan de hand van een checklist, daar hebben de monteurs ook baat bij. Zo is er minder ruimte voor fouten.” Ook werkt het bedrijf met een nieuw computerprogramma. “Daar kan echt heel veel mee! Het was een flinke investering en we vullen het systeem elke dag verder in. Maar het is een mooi instrument om de klanten te kunnen bedienen.”

Een gezonde groei is belangrijk. Hoe komt Dirk aan nieuwe relaties? “Ik denk dat het begint met communicatie met onze bestaande klanten. Goed en netjes ons werk doen is heel belangrijk. Andere mensen horen dat, zien dat en ervaren dat. Zo kwam een rederij in IJmuiden bij ons via een bedrijf in Barendrecht. Hoe mooi is het dan als klanten letterlijk zeggen: jullie hebben alles goed op orde, dat zien we en merken we. Een goed netwerk is eveneens belangrijk, het is een stukje interessant gereedschap. Het is de kunst om het netwerk goed te benutten. Echter als we dan ons mooie werk kunnen laten zien, gaat het soms bijna vanzelf.”



“Het is goed om op social media zoals LinkedIn te laten zien wat we allemaal doen. Dat levert werk op. Of ga bijvoorbeeld eens naar een nieuwjaarsreceptie. Ik was sceptisch, maar het heeft gewoon resultaat. Ik kan het iedereen aanraden. Contact met andere ondernemers is zeer waardevol, het is bijvoorbeeld heel leerzaam om betrokken zijn bij het opzetten van de BIZ hier in Werkendam. Leuk om te horen was ook iemand van een woningstichting die tegen ons zei: jullie hebben het goed op orde, ik zie het aan jullie bussen. Zo zie je maar, dat is dus ook belangrijk.”



Van Berchum Zonwering
Bruningsstraat 17, 4251 LA Werkendam
0183-504204
van-berchum.nl