

“WIJ KRUIPEN IN DE HUID VAN DE KLANT”

Het kan voor Bouwbedrijf Berghege niet ingewikkeld genoeg zijn. Of het nu gaat om het bouwen van een specialistisch bedrijfsgebouw, het verbouwen van een winkelpand, of het repareren van brand- en waterschade: Berghege heeft de expertise in huis. Daarbij houdt het voor de Osse bouwonderneming bij voorkeur niet op na de oplevering van een project en het verstrijken van de garantieperiode. Mededirecteur Gilbert Ceelen: “Onze intentie is om van A tot Z te leveren, gedurende de hele levenscyclus van een gebouw.”



Gilbert is bij Bouwbedrijf Berghege onder andere verantwoordelijk voor alle industriële werken, en alles wat daarbij komt kijken. Deze activiteiten begonnen meer dan zestig jaar geleden in Oss, bij Organon. “Voor dat bedrijf hebben we in de loop der jaren heel veel gebouwd. Bijna alle gebouwen op bedrijventerrein De Geer, maar later ook verschillende laboratoria. Dankzij de opgedane expertise hebben we ons doorontwikkeld als bouwer voor zorginstellingen; van OK’s en tot aan virologische labs. Daarvoor gelden extreem strenge regels als het gaat om hygiëne.” Een bedrijfstak waar eveneens strenge eisen gelden op het gebied van hygiëne is de foodsector. “Bedrijven als Mars, Friesland Campina en Bavaria kunnen we tot onze klantenkring rekenen.” Een andere grote industriële klant van Berghege is Philips Healthcare in Best.

Naast de industrie is de retail een belangrijke markt voor Berghege. “In die sector hebben we veel grote merken als klant,” vertelt Gilbert. “Denk aan winkelketens als Hema, De Bijenkorf, Van Haren en Hunkemöller. En voor de ANWB hebben we alle 150 winkvestigingen omgebouwd.” Hij legt uit dat bouwen aan winkelpanden gespecialiseerd werk is. “Denk aan het verwijderen van verdiepingen, het

maken van portalen en de inbouw van liften. Het gaat vaak om monumenten, middenin drukke binnensteden; dat zorgt voor logistieke uitdagingen. Gelukkig zijn wij heel goed in het afstemmen van onze bouwactiviteiten met de omgeving, met zo min mogelijk overlast voor omwonenden en winkelend publiek. Dit zie je in Oss in de praktijk bij het Walkwartier.”

SERVICE EN ONDERHOUD

Zoals gezegd: voor Berghege houdt het bij voorkeur niet op nadat de bouwwerkzaamheden zijn afgerond. Gilbert: “Ook voor verbouwingen en uitbreidingen worden we veelvuldig ingeschakeld. Daarnaast sluiten klanten, nadat we een gebouw hebben opgeleverd, vaak een service- en onderhoudscontract met ons af. Zo wordt de samenwerking na de garantieperiode voortgezet. We maken dan hele duidelijke afspraken over welke werkzaamheden onder de samenwerking vallen, zoals storingsonderhoud. Soms zijn dat spoedklussen, bijvoorbeeld als een schuifdeur van een winkelpand defect is. Maar verder kunnen dit alle bouwkundige reguliere onderhoudstaken zijn zoals werk aan daken of gevels, timmer- of schilderwerk.” Een bijzondere activiteit in de portefeuille van Berghege is

24/7 schadeherstel. “Dat doen we in opdracht van de meeste grote verzekeringsmaatschappijen. Denk aan het repareren van inbraakschade, maar ook waterschade door lekkages en brandschade. Wij brengen in kaart in hoeverre herstel mogelijk is en doen daarbij ook constructief onderzoek. In het geval van brandschade gaat het ook om geur en schade door bluswater. Dan zijn we bij mensen thuis te gast. Via een tablet kunnen onze medewerkers precies zien wat wel en wat niet verzekerd is. Zo zijn wij de ogen en oren van de verzekeringsmaatschappij.”

VERDUURZAMING

Bij Berghege zeggen ze eigenlijk zelden ‘nee’ tegen opdrachten. “Hoe ingewikkelder, hoe liever”, zegt Gilbert. “Samen met een klant een goed plan maken, goed inventariseren, goed voorbereiden en goed engineeren. De klant houdt de regie, wij voegen als technuten iets toe. Onze intentie is om met onze klanten een langdurige relatie aan te gaan. Dat doen we bijvoorbeeld door samen met de klant te kijken naar mogelijkheden voor verduurzaming.”

Het opbouwen van een relatie met een klant is één, het in stand houden is een ander verhaal. Hoe doet Berghege

dat? Gilbert: “Door ervoor te zorgen dat je iedere keer levert wat is afgesproken en daarmee het vertrouwen te winnen. Bouwen kan iedereen, daar zijn wij niet uniek in. Waar wij wel uniek in zijn, is dat we in de huid kruipen van onze opdrachtgevers. We willen precies begrijpen wat zij nodig hebben. Juist dat stapje extra zetten en meedenken in oplossingen waar de klant écht wat aan heeft, daarin onderscheiden wij ons.”

