



# Samen maken wij het verschil

Peter van de Kerkhof (52) heeft in zijn carrière al aardig wat renovatiewerken onder handen gehad. "Bij kleine opdrachten kun je nog improviseren."

TEKST GOVERT LAGROUW

**S**tel je bent een draairaampje vergeten, dan kun je met een spoedbestelling, desnoods op zaterdag, weer door. Bij grote karweiën niet. Die gaan alleen goed als de hoge kwaliteit echt standaard is ingebed in het hele timmerbedrijf. Dan zie je of een timmerbedrijf waard is wat het predikt te zijn.” Des te groter is daarom zijn waardering voor Timmerbedrijf de Waal. In 2009 renoveerden ze samen 350 woningen in Arnhem. “Dat was het summum. Alles kwam bij elkaar en alles klopte. In dat project werd 100% zichtbaar dat wat er aan kwaliteit in gestopt werd, zowel technisch qua kozijnen met Concept III (was toen net nieuw) als ook de organisatorische kwaliteit.”

### Innovatief op de bouwplaats

“Wat mij aanspreekt bij De Waal is natuurlijk de kwaliteit. Die is gewoon top. Heel innovatief. Ook op de bouwplaats. Bovendien is Ot iemand van ‘een man een man een woord een woord’. Je hoeft bij hem niet alles in zesvoud op papier te ondertekenen. Ot is erg betrokken. Je hebt met hem echt nog een gentleman’s agreement. Hij komt zijn afspraken na.” Volgens Peter is De Waal niet duurder dan zijn collega’s. “Ik wil niet alleen concurreren op prijs. Als de kwaliteit goed is, zijn de faalkosten minder en loopt het werk veel vloeiender. Daar maak je het verschil mee. Dat zit in veel kleine dingen. Vaak worden er in de bouw werken aangenomen op wat er niet omschreven staat en achteraf als meerwerk wordt omschreven. Er wordt in de bouw teveel gedaan aan windowdressing. Zo zitten wij niet elkaar. Wij proberen aan de voorkant het plaatje compleet te krijgen zodat de klant weet wat hij krijgt.”

### Toegevoegde waarde in de keten

Van de Kerkhof steekt zijn visie op de bouw niet onder stoelen of banken. Enig recht van spreken lijkt hij wel te hebben. Zijn langdurige ervaring als directeur en projectleider van renovatiebedrijven leidde hem langs een gevarieerde stoet aan opdrachtgevers, met name wooncorporaties en institutionele beleggers. Terugkijkend heeft de opgedane ervaring hem tot de conclusie gebracht dat toegevoegde waarde door te werken in de keten de beste methode is voor renovatiegelieerde bedrijven om te overleven en vooral om de klant te bedienen. “En daar horen ook partners bij die hetzelfde denken. Gelukkig heb ik een aantal partners die over dezelfde basisprincipes beschikken als wij. De Waal is er daar één van. Samen maken wij het verschil. Over dat verschil: De ene keer is dat in prijs, de andere keer in kwaliteit, de andere keer in snelheid. Je kunt in zoveel dingen het verschil maken. Daar komt nog bij dat de schakels van de bouwketen in de bouw

steeds kleiner worden door het veelvuldig inhuren van externe krachten. Dan moet je dus nog meer aandacht hebben voor de wijze waarop je die keten samenstelt en wat erbij komt kijken om de partijen in die keten te motiveren en zaken goed af te stemmen: transparantie en goede onderlinge communicatie. Dat betekent dat je als bedrijf jezelf wezenlijk moet verdiepen in het bedrijf dat in de keten na jou komt. Niet alleen het bestek doorgeven, maar concrete interesse tonen in het bedrijf dat na jou komt.”

### ”Ik wil niet alleen concurreren op de prijs”

Peter van de Kerkhof



“Als de kwaliteit goed is, zijn de faalkosten minder en loopt het werk veel vloeiender. Daar maak je het verschil mee. Dat zit in veel kleine dingen.”