



VAN VENROOY
DAKBEDEKKING



DAKBEHOUD
NEDERLAND

1129



Sandra van Venrooy wil het familiebedrijf voortzetten.

Tekst: Foka Kempenaar
Beeld: Van Venrooy

Dat dakdeken haar in het bloed zit, merk je direct aan de grote passie waarmee manager Resultaatgericht Samenwerken (RGS) Sandra van Venrooy (34) over haar werk spreekt. Hoewel zij als telg uit het gelijknamige dakdekkersbedrijf eerst koos voor een baan als marketing- en communicatiemanager bij de Universiteit Twente, kwam ze na anderhalf jaar op eigen verzoek terug op 'het nest'.

Sandra van Venrooy houdt familiemotto in ere

"Kijk naar elk dak alsof het van jou is"

"Mijn opa heeft ons bedrijf in 1962 opgericht. Vervolgens namen mijn vader (Wim) en oom (Ruud) het over en breidden ze het uit tot het huidige landelijke dakbedekkingsbedrijf, met vier vestigingen." Een familiebedrijf dus. Toch zegt Sandra dat ze nooit enige druk voelde om ook het bedrijf in te gaan. Aansluitend op het vwo koos ze voor Communication Studies aan de Universiteit Twente. Na haar afstuderen ging ze aan de slag als marketing- en communicatiemanager bij de faculteit Technische Natuurwetenschappen aan de Universiteit Twente.

Hoewel de combinatie van techniek en commercie haar wel aansprak, merkte Sandra vrij snel dat ze minder enthousiast was over de grootte van de organisatie. Daardoor vroeg de besluitvorming veel tijd. "Hier had ik het geduld niet voor. Na anderhalf jaar vertelde ik mijn vader dat ik misschien voor mijzelf wilde beginnen. Maar ik wilde eerst graag meelopen in een commercieel bedrijf, het familiebedrijf." Haar vader en oom waren blij met dit besluit, mede omdat Sandra de frisse, open blik meebracht waar ze behoefte aan hadden. "Dit was acht jaar geleden en sindsdien ben ik gebleven."

Dertien in een dozijn

In het begin hield Sandra zich vooral bezig met de marketing. "Bouwbedrijven lopen hierin nog altijd flink achter op andere sectoren.

Zo hadden veel dakdekkers nog geen website." Van Venrooy wel, maar dit was er volgens haar eentje volgens het principe 'dertien in een dozijn'. "Onze site van slechts vijf pagina's was behalve het logo en de kleur praktisch een kopie van die van tien andere dakdekkersbedrijven. Dus hier was direct een grote winst te behalen."

"Daken zijn geen auto's"

Vervolgens verdiepte Sandra zich ook in de dakenmaterie en dan vooral in de duurzame mogelijkheden. "Ik kwam er snel achter dat het vak heel wat meer inhoudt dan bitumen branden. Bij elk dak moet je duizend en één keuzes maken om tot de juiste opbouw en bevestigingsmethodiek te komen. Bovendien staat of valt het werk met de kennis en kunde van de vakmensen en een goede uitvoering. Daken zijn geen auto's die kant-en-klaar van de lopende band afkomen."

Adviesrol is belangrijk

Sandra vindt het vak ook boeiend doordat het bedrijf als kennisexpert een sterke adviesrol heeft voor opdrachtgevers. "Ik vind het onze taak om de opdrachtgever te adviseren over de mogelijkheden en consequenties. Om hen er bijvoorbeeld van bewust te maken dat er tig duurzame(re) keuzes te maken zijn.

Van na-isolatie en zonnepanelen tot compleet circulaire daken. Vaak verdien je de iets duurdere aanvangsinvestering op langere termijn terug. En bovendien biedt die investering in duurzaamheid natuurlijk voordelen qua milieubesparing en comfort."

RGS loont

Door haar klantgerichte denken en specifieke interesse in organisatieverbetering, lag het voor de hand dat Sandra het gedachtegoed van Resultaatgericht Samenwerken (RGS) enkele jaren geleden omarmde. "Ik kwam al snel tot de conclusie dat deze methode helemaal in lijn is met de wijze waarop wij eigenlijk al van oudsher met onze relaties omgaan. RGS omvat alle dienstverlening om de opdrachtgever optimaal te ontzorgen en te laten sturen op hoofdlijnen." Als manager RGS zet ze de beleidslijnen uit. "Op basis van zogenoemde complexstrategieën voeren wij onder meer nulmetingen uit op de daken en maken we per complex een plan op maat voor 30 jaar, met een bijbehorende meerjarenonderhoudsbegroting (MJOB). Zo komt de opdrachtgever niet voor verrassingen te staan en is het financiële effect van duurzame(re) scenario's direct inzichtelijk."

Wil je effectief met RGS aan de slag, dan zal je je gehele organisatie daarop moeten inrichten. Dat is ook wat er bij Van Venrooy is gebeurd. "Diverse bedrijfsonderdelen en diensten zijn aangepast.



Van links naar rechts: Ruud van Venrooy (Van Venrooy Dakbedekking), Birgitte de Maar (Rochdale), Cliff Bosman (Consolidated) en Wil Boots (Patina).

Rochdale sluit RGS-deal met drie dakspecialisten

Rochdale heeft op basis van ketensamenwerking voor het onderhoud en beheer van alle daken een langdurig contract afgesloten met drie dakspecialisten: Consolidated, Patina en Van Venrooy. De samenwerking gaat verder dan alleen het uitvoeren van onderhoud aan daken. De partners adviseren en participeren in het totale proces rondom het beheer en dakonderhoud. Denk aan duurzaamheid, strategie van onderhoudsscenario's, conditiemetingen en dakveiligheid. De genoemde partijen hebben - naast ruime ervaring met het gebruikelijke dakwerk - ook veel ervaring in de dienstverlening rondom klachten en reparatieverzoeken. Verder adviseren zij Rochdale over duurzame en innovatieve ontwikkelingen. Bovendien brengen ze de kwaliteit van

alle daken in het bezit van Rochdale het komend jaar in kaart met conditiemetingen. Hierbij vormen veiligheid en gezondheid een belangrijk aspect. Zo inventariseren ze de aanwezigheid van asbest en de noodzakelijk aan te brengen voorzieningen voor het veilig werken op daken. De diverse regio's in het werkgebied van Rochdale zijn verdeeld over de drie dakspecialisten. Consolidated ontfermt zich over het bezit van Rochdale in Amsterdam-Zuid en Diemen, Van Venrooy in Amsterdam-Noord, inclusief Purmerend, Zaanstad en Landsmeer en Patina over Amsterdam-Centrum en -West. Om het proces van dienstverlening nog meer 'lean' te maken zet Rochdale klachten van huurders over daken rechtstreeks door naar de betreffende dakpartner.

Daarbij zijn we zowel buiten als op kantoor flink uitgebreid en hebben we nu 25 kantoormedewerkers, waaronder servicemanagers en projectmanagers RGS. Zo is het mogelijk geworden om met de opdrachtgever langdurige RGS-overeenkomsten aan te gaan en daarmee circa 20% te besparen ten opzichte van traditioneel aanbesteden."

Hubben en Dimmen

Als manager RGS heeft Sandra overigens niet de indruk dat

haar vrouw-zijn in de weg staat: "Aan opdrachtgeverszijde zijn de meesten wel gewend om met een vrouw te overleggen. Bij andere dakdekkersbedrijven kijken ze er nog wel eens van op als er een vrouw het dak op komt."

Wat haar vooral aanspreekt aan de dakenbranche is "de directheid en oplossingsgerichtheid".

Iets wat ze niet per se toedicht aan de hoeveelheid mannen, "maar eerder aan het type persoon dat dit werk doet".

Ook haar eigen toekomst en de ontwikkeling van haar carrière heeft Sandra heel duidelijk voor ogen. Het dakenvirus heeft haar zo te pakken dat ze heel graag het familiebedrijf wil voortzetten. Met daarbij in gedachten drie punten die haar opa altijd aanhaalde en waarop de bedrijfsfilosofie nog steeds is gestoeld: "Hubben en Dimmen (houd uw belofte en doe iets meer) en beschouw elk dak als je eigen dak!"

