



Heart To Heart - Business Inside

Marc van Leeuwen en Berna Verbaan nemen een kijkje in elkaars keuken.

Wat zijn hun drijfveren? Wat is hun passie? En waarom zijn ze ondernemer?

### **Gebr. De Koning**

Marc, een van de drie directieleden van Gebr. De Koning: 'Wat wij doen heet met een moeilijk woord "civiele werken". De ouderwetse en veel makkelijker te begrijpen naam is "Weg- en waterbouw". En dat is heel breed. Dat kan een kadeconstructie zijn in hartje Amsterdam of een op de Maasvlakte. Dat zijn natuurlijk twee enorm verschillende projecten. In omvang verschillend, maar ook de omgeving is heel anders. Wij passen onze bouwwijze aan de omgeving aan. En dat wordt ook van ons verwacht. We gebruiken vaak relatief groot en zwaar materieel om ons werk te doen. In Amsterdam vervoeren we bijvoorbeeld ons materieel in een bootje door al die grachten en pakken we het uit op de plek waar we moeten zijn. Dat is al een operatie op zich. Op de Maasvlakte draait het veel meer om continuïteit van scheepvaart en havenactiviteiten. Zo heeft elke omgeving haar eigen eisen. We werken ook in de Petrochemie, bouwen tunnels voor Pro Rail en versterken dijken voor waterschappen. Nu werken we aan de dijk van Gorinchem naar Tiel. Zo houden we hier onze voeten droog. We werken door het hele land, maar het liefst doen we dat natuurlijk zo dicht mogelijk bij Papendrecht. Veel van ons werk zie je niet meer terug, komt onder de grond. Net zoals bij een dijkversterking of het grootste deel van een kademuur. En toch maakt iedereen er gebruik van. In Papendrecht zijn veel kleinere bruggetjes die allemaal een keer aan het einde van hun levensduur komen. En dan zorgen wij dat er weer nieuwe komen. We werken met het oog voor het milieu; het liefst emissieloos. We zijn dan ook druk bezig met het elektrificeren van ons materieel. Dat is een grote uitdaging die we graag aangaan.'

### **B'ssoulfood**

Berna, eigenaresse van toko B'ssoulfood: 'Ik volg mijn passie. En dat is koken. Ik vind het fantastisch om mensen blij te maken en lekker te zien eten. Eigenlijk is het een uit de hand gelopen hobby. Ik zit al vanaf mijn vijftiende in de horeca en dat is uitgegroeid tot wat ik nu ben. Ik vind het fijn om mensen te pleasen en geniet ervan als ik voor ze kan koken. Het wordt leuk ontvangen en dat is natuurlijk ook prettig. Maar het had zomaar anders kunnen zijn, want ik ben niet bepaald in een toptijd begonnen. Mijn winkel was net een jaartje open toen corona kwam, en dan moet je maar zien of je het gaat redden. Ik deed het, voor ik de winkel begon, wel veilig vanuit mijn eigen huis. We hadden best een groot huis, een oude boerderij, waar op het terrein een oude koeienstal stond. Die hebben we verbouwd tot kookstudio en zo is het eigenlijk ontstaan. Eerst had ik me aangemeld bij 'Thuisgekookt', omdat ik het leuk vond om in de weekenden, als ik vrij was, voor mensen te koken. Dat liep zo goed, dat er op een zondag zestig à zeventig maaltijden opgehaald werden. Later ben ik workshops gaan geven en catering verzorgen. Toen merkte ik dat ik om aan buitenlandse producten te komen ik helemaal naar Rotterdam moest. Dat kostte natuurlijk veel tijd en daarom ging ik onderzoeken of het ook anders kon. Op Winkelcentrum Westpolder zag ik een pand leegstaan. Wat zou het leuk zijn als ik op dat winkelcentrum mijn eigen toko zou

hebben? Mijn man, een accountant, ging een rekensommetje maken. En toen heb ik het gewoon gedaan. Toen ben ik begonnen met B'ssoulfood, waar ik nu alweer vierenhalf jaar zit. En daar ben ik heel trots op. Ik sta elke ochtend rond 3 uur op en zorg ik dat ik rond 4.30 uur in de winkel ben om alles vers te koken. Dat is ook ons concept: op=op, zodat ik elke morgen weer verse maaltijden en vullingen voor op onze belegde broodjes kan maken. Ik vind het heerlijk om vroeg op te staan. Ben geen uitslaper, nooit geweest ook. Om 12 uur moet het klaar zijn, want dan gaat de winkel open. Naast mijn winkel lever ik ook aan verschillende bedrijven maaltijden zoals bijvoorbeeld Kunstmin en het Energiehuis. Dus ja, daar ben ik lekker mee bezig.'

### **Toekomst**

Berna weet wel waar ze met B'ssoulfood naartoe wil. 'Ik zou wel door willen naar 2.0, met tafeltjes waaraan mijn klanten kunnen zitten. Maar mijn winkeltje is best klein. En afgezien daarvan, mógen wij geen tafeltjes in de winkel hebben. En we merken wél dat steeds meer mensen, wanneer ze pauze hebben van hun werk, naar ons toe komen voor een broodje. Maar ze kunnen dus niet bij ons zitten. Als ik naar mijn passie luister, dan is de volgende stap een locatie erbij, waar ik mensen aan tafels kan bedienen en waar ik als het meezit weer workshops kan gaan geven. Want dat is wat mij gelukkig maakt: het contact met mensen! Maar goed, dat is ook wel weer spannend, want er zijn veel regels waar je je aan moet houden. En er komen steeds nieuwe bij. Vlak voordat we te maken kregen met corona, mochten we van de verhuurder het leegstaande pand naast ons gebruiken als restaurant; totdat hiervoor een nieuwe huurder kwam. Maar al tien dagen later kwam corona en moest het restaurant dicht. En dat blijft toch een beetje hangen; dat ik het niet helemaal heb kunnen proberen. Maar goed, nu staat het pand weer leeg. Dus wie weet? We werken nu, met mij erbij, met zijn vijven. En dan werken we nog een schoolgaand meisje in om een paar uur bij ons te komen werken. En met dit team doen we het. We zijn wél van vijf naar vier dagen open gegaan, omdat het niet mogelijk was om aan goed personeel te komen. Of ze waren zo weer weg of ze meldden zich om de haverklap ziek. Dat waren allemaal jongeren. Toen heb ik bewust gekozen voor wat ouder personeel; op twee na zijn ze allemaal 30+. En daar wil ik het mee doen. Dan maar een dag dicht. Ik heb nu een super stabiel team, dat als familie aanvoelt. Naast het werk ondernemen we óók leuke dingen en komen we bij elkaar thuis. Dat vind ik fijn werken en daar ben ik echt dankbaar voor. Want je doet het natuurlijk niet alleen. Een stabiel team is echt goud waard.'

Gebr. De Koning heeft de ambitie om leuke projecten te blijven aannemen. Marc: 'En met het uitvoeren daarvan, groeien we elk jaar een klein beetje. We zitten nu in een prachtig pand. Maar we begonnen in een woonhuis, waar diverse keren is aangebouwd. Toen we daar uitgegroeid waren, hebben we onze intrek genomen in ons huidige kantoor. Eerst verhuurden we nog de helft van het pand, maar nu hebben we het hele pand in gebruik. En eigenlijk begint het alwéér te klein te worden. Hoewel ik er wél bij moet zeggen dat wij, net als Berna, moeite hebben om aan personeel te komen. We zijn met honderdtwintig mensen, van wie ongeveer de helft op de projecten werkt en de andere helft hier in Papendrecht; deels op de werf, deels op kantoor. We hebben eigenlijk op alle fronten mensen nodig. En dat zet een rem op de groei. Zo kunnen we soms vanwege te weinig personeel op een project niet inschrijven. Machines kun je kopen, bij mensen werkt dat niet zo. Het is vakwerk, en dan ook nog eens een specialistisch vak. We leiden zélf onze vakmensen op.'

Hiervoor hebben we een intern opleidingsprogramma opgezet met allerlei opleidingen en workshops. Dat blijft onze volle aandacht houden. Wat Berna zegt over het teamgevoel, is ook erg herkenbaar. We zijn een familiebedrijf met korte lijnen en een cultuur van elkaar helpen. Je doet een project niet alleen. Het is teamwork om een project aan te nemen en ook om het uit te voeren. Met elkaar werk je naar één doel toe. Samen met het team van de klant en omgeving. Bouwen is samenwerken.'

### **Uitdaging**

Berna wil blijven vernieuwen. 'Zoals gezegd, wil ik graag iets groter worden. Met tafeltjes erbij, zodat ik mijn klanten kan bedienen. Ik wil een leuk concept neerzetten dat nieuw is in Papendrecht. Hier ben ik de enige toko en het is mijn grote uitdaging om ervoor te zorgen dat mensen naar het winkelcentrum komen om bij mij te komen eten. Dat ga ik zeker proberen.'

Marc: 'Onze grote uitdaging is om ons specialistisch materieel te elektrificeren. Het meeste van het elektrisch werkend materieel bestaat nog niet en kun je dus niet kopen. Hierdoor moeten we het zélf uitvinden, ontwikkelen en zorgen dat het aan de benodigde eisen voldoet. We willen schoner gaan werken, met de nodige zorg voor onze aardbol, en met deze bouwwijze opdrachten verwerven. Als we werk aan willen nemen, maken we een soort reclamefoldertje om te laten zien dat wij de beste zijn. Bij het aannemen van werk gaat het niet alleen om de prijs, maar ook om de kwaliteit. Het zijn wedstrijdje, waarbij degene met de beste prijs-kwaliteitsverhouding het werk wint. Wij willen de beste zijn, ook op het gebied van emissieloos werken. Soms steken we onze nek uit en schrijven we in op een werk met een bouwplan met elektrisch materieel dat nog niet bestaat. Dit moet dan tijdens de voorbereiding van het project ontwikkeld worden, want het moet wél werken als de uitvoering van het project start. Samen met een aantal partner-bedrijven gaan we er dan tegenaan. In Amsterdam hebben we bijvoorbeeld een kademuur van een gracht gebouwd met een speciaal hiervoor ontwikkelde elektrische machine. En dat is geweldig goed bevallen. Zo'n gracht heeft natuurlijk ook een overkant. En nu vroegen de bewoners van de overkant enthousiast wanneer we bij hen de kade kwamen vernieuwen. Dat is natuurlijk een heel groot compliment! Ook bij Hasselt hebben we een dijk versterkt door damwanden trillingvrij te plaatsen met hiervoor speciaal ontwikkeld elektrisch materieel. Zo bouwen we aan kennis en ervaring, die we gebruiken om steeds beter te worden. En zo kom je dan stapjes verder. Om in die markt waar wél de vraag is om milieuvriendelijk te werken, maar waar de techniek nog niet zo ver is, om daar invulling aan geven. Dat is de grootste uitdaging van dit moment.'

### **Wat als?**

Als Marc de baas zou zijn van B'sSoulfood, dan zou hij de uitdaging om uit te breiden met beide handen aanpakken. 'En als dat niet op de plaats kan die Berna voor ogen heeft, dan zou ik kijken waar het wél kan. B'ssoulfood is de enige toko in Papendrecht, dus de mensen weten je heus wel te vinden!'

Als Berna de baas zou zijn van Gebr. De Koning, dan zou ze blijven vernieuwen. 'Dan blijf je jezelf ook steeds triggeren om door te gaan en andere, steeds grotere projecten aan te nemen.'

### **Tip aan Marc**

Berna: 'Jij hebt helemaal geen tip nodig van mij.'

Marc: 'Jawel, je kunt altijd leren. Als je zó in de markt staat, komt het niet goed. Je moet altijd openstaan voor nieuwe inzichten. Het is juist leuk om inzichten van buitenaf te krijgen.'

### **Tip aan Berna**

Marc: 'Misschien is het een idee om hier met een foodtruck aan het water te staan? En om hier ook je workshops te geven? Je hebt hier in ieder geval een mooi uitzicht.'

Berna: 'Dank je. Wat een leuk idee!'

### **Tip aan Papendrechtse ondernemers**

Berna: 'Laten we ervoor zorgen dat Papendrecht gewoon dat leuke stukje Papendrecht blijft en ook wórdt. Door het wat breder op te zetten, met leukere zaakjes, leukere plaatsjes en door het aantrekkelijker te maken voor kinderen en nieuwe mensen. We moeten het met zijn allen doen. Ons gezamenlijke doel is toch om Papendrecht goed op de kaart te zetten? Soms is er onderling zoveel haat en nijd. Terwijl we allemaal gewoon een boterham willen verdienen met datgene wat ons gelukkig maakt. Doe dat gewoon en gun de ander dat ook. Dat zou ik ze willen meegeven. Doe gewoon datgene waar je blij van wordt en laat de ander dat ook doen.'

Marc: 'Ja, geef elkaar inderdaad de gelegenheid. En blijf doen wat je leuk vindt. Ik denk dat dat uiteindelijk voor de lange termijn het beste werkt.'

### **Tot slot**

Berna: 'Maar ook voor de kóрте termijn. Want ik heb voor de gelegenheid zelfgebakken broodjes meegenomen, gevuld met spinazie, knoflook en verschillende specerijen. Een soort hartige Surinaamse donuts. Om nu op te eten!'

Marc: 'Dank je wel. Wat een leuke en lekkere verrassing!'