



In het kasboek van Opa Piet werd sinds begin jaren dertig bijgehouden wat op 'rekening' werd verkocht in de winkel. En dat was bijna alles. Tenslotte kregen de bollentelers ook pas aan het eind van het jaar betaald voor de bloembollen die zij leverden.

In dat kasboek staan dezelfde Breezandse familienamen als die nu, dik 90 jaar later, nog steeds klant zijn van Kaandorp.

# Een interactieve showroom tussen de golven

Wie goed luistert, zou in het linkeroor de golven van de Noordzee kunnen horen ruisen. En hoort in het rechteroor de golfslag van het IJsselmeer. Bloembollen liggen in het veld te drogen. In lange rijen. Zover je kijken kunt velden vol bloeiende lelies. Honderd jaar oude familiebedrijven veredelen bollen, telen ze en verkopen die wereldwijd. Vanuit Breezand. In de kop van Noord-Holland. Alleen Den Helder ligt er nog boven. Dan houdt het land op.

Twee knusse jarentwintig woninkjes. 'n Soort dijkhuisjes. Rode pannen, grijze muren. In het ene woonde opa Piet Kaandorp met zijn vrouw. Hij begon er in 1920 als loodgieter en elektricien en dreef toentertijd ook al een winkel. Een warenhuis-avant-la-lettre. Hij verkocht er potten en pannen, gereedschap, later ook televisies en wasmachines. In het andere kwam later vader Jan te wonen met zijn echtgenote. Kaandorp Installatie, Tegels en Sanitair zit er nog en wordt nu gedreven door Piet Kaandorp junior, derde generatie, samen met zijn vrouw Karlijn. En, noem het toeval; op de dag dat uw verslaggever dit vraaggesprek optekent, maakt de vierde generatie zijn opwachting. Zoon Kwint gaat in zijn laatste vakantie week voor het eerst mee op karwei, met 'de jongens' (de vaklieden van Kaandorp). Goten vervangen, die ooit door zijn overgrootvader werden aangebracht. "Of 't iets wordt met Kwint in de zaak? We zullen het zien", lacht pa Piet. "Ik ben ook op m'n 13<sup>e</sup> begonnen. Mijn vader meehelpen in de zaak. 'n Goeie leerschool!"

Service- en onderhoudswerk - Kaandorp zorgt onder andere voor het onderhoud van woningen van een corporatie in Anna Palowna - is nu de hoofdmoot van de activiteiten van het Breezandse bedrijf. "We doen dakbedekking, zink en koperwerk, verwarming, gas, water, elektra. We hebben nog steeds genoeg om handen met particuliere verbouwingen. Werk voor aannemers en in de nieuwbouw is er even wat minder", zegt Piet Kaandorp.

## Veel hinder van de crisis?

"Nou, zoals het ooit geweest is in de bouw zal het waarschijnlijk nooit meer worden. De bollenstreek is geen arme streek. Maar inmiddels krimpt de marine in Den Helder fors in en zijn de bollenprijzen ook niet meer geweldig. We doen nu wat meer acquisitie. Vroeger was dat niet echt nodig. Onze jongens zijn harde werkers. Maar ze hebben maar twee handen. Ik zou geen veertig badkamers per jaar kunnen maken. Ik kan ze toch niet op twee plekken tegelijk neerzetten."

## "Ik pas wel op om fouten te maken; ik krijg het meteen op mijn dak!"

"Ik ben hier 's morgens al vroeg. Dan zet ik koffie voor de mannen en voor ze aan het werk gaan praten we even bij. Hoe dingen lopen. En reken maar: als ik iets niet goed zou hebben gedaan met een meting of bestelling, dan hoor ik dat meteen. Ik pas wel op om fouten te maken; ik krijg het meteen op mijn dak!"

"Op een gegeven moment hadden we het installatiebedrijf en de elektronikazaak. We hadden bijna vijftien man personeel. We maakten werkweken van 80 uur. Toen hebben we besloten om de elektronikazaak te verkopen. Een installatiebedrijf met een winkel in wit- en bruingoed; dat was ook wel apart..."

Bij Kaandorp werken vijf man in vaste dienst 'buiten', Piet doet de werkvoorbereiding, de calculatie, maakt ontwerpen, hij doet de inkoop en loopt projecten na als 'de jongens' de klus hebben geklaard. Karlijn doet, net als Piet, mee in de showroom en ontwerpt ook badkamerinrichtingen. En dat doen ze niet onverdienstelijk. Hun ontwerpen zijn al in de prijzen gevallen.





Piet: "Ach, we zijn blijkbaar creatief. Een vooraanstaand arts van een groot ziekenhuis in Amsterdam had stad en land afgelopen voor een trendy badkamer voor zijn huis in Purmerend. Hij kon nergens slagen. Hoe hij bij ons terecht kwam weet ik niet, maar we maakten een ontwerp en de klant was er helemaal weg van. Omdat we wastafels schuin tegen de muur zetten, hoeken afronden; van die dingen. Ik hoor het hem nog zeggen: "Al die hippe bedrijven in de Randstad konden me niet helpen; en dat bedrijfje in de polder weet precies wat ik zoek... We hebben ooit een 'industriële' badkamer gemaakt. Van grote koperen pijpen, die als douche fungeerden en van die grote draaiwielen uit de procesindustrie, die als kranen dienden. Je moet in ons vak creatief zijn. Dat maakt je onderscheidend."

Karlijn: "En je moet alles goed regelen. Klanten hebben doorgaans al genoeg aan hun hoofd. Die willen dat we ze ontzorgen. Tegelwerk, electra, timmerwerk; we doen het allemaal in eigen beheer." Piet: "Soms worden we gek van onszelf. Dan blijven we maar bezig met veranderen van ontwerpen. Aan de onderkant van ons visitekaartje zitten twee afgeronde hoekjes. Dat paste naar ons idee bij het ontwerp. De leverancier van die kaartjes had zoiets van... Zal toch niet waar zijn? Ja dus. Voor ons was het toen pas 'af'. Zulke Pietjes Precies zijn we."

### **"Vaak willen klanten niet te veel zien. Dat maakt hen alleen maar onrustig."**



Karlijn: "Onze sanitairshowroom is zeker niet de grootste en misschien ook niet de mooiste van Nederland. Maar de toonzaal is wel functioneel. Vaak willen klanten niet te veel zien. Dat maakt hen alleen maar onrustig. We hebben vijftien badkameropstellingen en een Tris; een douche, sauna en Turks stoombad ineen. We hebben een flinke collectie tegelstalen, maar als klanten nog meer willen zien, kunnen ze ook in Sneek terecht bij een groothandel. Veel klanten vinden het niet bezwaarlijk. Vaak vinden ze dat ook nog een leuk ritje."

Piet springt op: "En onze showroom is interactief. Wil een klant een andere kraan op een wastafel, dan zetten we die erop. En als hij dat bad daar wil bij dit meubel, dan verzetten we de boel. Als een klant niet weet of een badkamermeubel thuis precies past, dan gaan we er gewoon met meubel en al heen om te passen. Als je die service biedt, dan weten klanten je te vinden. En we lopen graag voorop. We waren de eerste of een van de eersten die kunststof leidingen gingen gebruiken in de badkamer. Of die dakbedekking aanbracht met branders. In onze showroom staat een bad met afstandsbediening. Daarvan hebben we er al tientallen verkocht. Je kunt het bad vanuit de kelder of vanaf de zolder laten vollopen met een druk op de knop van de 'remote control'. Op de voorgeprogrammeerde temperatuur. Bad vol? De kraan gaat vanzelf weer uit. Een van de klanten probeert of hij zijn bad via zijn iPhone vol kan laten lopen. Mannen vinden dat prachtig; zo'n elektrische kraan. Die maakt het doorgaans niet uit hoe de badkamer er straks uitziet. Dat vinden vrouwen juist belangrijk. Mooi als je dan hoort hoe er dan in de showroom wordt onderhandeld tussen man en vrouw. Jij dat bad, maar dan ik die tegels ...."

