

HOE MAAKT U HET?

tips? economie@dvh.nl

Ondernemingen blijven soms onder de radar van het grote publiek. Deze rubriek toont bedrijven waar noorderlingen mooie, opmerkelijke of onverwachte dingen maken.



Jos van der Werf maakt met zijn manschappen flightcases in alle soorten en maten. FOTO JEAN-PAUL TAFFIJN

Kisten beschermen wat bescherming vraagt

JEAN-PAUL TAFFIJN

Marco Borsato, Do, en nog veel meer artiesten. Ze vervoeren hun instrumenten en apparatuur allemaal in flightcases uit Schoonebeek. Waarom? Omdat Van der Werf heel goede maakt. Daarom. Wat begon als een soort hobby, groeide uit tot een bedrijf dat er jaarlijks 1500 aflevert.

Jos van der Werf (50) kijkt nergens meer van op. Of het nou een kist moet zijn voor het veilig vervoer van mengpanelen, gitaren, microchips of shampooflesjes: hij maakt het. Dat wil zeggen: hij en zijn zes medewerkers. „We bouwen op bestelling. De klant geeft ons wat hij in een kist wil, wij bouwen de flightcase eromheen. En als het niet mee mag, dan meet één van onze twee vertegenwoordigers heel precies en komt het ook goed.”

Van der Werf is gevestigd in een opgeknapt en fors uitgebreid loods aan de rand van Schoonebeek. Erin veel flightcases die gerepareerd of aangepast moeten worden, machines voor het precies op maat maken van de kisten en de inlays van schuim. „Onze kisten moeten vooral goed zijn. Sterk, licht als het moet, ze moeten lang meegaan. We concurreren niet met de Chinese kisten van inferieure kwaliteit.”

Muzikanten weten het bedrijf te vinden. „Dat is vooral mond-tot-mondreclame. Wij hebben een goe-

Het begon met de bandleden, die er ook één wilden

de naam. Productiebedrijven willen geregeld alleen met onze kisten werken.” Maar ook andersoortige bedrijven kloppen aan. Vertegenwoordigers die hun producten mooi en veilig willen vervoeren, ondernemingen die dure apparatuur goed beschermd op reis sturen.

De vraag van de klant. Dat is het beginpunt. Het materiaal wordt daar bijgezoekt. De kisten zijn meestal van berkenhout met een kunststof laagje. Iets duurder, maar lichter zijn de kunststof varianten. „Die kunnen uit voor producten die veel in het vliegtuig gaan. De aanschaf is duurder, maar per vlucht wordt bespaard op de vrachtkosten vanwege het geringere gewicht.”

Van der Werf is een gespecialiseerd bedrijf. En dat is het heel organisch geworden. Het begon heel specifiek, met een flightcase voor Jos van der Werf zelf. „Ik was drummer in een band en had er één nodig. Ik had er een kunnen kopen, maar dacht: dat kan ik zelf ook.” Van der Werf was, voordat hij zich volledig op zijn flightcases stortte, instrumentmaker. „Toen wilden de andere

bandleden er ook één van me. Dat was het begin.”

Het ging harder lopen toen Van der Werf zijn producten mocht tonen in een muzikwinkel in Nieuw-Amsterdam. „Andere muzikanten zagen onze spullen en wilden die ook.” Langzaam breidde het bedrijf uit, Van der Werf ging steeds minder werken bij zijn bazin. „Toen ik op zeker moment aankondigde nog maar twee dagen te willen werken, zei ze: misschien moet je helemaal voor jezelf beginnen.”

Achttien jaar bestaat Van der Werf Flightcases inmiddels. En elk jaar groeit de omzet. Van der Werf investeerde in machines, in personeel, in het bedrijfspand. Sinds vorig jaar heeft hij een verkoopkantoor in Oss. Van daaruit opereert de vertegenwoordiger die het gebied onder de grote rivieren bedient.

Seriematig werken, daar doet Van der Werf niet aan. Of nauwelijks dan. Het bedrijf maakt ook koffers voor schoonheidsspecialisten. „Ooit eens bedacht hier omdat er vraag naar was. Die gaan nu via groothandels.” Maar op maat maken, dat is waar het om gaat. Zodat er exact een laptop in past, een beeldscherm, een paar reservebatterijen, een microfoon, of combinatie van spullen. Met afmetingen zodat zo'n koffer meekan op een lijnvlucht, met inkepingen zodat 'ie stapelbaar is in een vrachtwagen, met vakken, met aansluitingen voor plug and play. Roep maar. Van der Werf maakt hem.