

MARCO OUDE HEUVEL WIL KLANTENKRING UITBREIDEN IN HET PARTICULIERE SEGMENT

'Ik doe veel op gevoel'

SCHILDERSBEDRIJF
SchildersVakkrant
VAN HET JAAR 2006
 CATEGORIE OZP



Voor zijn administratie beschikt Marco Oude Heuvel over alle faciliteiten



Marco Oude Heuvel wil zijn bijna zeven jaar oude schildersbedrijf beheerst laten groeien, voornamelijk in de 'gewone' particuliere markt



De prima onderhouden en keurig opgeruimde bedrijfsbus, dat maakt altijd een goede indruk

HENGELO (OV) – Het bedrijf van Marco Oude Heuvel is volop in ontwikkeling. Marktkansen ziet hij vooral in de 'gewone' particuliere markt. Daarop zijn dan ook zijn marketinginspanningen gericht. En mogelijk laat hij zijn bedrijf ook nog wat groeien, want werk is er genoeg.

Een prachtig ruim kantoor bemant Marco Oude Heuvel. De complete zolder van zijn huis is zijn domein. Hij heeft er een computer staan en alle relevante bedrijfsgegevens liggen ofwel voor het grijpen in mappen ofwel zijn opgeslagen in zijn computer. Aan back-ups heeft hij gedacht: regelmatig wordt de informatie naar een cd-rom weggeschreven en buitenshuis bewaard, zodat ook een brand of een inbraak geen invloed zal hebben op zijn nu bijna zeven jaar oude bedrijf. Overigens is Oude Heuvel weliswaar geautomatiseerd - hij heeft een prima website, kan kleuradviezen geven en beschikt over een gespecialiseerd automatiseringsprogramma voor het kleine schildersbedrijf - maar veel doet hij toch graag 'op gevoel'

Offertes

'Offertes maak ik vaak op basis van een eigen inschatting, gewoon door het object te bekijken volgens mijn eigen meterprijs. Dan reken ik in mijn hoofd voornamelijk in uren. Heb ik die bepaald, dan leg ik er 15% materiaalkosten, voor nieuwgebouwde panden is dat 10%, bovenop, plus nog een percentage voor de winst

en voor onvoorziene omstandigheden. Als mensen een specificatie willen dan kan ik het natuurlijk altijd nog helemaal doorrekenen.' Dat betekent niet dat Oude Heuvel geen nacalculatie doet: zijn uren houdt hij netjes bij en vergelijkt hij met de offerte.

Uitbreiden

Marco Oude Heuvel is al sinds

1986 schilder. Hij werkte voor verschillende bazen voor hij bij de Koninklijke Luchtmacht een opleidingstraject volgde tot vliegtuigspuiter. Hij keerde toch liever weer terug naar het schildersvak en werkte weer voor bedrijven, tot hij in 1999 de sprong waagde en voor zichzelf begon. Zijn bedrijf is AF-erkend en floreert heel behoorlijk. Toch ziet hij nog extra mogelijkheden: 'Sinds enige tijd werkt er een leerling-schilder bij me. Dat bevalt eigenlijk heel erg goed. Als je zo aan goede schilders kunt komen, zie ik het wel

voor me om als bedrijf te groeien,' aldus de ondernemer. Zijn lidmaatschap van het Sikkens Huisschilderplan, ook sinds kort, ziet hij als een middel daartoe. 'Het merk en het plan hebben een degelijke uitstraling. Daar wil ik me in mijn marktwerking mee vereenzelvigen. En het is ook een goede manier om langer lopende onderhoudscontracten mee te verwerven. Dat is weer belangrijk voor je bedrijfscontinuïteit.' Groeimogelijkheden ziet Oude Heuvel vooral in het particuliere segment. 'Ik wil me richten op

mensen die voor het behoud van hun huis voor kwaliteits-schilderwerk kiezen,' aldus Oude Heuvel, 'Niet op het topsegment van de markt, maar op 'gewone' particulieren die daarvoor willen betalen.'

Zakelijk

Wat natuurlijk niet wegneemt dat ook zakelijke opdrachtgevers welkom zijn. Marco Oude Heuvel neemt de jury mee naar een zakenpand uit 1896, onder andere in gebruik bij Van Dijk en van Kuilenburg, een financieel adviesbureau. Daar is hij met zijn leerling be-

zig aan het binnenschilderwerk. Een hele klus, alleen al de grote hoeveelheden ornamenten en armdikke deuren en raamkozijnen in aanmerking nemend. De kleuren in het pand zijn gedekt, maar toch heeft Oude Heuvel op elke verdieping en in sommige ruimten iets bijzonders weten te doen, zoals een aardachtig soort grijs in de hal, of een diepblauw in een van de werkkamers beneden, afkomstig van de Klassieke Kleurenwaaier van Remmers, contrasterend met een helderrood in de kamer ernaast. Werkelijk heel subtiel is zijn kleurgebruik op het plafond in de hal. Daar heeft hij het wit van het plafond zelf net iets donkerder genomen dan het wit van de ornamenten, zodat die laatste net iets mooier tot hun recht kwamen. 'Zo kun je de opdrachtgever toch iets extra's bieden,' aldus Oude Heuvel. 'Dat is, denk ik, één van de principes van goed ondernemerschap, dat je de mensen biedt wat ze willen. Op dit project kon het niet uit om de ondergrond volledig uit te plamuren, waardoor niet al het schilderwerk er even strak uit ziet als zou kunnen. Een goede ondernemer maakt zijn klanten duidelijk wat de mogelijkheden zijn, en laat aan hen de keuze welk niveau van afwerking gewenst is. Maar dan is het leuk dat je met dit soort kleuraccenten ook echt iets extra's kunt brengen.'



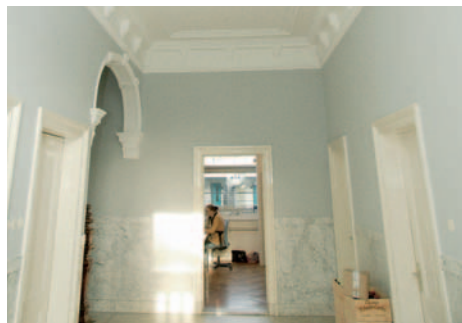
Met de keuze van een paar heel bijzondere kleuren kreeg de opknopbeurt van dit pand nu net dat beetje extra



De leerling die sinds een paar maanden in dienst is, bevalt goed. Mogelijk is dit de eerste werknemer van deze ondernemer zonder personeel

Genomineerd

Het artikel op deze pagina is een journalistiek verslag van het bezoek van de jury van 'Schildersbedrijf van het Jaar 2006' aan één van de genomineerden. Het betreft een impressie van het bezoek en is geen oordeel van de jury over het bedrijf. Dat oordeel wordt pas bekend gemaakt op 14 maart 2006, tijdens de SchildersVakDag in De Vanenburg in Putten, waar de prijs zal worden uitgereikt.



Een monumentaal pand met heel veel binnenschilderwerk: de deurposten zijn gigantisch en met de ornamenten moet zorgvuldig worden omgesprongen

(foto's: Koos Groenewold)

Signalement Oude Heuvel Schilderwerken

Vestingsplaats:
 Webadres:
 Aantal medewerkers:
 Aantal leerlingen:
 Activiteiten:

Hengelo (Ov)
www.oudeheuvel.nl
 geen
 een
 schilder/onderhoudswerk,
 houtreparatie