

Bouwbedrijf Antoin Opheij ondervindt weinig last van crisis

Kwaliteit wint

De economische crisis met al zijn consequenties heeft de bouwsector flink opgeschud en regelmatig lees je over aannemers die het niet meer kunnen bolwerken. Bouwbedrijf Antoin Opheij laat zich echter niet klein krijgen. "Natuurlijk, ook wij moeten in het offertetraject wel eens concessies doen aan de prijs, maar onze gedetailleerde uitleg over de werkzaamheden en bouwmaterialen trekt negen van de tien potentiële klanten over de streep," aldus Margo Opheij, die samen met haar man Antoin het management voert. "Kwaliteit wint uiteindelijk, zeker als je het op de lange termijn bekijkt."

Wanneer Margo en Antoin Opheij over hun bouwbedrijf vertellen, blijkt al gauw dat ze geen standaardaanpak hanteren. Net zo bijzonder is overigens de geschiedenis van de firma, die teruggaat tot 1998. "Ik begon ooit, in 1982, als metselaar en timmerman bij een aannemer in Aarle-Rixtel," diept de naamgever van het Handelse bedrijf uit zijn geheugen op. "Bij de geboorte van ons eerste kind werd ik huisman, maar op een gegeven moment kreeg ik fietsbenen en vierkante ogen. Er moest weer iets uit mijn handen rollen. Ik nam voor één dag een opdracht aan en dat liep al gauw op naar twee, drie, vier... Mond-tot-mondreclame deed zijn werk en voordat ik het wist, was ik alweer de hele week door in touw. Toch red je het niet met alleen maar metselen en timmeren. Iemand moet zaken als offerteaanvragen, calculatie en administratie op zijn schouders nemen, anders loop je daarop uiteindelijk vast." Margo: "Ik besloot een dag in de week minder te gaan werken en de opleiding tot aannemer aan het ROC in Eindhoven te gaan volgen. Vijf jaar later rondde ik die af, met alle papieren op zak. Ik leerde er niet alleen alles over bouwmethodes en materialen, maar ook over de boekhoudkundige kant van de zaak en het ondernemerschap."

Steeds nauw contact

Destijds gold deze opleiding nog als verplichte kost voor wie aannemer wilde worden, tegenwoordig niet meer. "Jammer, want je ziet dat een aantal nieuwe spelers in de markt deze brede basis ontbeert en het daardoor op lange termijn vaak niet volhoudt," constateert Margo Opheij. "Kijk, je kunt wel willen fietsen, fietsen, fietsen, maar je moet ook de gelegenheid creëren om op te stappen. Alleen maar hard werken biedt geen garantie voor succes; je moet de hele technische, logistieke en financiële voorbereiding en afwikkeling op orde hebben." Antoin: "Niet voor niets scheiden wij de taken. Margo heeft de kennis en ervaring om de ondersteuning op kantoor perfect te regelen, terwijl ik me met mijn vakkundigheid op de uitvoering concentreer. We houden steeds nauw contact met elkaar over de voortgang van de projecten, wat weinig ruimte laat voor misverstanden."

Zorgvuldige calculatie

Alles hangt af van de werkvoorbereiding. "Besteed je te weinig aandacht aan dat traject, dan loopt je planning in het honderd," stelt Antoin Opheij. "Materialen arriveren te laat of juist veel te vroeg op locatie, mensen komen niet opdagen of leveren elkaar juist hinder op, dat soort problemen dienen zich dan aan. Zulke faalkosten kunnen ernstig op je bedrijfsresultaat drukken, want je berekent ze uiteraard niet door aan de klant. Nu veel aannemers in deze krappe tijden toch al voor heel lage prijzen inschrijven om een klus binnen te slepen kunnen zulke onvoorziene tegenvallers de nekslag vormen. Dat verklaart denk ik mede waarom in de bouwsector relatief veel bedrijven het faillissement moeten aanvragen." Een zorgvuldige calculatie vinden ze bij Opheij van levensbelang. "Zowel voor de klant als voor ons," aldus Margo. "Je kunt er ontzettend mee het schip in gaan, als je een globale berekening maakt. Wij nemen ook tijdens het bouwen de kostenontwikkeling steeds onder de loep en laten iedereen urenbriefjes bijhouden. Op basis daarvan stellen we een nacalculatie op, waaruit we weer informatie putten voor nieuwe offertes aan anderen. Zo hebben we voortdurend gevoel bij de materie. Alleen maar droge getallen zeggen niet genoeg."

Stellige overtuiging

Kenmerkend voor Bouwbedrijf Antoin Opheij is dat klanten bij het uitbrengen van de offerte altijd een gedetailleerde uitleg over de werkzaamheden en bouwmaterialen krijgen, tijdens een persoonlijk gesprek. "Dat doen we zelfs meestal met zijn tweeën," zegt Margo, "waarmee we onze kennis bundelen. Zulke transparante communicatie wordt erg gewaardeerd. De mensen weten precies waartegen ze 'ja' zeggen." Antoin vult aan: "De ervaring leert dan men gemiddeld bij drie tot zes aannemers offerte opvraagt, maar dat wij in 90% van de gevallen de opdracht mogen uitvoeren, zelfs als we niet de goedkoopste blijken. Natuurlijk weegt de prijs mee, maar deze is niet allesbepalend. Onze heldere uitleg geeft vertrouwen en de klant ziet dat hij voor kwaliteit kiest. Dat laatste aspect viert bij ons namelijk hoogtij. Wij verkeren in de stellige overtuiging dat je het - bijvoorbeeld om de prijs te drukken en als laagste te kunnen inschrijven - nooit te krap moet nemen qua stevigheid en duurzaamheid van materialen, want dat wrekt zich op de lange termijn, als er gebreken ontstaan. Die doen je reputatie als aannemer geen goed. Het zou mij ook ergeren om te moeten werken met producten en toepassingen die in mijn ogen tekortschieten. Niet voor niets schakelen wij, als de klant dat zelf nog niet gedaan heeft, altijd een architect in en laten een deugdelijke constructieberekening maken. Een solide gebouwd geheel, dat lang meegaat, verdient zichzelf uiteindelijk altijd terug."

Vast team

Bouwbedrijf Antoin Opheij kan terugvallen op twee personeelsleden, één vaste ZZP'er en huurt daarnaast nog meer mensen in, afhankelijk van de omvang van een klus. "Qua ruwbouw voeren we alles in eigen beheer uit: de fundering en de vloer storten, bewapenen, op peil en tot de verdieping metselen, stellen, de zolder en de kap maken, de pannen aanleggen, terwijl we op verzoek ook voor de afwerking zorgen, dus het monteren en aftimmeren van deuren, kozijnen en dakkapellen. Voor loodgieters-, elektriciteits-, stuc-, tegel- en schilderwerk huren we vakbekwame en ervaren partners in." Volgens Margo Opheij beweegt het bedrijf zich vooral in het particuliere segment en gaat het gemiddeld vier keer per jaar een nieuwbouwproject aan, zoals een woning, een boerenstal of een andere bedrijfsruimte. "Daarnaast doen we veel verbouwingen. We werken van klein tot heel groot. Antoin verduidelijk: "Men kan bij ons terecht voor de bouw van een villa, maar ook voor alleen het aanbrengen van een Velux-dakvenster. Overall zie je een vast team van ons terug; wij houden de mensen zoveel mogelijk op dezelfde bouwplaats, zodat ze weten wat hen qua taken te wachten staat. Dat verhoogt de efficiency en het verlaagt de kans op fouten." Het maakt allemaal deel uit van de uitgekende logistiek, in goede handen bij Margo. "Wij leiden onze zaak met zorg en aandacht en kijken naar de lange termijn, waarbij we geen onverantwoorde risico's nemen. Misschien vloeit dat wel voort vanuit het besef dat wij geen BV hebben, maar hoofdelijk aansprakelijk zijn. Dan sta je er toch anders in en uiteindelijk plukt ook de klant daarvan de vruchten."