

Specialistisch hout bewerken in nieuwe fabriek

'Jullie verhuizen van de hel naar de hemel', aldus de transporteur die zorgde dat de machines van Van der Veldt Timmertechneken veilig van het oude pand in Heemstede naar de nieuwe fabriek aan de rand van Cruquius Plaza werden vervoerd. De broers Sander en André van der Veldt, eigenaren van de gelijknamige bouwonderneming, konden hem alleen maar gelijk geven.

In november 2017 werd de eerste paal in de grond geslagen, ruim dertien maanden later is de verhuizing een feit. 'We hebben tropen jaren achter de rug. In 2008 lag er al een optie op een stuk grond in dit kleinschalige industriegebied. Tekeningen laten maken, het rond krijgen van vergunningen, de gebruikelijke bureaucratie. Dat alles naast ons gewone werk. Ik ben lid van een tennisvereniging. De afgelopen drie jaar heb ik precies drie keer op de baan gestaan', zegt André van der Veldt.

Scheepvaartmuseum

Maar dat is inmiddels verleden tijd. De vloeroppervlakte is verdubbeld van 500 naar 1000 vierkante meter. Alle ruimte dus voor de core business van

Van der Veldt Timmertechneken: specialistische bouw, gericht op renovatie en restauratie van trappen, kozijnen en deuren. Met als voorbeelden van grote projecten café restaurant De Plantage, het Scheepvaartmuseum en diverse Amsterdamse historische grachtenpanden.

Een gevelsteen in het nieuwe pand verwijst naar 1986, het jaar dat hun vader Jan de fabriek startte. Een jaar later versterkte zijn broer Mart de gelederen, in 2008 werden Sander, André en hun broer Michel eigenaar. 'We zijn er min of meer ingerold', zegt Sander. 'Ik wilde makelaar worden en Michel heeft CIOS gedaan. Overigens hebben André en ik wel onze opleiding mts bouwtechniek afgerond. De concurr-



Foto RAP Fotografie - Ramon Philippo

Broers André (links) en Sander van der Veldt, eigenaren van Van der Veldt Timmertechneken: 'Praatjes vullen geen gaatjes. Zeker niet in de bouwsector.'

rentie in de bouwsector is groot. Wij hebben gelukkig trouwe klanten, die weten dat wij over de kennis en ervaring beschikken om een goed product te leveren. Op basis daarvan halen we nieuwe klanten binnen. Een onderne-

mer moet kennis van zaken hebben. Praatjes vullen geen gaatjes. Zeker niet in de bouwsector, waar alles tot op de millimeter nauwkeurig moet kloppen.'

www.timmertechneken.nl



Winkeltrend 2019

Dan volgt hier de winkeltrend voor 2019. De definitieve terugkeer van de bakstenen, ambachtelijke kleinspecialzaak (non food). Horeca hebben we nu wel genoeg. Van grootwinkelketenmeuk ook. Eetzaken? Heel Holland Bakt al. Eten komt mensen hun neus uit. We krijgen schoon genoeg van die nationale preoccupatie met koken, eten en drinken. Huis&tuin? Zet de teevee aan en je wordt doodgegooid met origineel interieur design en tuinarchitectuur.

De spoeling qua 'wat is mijn thematische gat in de markt?' wordt zo wel behoorlijk dun, zult u zeggen. Dat mag zo zijn, maar de meeste winkels die voortijdig de geest geven, overkomt dat niet omdat zij hun webshop niet op orde hebben of omdat hun search engine optimalisatie slecht werkt. Het komt omdat zij slechte copycats zijn die iets na-apen. Zij overlijden door gebrek aan originaliteit.

De winkel is ooit ontstaan uit een vorm van huisnijverheid: iemand die thuis iets maakte en daarmee de markt opging. Wie dus nu een winkel begint, moet nadenken over welk uniek product hij of zij wil maken. De grootwinkelbedrijven van de twintigste eeuw zijn zo ontstaan. Clemens en August Breninkmeijer van C&A waren van boeren komaf en begonnen als marskramers in manufacturen, textielwaren van wol en linnen. Dat andere grootwinkelbedrijf, van Willem Vroom en Anton Dreesmann, onderscheidde zich vooral door het grote, exotische assortiment. Je ziet dat nu vooral bij een winkel als Fonq: Als je bestaande spullen (weder) verkoopt, zorg dan tenminste dat je een bijzonder assortiment samenstelt, dat op zichzelf weer uniek is.

Toch denk ik dat de toekomst is aan de winkels die hun eigen spullen produceren, die aan de basis van creatie staan, de winkel-annex-werkplaats. Robotica die geen programmeerkennis vergt, gaat deze 'detailnijverheid' de wind in de rug geven in 2019. De 3D-printer is daar de eerste voorbode van. Originaliteit en creativiteit zijn de sleutelwoorden op weg naar succes.

Erwin van den Brink is journalist en bladenmaker.

Aanmelden voor JOP 2019



Foto: Martine Goulmy

Woensdag 20 maart 2019 wordt voor de tweede keer de Jonge Ondernemers Prijs Bollenstreek uitgereikt, de JOP. Een initiatief van onder meer het regionale businessnetwerk MeerBusiness Duin- en Bollenstreek en KIEN OndernemersAdvies.

Bedrijven die na 1 januari 2016 zijn gestart, kunnen zich tot 15 februari aanmelden en ontvangen een vragenlijst, waarna drie tot vijf genomineerden worden geselecteerd voor een presentatie tijdens een jurybezoek. De winnaar wordt bekend gemaakt tijdens het Ondernemersgala 20 maart.

Een onderneming mag zichzelf aanmelden, maar ook nominaties door anderen zijn toegestaan.

www.db.meerbusiness.nl/JOP

Bussen van Jan de Wit rijden klimaatneutraal

De circa 100 touringcars en 85 minibussen en sedans van de Jan de Wit Group brengen onder meer mensen naar hun werk, worden ingezet voor schoolreizen en vervoeren passagiers van zee- en riviercruiseschepen naar gewenste bestemmingen. Directeur Walter de Wit vertelt vrijdag 18 januari uitgebreid, in het mede door Rabobank Haarlem en Omstreken georganiseerde Innovatiecafé in Sociëteit de Vereniging, over de ontwikkelingen van zijn touringcarbedrijf op het gebied van duurzaamheid.

Vanaf 1 januari van dit jaar is de Jan de Wit Group het eerste bedrijf in Nederland dat klimaatneutraal touringcarvervoer aanbiedt. De vloot van honderd bussen is inmiddels overgeschakeld van conventionele diesel naar het gebruik van de alternatieve brandstof HVO 100 (Hydrotreated Vegetable Oil). Het levert een CO2-reductie van 90 % op. 'Het grote voordeel van HVO is dat er nagenoeg geen motorische aanpassingen nodig zijn. Op de terugweg kan een touringcar in Zuid-Frankrijk gewoon diesel tanken als daar geen HVO is.'

Overstap

De overstap naar HVO kwam niet onverwacht. De Jan de Wit Group verzorgt voor de NS vervangend busvervoer bij calamiteiten en onderhoudswerkzaamheden aan het spoor.

Walter de Wit: 'Het is belangrijk dat opdrachtgevers opdrachtnemers triggeren als het gaat om innovatie. Bij de aanbesteding was de wens van de NS om klimaatneutraal treinvervangend busvervoer te realiseren duidelijk opgenomen. Maar wel op een realistische wijze. Overigens werken wij met twaalf onderaannemers in Nederland 24/7 samen voor dit project. Die hebben in het kader van onze samenwerking nu de eerste, mede door ons gefaciliteerde, HVO-bussen gekocht. Er is dus duidelijk sprake van een spin-off.'

Waterstof

Het is daarbij volgens Walter de Wit essentieel dat opdrachtgevers met ondernemers meedenken. 'Door de beperkte actieradius van maximaal 150 tot 180 kilometer zie ik bijvoorbeeld geen kansen voor elektrisch



Foto RAP Fotografie - Ramon Philippo

Walter de Wit: 'We staan op het gebied van duurzaamheid voor een grote uitdaging.'

aangedreven bussen. Ik verwacht dat wij de transitie van diesel via HVO naar waterstof gaan doorlopen. Met als opmerking dat een bus die op waterstof rijdt nu vijf keer meer kost dan een op diesel aangedreven touringcar. Bovendien ontbreekt de infrastructuur. We staan op het gebied van duurzaamheid voor een grote uitdaging, onder andere als het gaat om de beheersing van de kosten.'

www.rabobank.nl/haarlem

7 AGENDA

14-18 JANUARI
Week van de Circulaire Economie
 Evenementen en bijeenkomsten over de circulaire economie.
 Verschillende locaties en tijdstippen.
www.circulairondernemen.nl

DI. 15 JANUARI
Start! Straatgesprek Centrum
 Kick-off gesprekrondes gemeente over verbeterde samenwerking met bewoners.
 16.00-18.00 uur
 Verschillende locaties
www.nieuwedemocratie.nl

18, 19 & 20 JANUARI
Beste Pingponger van Haarlem
 Ludiek toernooi voor individuele deelnemers of bedrijven-teams.
 Wisselende tijden
 Locaties: TTV Spaarne en TSTZ Haarlem
www.debestepingpongervanhaarlem.nl

VR. 18 JANUARI
Het Innovatiecafé
 Interviews over innovatie, onder leiding van cafébaas Jaap Sluis.
 15.30-17.00 uur
 Locatie: Sociëteit Vereniging
www.societeitvereniging.nl

VR. 18 JANUARI
Ondernemerscafé Bewust Haarlem
 Op zoek naar je passie met geleide meditatie/visualisatie.
 9.15-11.30 uur
 Locatie: Toneelschuur
www.bewusthaarlem.nl

DI. 22 JANUARI
Vitaliteit in business! - Enjoy life
 MKB Inspiratie Netwerkbijeenkomst, aansluitend nieuwjaarsborrel.
 16.30-19.00 uur
 Locatie: Mestiza, Onder de Toren
www.mkb-haarlem.nl

COLOFON

Goede Zaken wordt geproduceerd onder redactionele verantwoordelijkheid van: communicatieadviesbureau De Coalitie, Jaap Bonkenburg, Jaap Sluis & Johan Tempelaar.

Tips en contact:
goedezaken@decoalitie.nl
 Volg ons ook op
www.goedezaken.nu
[in Goede Zaken](#)
[goedezaken](#)

Goede Zaken is een commerciële uitgave, in samenwerking met de partners:

