

Bas Beugelsdijk (47) heeft zijn eigen onderhoudsschildersbedrijf

“Doen wat je zegt en zeggen wat je doet”

De Limburgse schilder en ondernemer Bas werkte twaalf jaar in het schildersbedrijf van zijn vader voordat hij besloot om voor zichzelf te beginnen. Bas over het vak: “Betrouwbaarheid is een belangrijke factor. Kom altijd je afspraken na. Dus doen wat je zegt en zeggen wat je doet.”

Bas vertelt hoe hij in het schildersvak terecht is gekomen: “Mijn vader heeft altijd in de verf gezeten, zodoende was ik al van jongs af aan vertrouwd met het schildersvak. Hij was de technische man bij een verfproducent die groothandels ondersteunde en later heeft hij gewerkt bij een schildersbedrijf als bedrijfsleider. Na de MAVO heb ik de schildersopleiding aan de MTS in Boxtel gevolgd, dezelfde opleiding die mijn vader ook heeft gedaan.”



Overnemen of zelfstandig verder?

“Mijn vader nam op een gegeven moment een schildersbedrijf in Geleen over en na mijn opleiding ben ik daar in loondienst gegaan. We deden met name onderhoudswerk en industrieel spuitwerk. Het waren twaalf leerzame jaren, eerst als schilder en daarna als bedrijfsleider. Na je opleiding moet je toch alles wat je hebt geleerd in de praktijk brengen en dan kom je erachter wat je nog niet kunt. Mijn broer werkte ook in het bedrijf. Aanvankelijk zouden mijn broer en ik het bedrijf overnemen, maar in die periode werd de Wet Poortwachter ingevoerd (deze wet was bedoeld om langdurig ziekteverzuim bij werknemers terug te dringen, red.). Twee werknemers kwamen hiervoor in aanmerking en dat had nogal wat gevolgen. Dat heeft ons aan het denken gezet en uiteindelijk hebben we er vanaf gezien. Mijn vader vond het jammer, maar respecteerde ons besluit. Hij heeft het aan iemand anders verkocht en mijn broer ging mee met de nieuwe eigenaar. Dat was het moment dat ik besloot voor mezelf te beginnen.”

Beste oplossing voor de klant

“Ik doe voornamelijk onderhoudsschilderwerk voor particuliere opdrachtgevers. Behangwerk hoort daar uiteraard ook bij. Ik heb geen personeel in dienst, maar ik werk wel samen met vaste uitzendkrachten.” Op de vraag waarmee Bas zich onderscheidt, antwoordt hij: “Ik ga altijd voor de beste oplossing voor de klant. Niet alles moet je of kun je met verf behandelen. Er zijn genoeg alternatieven die langer meegaan dan het conventionele schilderwerk en ik heb het gevoel dat mijn klanten mijn advies waarderen.”

Duurzame relatie

“Ik werk zoals het hoort. Daarmee bedoel ik: op de traditionele manier, daardoor gaat er in de voorbereiding veel tijd zitten. Ik doe geen half werk. Ik ga voor een langdurige, dus duurzame relatie met mijn klanten en die komen alleen terug als je goed werkt levert. Als vakman moet je secuur en kritisch zijn en netjes werken.



Over Bas Beugelsdijk

Bas Beugelsdijk (47) is getrouwd met Sylvia en ze wonen met hun zestienjarige zoon in Herkenbosch. Bas: “We zijn net terug van vakantie en misschien was het wel een van de laatste keren dat mijn zoon is meegegaan. Hij treedt weliswaar niet in mijn voetsporen, maar hij zit wel een beetje in dezelfde richting met zijn studie Bouwkunde.” In zijn vrije tijd fitnessst Bas met zijn vrouw. Ook tennist hij graag en doet hij mee aan competities. “Ik tennis op vrijdagavond. Vaak denk je dan: ‘Pfff, ik ben moe van de werkweek’, maar als ik eenmaal op de baan sta ontspan ik en krijg ik weer energie. Het leuke eraan is dat je ook op andere plekken komt en je andere mensen leert kennen.”

Zoals goed afdekken, alles opruimen, stofzuigen, zorgen dat je bedrijfsauto en je kleding er netjes uitzien, enzovoort. Dat zorgt voor een bepaalde uitstraling en klanten onthouden dat.”

Ontzorgen van de klant

Aan welk project werkt Bas momenteel? “Ik werk aan een gevelproject van een woonhuis waarbij ik de klant volledig ontzorg. De klant had offertes bij verschillende disciplines aangevraagd, maar vond het prettig en makkelijk als ik het van hen overnam. Van advies tot alles regelen wat gedaan moest worden. Zo heb ik een dakdekker en een straler laten komen, de planning opgesteld wie wat wanneer doet, en zelf doe ik het schilderwerk. En als alles straks klaar is, worden de kunststof kozijnen nog beplakt met folie. De klant vroeg eerst of ik de kozijnen wilde schilderen in antraciet, maar dat raadde ik af. Het wordt minder mooi en als de hele dag de zon erop schijnt, dan verschiet die kleur binnen de kortste keren. Het beplakken met folie is fraaier en bovendien duurzamer. De coördinatie en dat alles volgens planning verloopt, geeft me veel voldoening en een gevoel van trots. Om dit soort projecten te kunnen doen hou ik de ontwikkelingen in de bouw en in de markt goed bij.”

Hoge hakken

Of Bas wel eens bijzondere dingen meemaakt? Bas: “Ik krijg nog regelmatig de vraag: ‘Schilderen jullie ook binnen? En wat is het verschil?’ Ik antwoord dan droogjes: ‘Een dak boven je hoofd’. En lang geleden werkte ik aan een bedrijfskantine. Ik adviseerde het bedrijf om de muren te behangen met glasvliesbehang omdat ze last hadden van scheurvorming. In die tijd werd dat soort behang nog niet behandeld, je kon er zo doorheen kijken. Dus toen ik klaar was zag je de ondergrond er doorheen. De directrice zag dat, kwam op

haar hoge hakken op me aflopen en reageerde nogal nors dat dit nou bepaald geen verbetering was. Gelukkig kon ik haar uitleggen dat de boel allemaal nog getext moest worden, haha!”

Doen wat je zegt en zeggen wat je doet

Wat vindt Bas belangrijk in zijn vak? Bas vertelt: “Betrouwbaarheid. Kom altijd je afspraken na. Dus doen wat je zegt en zeggen wat je doet. Ik hoor nog te vaak om me heen van klanten dat dat niet goed gaat. Als je dingen verzwijgt komt dat op een gegeven moment toch wel uit.”

“Ik teken ervoor”

Hoe ervaart Bas het ondernemerschap? “Je kunt een prima vakman zijn, maar dat wil niet zeggen dat je een goede ondernemer bent. Als privépersoon ben ik vrij rustig, maar als ondernemer laat ik me de kaas niet van het brood eten. Als ondernemer moet je werk kunnen binnenhalen en goed om kunnen gaan met mensen. Dat zijn dingen die je in de praktijk moet leren. Het spel en het spanningsveld van onderhandelen - of dat nou met een groothandel of klant is - vind ik leuk. Ik kies er bewust voor om mij niet te laten inhuren door andere collega's of bedrijven. Vanaf dag één hield ik me bezig met het opbouwen van mijn eigen klantenkring en ik wil niet afhankelijk zijn van een derde partij die mij inhuurt. Naast het schilderwerk, vind ik het klantencontact, het werk opnemen, het werk bespreken en adviseren net zo leuk. Ik leer nog dagelijks en doe een hoop mensenkennis op. Ik doe mijn werk met heel veel plezier. Tevreden klanten geven mij een boost en energie om weer aan mijn volgende project te werken. Helemaal als ze mij terugvragen en kennissen, familie of vrienden doorverwijzen naar mij. Ik heb de luxe dat ik bijna al mijn werk via mond-tot-mond reclame krijg. Voor de toekomst hoop ik dat het blijft gaan zoals het nu gaat. Ik teken ervoor.”