

KERKHOFF OVERHEADDEUREN



Voor de rubriek 'Klant aan het woord' reisden we dit keer af naar Rijssen voor een interview met Arie Kerkhoff van Kerkhoff Overheaddeuren. Terwijl zijn vrouw ons voorziet van een kop koffie in de tuin, begint Arie enthousiast te vertellen over hoe hij in de deurenbranche terecht is gekomen.

Chrysanten ingeruild voor overheaddeuren

Voordat ik naar Rijssen verhuisde, had ik een chrysantenkwekerij in de Bommelerwaard. Een hele andere tak van sport aan de andere kant van het land. En wat dus helemaal niets met overheaddeuren te maken had. Uiteindelijk heeft het nog 4 jaar geduurd totdat ik de keuze heb gemaakt om een eigen montagebedrijf voor overheaddeuren en dockingsystemen te beginnen.

Na mijn verhuizing ben ik hier in Rijssen aan de slag gegaan bij Voortman Staalbouw. Vanuit Voortman leerde ik de Voskamp Groep kennen. Via hen ben ik de overheaddeurenbranche ingerold.

In 2007 heb ik besloten om mijn eigen montagebedrijf te beginnen. Mijn hoofdactiviteit ligt vooral bij de montage en installatie van nieuwe overheaddeuren. Deze deuren koop ik compleet in volgens de specificaties van de klant. En installeer deze dan vervolgens.

Full service concept

Ik geloof echt in het full service concept. Mijn ervaring in de afgelopen 12 jaar is, dat klanten het heel fijn vinden om contact te hebben met één bedrijf die alles voor ze regelt en ontzorgt. Hier probeer ik mij dan ook continue in te onderscheiden. Het voordeel daarbij is dat ik als eenmanszaak snel kan schakelen en flexibel ben.

Maar waar vooral mijn kracht ligt, is dat ik het complete pakket kan bieden. Van het maken van de complete doorbraak in een pand waar nog geen gat voor een deur is tot de uiteindelijke installatie van de overheaddeur of het dockingsysteem. Inclusief de staalbouw, het zetwerk, aanleg van het elektra etc.

Onderhoud, service en reparatie

Naast de montage van complete, nieuwe deuren kunnen klanten bij mij ook terecht voor het onderhoud, de service en reparatie van hun overheaddeuren. Of ik daarbij voor de administratie en planning van het onderhoud en service een softwarepakket zoals PLANDR van IDD-Parts gebruik? Nee, dat gaat bij mij nog gewoon 'analoog'. Een keer per jaar ga ik bij een klant langs en inspecteer zijn deur.

Nadat ik alle inspecties heb uitgevoerd, bespreek ik met de klant wat er vervangen of gerepareerd moet worden. Ik kijk ook altijd of er nog verbeteringen aan gebracht kunnen worden. Het gaat hier vaak om preventief onderhoud. Daarmee voorkom je dat een deur in storing valt en werkzaamheden bij een klant stil komen te liggen.

De vent maakt de tent!

Het mag inmiddels duidelijk zijn: de kernwaarden van Kerkhoff Overheaddeuren zijn klantenbinding, persoonlijk contact en eerlijk en duidelijk zijn. De vent maakt uiteindelijk de tent! En dat dit ook door zijn klanten wordt gezien, blijkt uit de groeiende klantenkring.

Vanuit de locatie in Rijssen bestaan de werkzaamheden voor ongeveer 90% uit de montage en service van overheaddeuren. De rest zijn dockingsystemen, snelloopdeuren en branddeuren. Inmiddels is mijn broer 3 jaar geleden ook met een deurenbedrijf begonnen in Brakel. Mijn broer werkt vooral in het zuiden van Nederland en ik in het noorden. Doordat onze opdrachtgevers door heel Nederland zitten, kunnen we het werk zo mooi verdelen.

Tot slot, wat verwacht je van een leverancier?

In onze markt zijn kwaliteit, flexibiliteit en snelheid belangrijk. Zeker in geval van reparaties. Overheaddeuren moeten zo snel mogelijk weer functioneren. Ik kom voornamelijk paneelschades en gebroken torsieveren tegen. Het is dan ideaal dat ik wanneer ik 's ochtends een nieuw paneel of veer bestel, deze 's middags al kan ophalen!