

'We zijn van oudsher een begrip in de stad'



Foto's: Sjoerd de Jonge, Procomm

'De crisis? Ja natuurlijk merken ook wij dat het over de hele linie minder gaat, maar wij zijn vooral actief in de herstelmarkt en die heeft er minder last van. In de nieuwbouw ligt dat anders: wanneer een aannemer minder te doen heeft, heeft een glasbedrijf dat ook. Zorginstellingen, scholen, overheidsgebouwen, maar ook schadeglas aan woningen: het lukt ons nog steeds de krenten uit de pap te halen.'

Bart Meerwijk van Blom Glasservice uit Den Haag vindt het interview onverwacht leuk. De spiegel die het hem voorhoudt, maakt dat hij zich zo nu en dan twee keer achter de oren krabt voordat hij antwoordt. Een beetje in het diepe, maar het is niet voor niets dat vader Jan na onze binnenkomst 'plotseling voor zaken de deur uit moet'. Bart vindt het best en geniet volop van de aandacht en het ondernemerschap, trots als hij is op het succes van 'zijn'

glasbedrijf. 'Het ging bij ons thuis altijd over glas en zo rol je er vanzelf in.'

Beetje geschiedenis

Blom Glasservice, een echt Haags bedrijf, is honderd jaar terug opgericht door Toon Blom. Hij begon in een pandje in de Schilderswijk. Over de historie weet Bart niet zo veel; die kennis is er wel bij zijn bedrijfsleider, Henk Kuipers, die al dertig jaar werkzaam is in het bedrijf. Barts vader is afkomstig

van Saint-Roch – eerst Leiden, later Rijswijk – en heeft Blom twintig jaar terug overgenomen. 'De heer Endlich was eigenaar en Jan had reeds contact met hem. Endlich was toen al dik in de zeventig en op zoek naar een koper.'

Bart kwam als kleine jongen in Leiden al bij zijn vader op de zaak. 'Bij mijn moeder voorop de fiets gingen we in de stad bij Jan koffie drinken. Na mijn schooltijd ben ik automatisch in het bedrijf gerold en heb het vak vanaf onderaan geleerd. Een glasmaak kun je niet leiden met HTS of een theoretische opleiding. Dus ik startte op m'n negentiende op de glasauto; een beetje vegen, een ruitje uithakken. Dan weet je op een gegeven moment wel waar je het over hebt en kun je van inmeten

tot offerte en van bestelling tot plaatsen het werk beter inschatten.' Inmiddels is Bart 29 jaar en heeft het bedrijf dertien glaszetters in dienst. Samen met Jan, bedrijfsleider Henk en twee dames op kantoor een team van achttien mensen. Jan en Bart trekken de kar – 'het werk loopt als vanzelf in elkaar over' – maar Jan verdwijnt langzaam naar de achtergrond. 'Ik trek het werk steeds meer naar me toe', licht Bart toe. 'We zijn ook bezig met de aandelenoverdracht met voor mij de insteek het hele bedrijf over te nemen. Nog een hele uitdaging, zowel vanuit het oogpunt van financiering als fiscaal, maar wel een leuk traject om samen te doen.'

Reparatie en renovatie

De grootste uitdaging voor Bart Meerwijk is de club van een kleine twintig man aan de gang te houden. Het werk vindt het bedrijf vooral in het herstel van utiliteitsgebouwen en schadewerk aan woningen in opdracht van verzekeringsmaatschappijen. Ook renovaties op kleinere schaal behoren tot de werkzaamheden. 'We kunnen in principe alles en bestrijken een groot gebied

Het oude pand in de Schilderswijk.



Bart en Jan Meerwijk: '.. aandelenoverdracht...'

als een cirkel om Den Haag heen: van Hoek van Holland, Delft, Zoetermeer tot Leiden en Noordwijk. Zorginstellingen, ziekenhuizen, scholen en natuurlijk veel overheidsgebouwen en ambassades. Het werk is heel divers: installatieglas, hardglazen deuren, puien. Nieuwbouw is niet echt ons ding; daar zijn onze mensen te nauwkeurig voor. Op de betonvloer in de nieuwbouw of thuis bij de mensen op de witte vloerbedekking; die aanpak verschilt nogal en vraagt een ander soort medewerker.'

Voor het maken van het werk beschikt Blom over allerlei hulpmiddelen en waar

nodig worden hoogwerkers en kranen ingehuurd. 'Dat kan ook niet anders, want het gaat doorgaans om grote ruiten die je niet eens handmatig kunt tillen. En dan is het de uitdaging een ruit te herstellen die vaak nauwelijks bereikbaar is. Naast het glas zelf is het inzetten van alle mogelijke hulpmiddelen en voldoen aan de veiligheidseisen dan bepalend voor het maken van de prijs.' Voor Meerwijk is het lidmaatschap van GBO vooral op het gebied van kwaliteit en veiligheid een toegevoegde waarde. 'De certificatie van onze medewerkers is een goede zaak; natuurlijk staan de ervaren jongens er sceptisch tegenover en wij zetten ook onze vraagtekens bij de kosten van het opleiden, maar daar komen we wel uit. Belangrijkste is dat opdrachtgevers en aannemers ook meegaan in dat enthousiasme en alleen kiezen voor de kwaliteit en veiligheid van GBO-gecertificeerde bedrijven. Het is de kunst de markt die boodschap over te brengen.'

Begrip in de stad

In april 2010 verhuisde Blom naar de huidige locatie aan de Zinkwerf. De oude hal in Loosduinen was aan een smal straatje gevestigd: 'Als VRN kwam voor het ophalen van het recycleglas,

was de hele wijk afgesloten. Dit pand is in alle opzichten beter qua bereikbaarheid, ruimte en uitstraling. Het was een bestaande hal waar we een taartpunt voor hebben gezet. Verder hebben we de gevel opnieuw bekleed en een bovenloopkraan aangebracht. Op de oude locatie was het echt hectisch als je een leverancier of klant wilde ontvangen. Hier beschikken we over parkeerruimte en een echt kantoor met bespreekruimte. Ons bedrijfsterrein staat in de top 10 van Nederland.'

Blom heeft veel float-, gelaagd, figuur- en verzilverd glas op voorraad. 'We hebben alleen een bandslijper en er

bewust voor gekozen geen poelieslijper aan te schaffen. Ik ken genoeg bedrijven die er een hebben staan, maar er maar drie ruitje per week mee slijpen. We hebben goede afspraken met leveranciers. We zijn wel klant, geen koper. We hebben lange relaties met klanten en leveranciers. We werken al jaren samen met aannemers en woningbouwverenigingen; dat zegt iets over het bedrijf. Waarin we ons nog meer onderscheiden? We zijn een betrouwbaar bedrijf en werken veilig, nauwkeurig, snel en efficiënt, maar ik besef dat elk zichzelf respecterende onderneming aan die voorwaarden moet voldoen. Natuurlijk zijn deze tijden ook

voor ons niet gemakkelijk. Elke klant is belangrijk; ook een huurder van de woningbouw zien en behandelen we zo. We zijn niet voor niets een begrip in de stad; alle Hagenaars kennen Blom.'

Nieuwe wind

Twee kapiteins op één schip, gaat dat wel goed? En wat is de koers van de toekomstige kapitein? Meerwijk: 'We werken prima samen en vullen elkaar aan. Ik heb veel van mijn vader geleerd, zowel glastechnisch als over de manier van samenwerken met leveranciers en klanten. In de periode dat ik bij het bedrijf ben, is veel veranderd op het gebied van veilig werken. Op productniveau zijn isolatiewaarden enorm verbeterd en wordt steeds meer glas in het interieur toegepast. Verder is de communicatie veranderd. Alles gaat digitaal en via internet. In het kader van onze MVO trekken we dat door tot en met onze facturen toe gaat alles digitaal. Een verzekeraar maakt de schade in het callcenter aan en met een druk op de knop staat het bij ons in het systeem. Zo werken we bijna papierloos. Om diezelfde reden doen we ook mee aan vlakglas- en kitkokerrecycling; namens VRN rijdt Van Gansewinkel hier zo naar binnen.'

'Hoe het bedrijf er voor staat als ik 35 ben? Dan hoop ik dat het gelukt is voort te borduren op waar we al jaar en dag goed in zijn: het voor een goede prijs op een veilige en kwalitatief hoogwaardige manier leveren en plaatsen van glas. We hebben een groep mensen die het beste met het bedrijf voor hebben. Dat is een goede basis. Ik denk dat we niet groter zijn dan nu; ik hou het graag compact om overzicht op alles te kunnen houden. Qua digitalisering zullen we nog een stap verder zijn: de glaszetters gaan met een tabloid de deur uit in plaats van bonnenlijst. En ik verwacht dat ik dan alleen directeur ben, want ondernemerschap is geweldig. Je kunt dingen echt op jouw manier doen en hoeft, anders dan aan je klanten en medewerkers, aan niemand verantwoording af te leggen.'



In april 2010 verhuisde Blom naar de huidige locatie aan de Zinkwerf die in alle opzichten beter is qua bereikbaarheid, ruimte en uitstraling.

