

ZVM

NUMMER 6

DECEMBER 2025

JAARGANG 42

ZONVAK MAGAZINE

QUMEDIA.NL

EEN UITGAVE VAN QUMEDIA, KENNISCENTRUM VAN DE WOONBRANCHE



Dirk van Berchum over
*branche
& bedrijf*

Polyclose 2026

Jaar in Beeld

Woonretail in de rest van Europa

Zonweringondernemer
Dirk van Berchum

“Als je
specialist
wilt zijn
moet je
alles
kunnen
bieden”

Komend jaar viert Van Berchum Zonwering zijn 50e jubileum. Om precies te zijn op 2 januari 1976 schreef vader Van Berchum het bedrijf in bij de KVK. Een halve eeuw later is het tweede generatie Dirk van Berchum die het familiebedrijf aanstuurt, met in zijn team onder meer een zwager én inmiddels af en toe een derde generatie-medewerker.





Dirk van Berchum (r) met een deel van zijn team

Vorig jaar nog gaf hij de showroom in Werkendam een 'touch-up'. "Eigenlijk dachten we dat het bedrijf al in 1974 was gestart en we dus in 2024 ons jubileumjaar hadden. Mooie aanleiding om wat veranderingen en uitbreidingen door te voeren, maar toen we het gingen checken bij de KVK bleek de inschrijving in 1976 gedaan te zijn. Dat houden we nu dus aan als formeel startjaar én als het moment om straks een feestje met elkaar te vieren."

Dirk van Berchum werd geboren in 1974 – vandaar de verwarring misschien – en groeide op temidden van de zonwering. De eerste jaren had het gezin Van Berchum een showroom aan huis, in 1978 werd er verhuisd naar Nieuwendijk; de eerste 'echte' showroom, vlak bij het huis van de familie. Dirk herinnert zich niet veel meer van die tijd, maar nog wel het belletje van de winkeldeur. "Er zat zo'n dertig meter tussen onze woning en de showroom; als het belletje rinkelde, ging mijn moeder snel die kant op en konden wij stiekem de snoepot plunderen", blikt hij lachend terug. In 1984 keerde het bedrijf terug naar Werkendam. "Vanaf het begin voeren we een breed portfolio, met buitenzonwering, markiezen en jaloezieën, die we in de eerste jaren nog zelf maakten. Ons assortiment is eigenlijk onveranderd. We noemen ons zelf een speciaalzaak, dus dan moet je daarvoor ook het assortiment hebben. Ik snap ook niet waarom sommige leveranciers producten in slechts tien kleuren hebben; waar is kleur elf en verder? Als je specialist wilt zijn moet je alles kunnen bieden", meent de ondernemer. Het gesprek dat collega Gerrit op ►

Van Berchum Zonwering

werd in 1974 opgericht door de 1e generatie Van Berchum in het hart van Werkendam. Na een aantal verhuizingen is het bedrijf neergestreken op het bedrijventerrein Bandijk aan de rand van het dorp. Dirk van Berchum is de tweede generatie in het familiebedrijf, sinds 1992. Het bedrijf heeft een showroom van circa 130 m² en assemblagehallen van ruim 1.000 m². Van Berchum levert maatwerkoplossingen op het gebied van zonwering, buitenleven, buitenruimte (zoals overkappingen/veranda's), rolluiken & garagedeuren, raamdecoratie en horren, zowel aan particulieren als projecten. Op basis van 168 gecontroleerde klantervaringen scoort het bedrijf gemiddeld een 8,7. Daarnaast is het bedrijf VCA-gecertificeerd, wat staat voor veilig, gezond en milieubewust werken.

hetzelfde moment met klanten in de showroom voert maakt dat meteen duidelijk. “We laten hier deze drie RAL kleuren standaard zien, maar er is nog veel meer mogelijk. Geef vooral aan wat jullie zouden willen, alles kan.”

Keuzes maken

In het najaar van 2002 verhuisde Van Berchum Zonwering naar de huidige locatie in Werkendam. Zelf werkt Dirk al 33 jaar in het familiebedrijf, sinds zijn examen aan de technische school in 1992. Een leven lang in de zonwering dus, maar het verveelt nog altijd niet. “Wanneer je als kind al opgroeit in de zonwering, is het simpelweg onderdeel van je leven. Dat besef ik eigenlijk nu pas. Ik vond het nooit bijzonder, het was gewoon zo. Mijn moeder zat 's avonds beneden doeken te naaien, dan lagen wij boven in bed en hoorden we het geratel van de naaimachine. Het familiebedrijf bij huis, dat was niet leuk, niet vervelend, het was gewoon wat het was”, blikt hij nuchter terug. Wel herinnert hij zich de bevlogenheid van zijn ouders als ondernemers. “Mijn ouders hadden een boot, waarmee we soms op zaterdag gingen varen, maar als er een klant kwam, vertrokken we later. De zaak ging altijd voor.” Zelf doet hij dat tegenwoordig anders. “Op zaterdagmiddag gaat de showroomdeur dicht en heb ik weekend met mijn gezin. Natuurlijk moest ik daar in het begin aan wennen. Voorheen waren we meer open, ook koopavonden bijvoorbeeld, want stel je voor dat die ene klant net

“Een derde generatie in Van Berchum Zonwering zou ik heel mooi vinden, maar het is geen moeten.”

langskomt en wij zijn dicht. Inmiddels denk ik: dan komen ze maandag wel terug en zo niet, dan niet. Het is belangrijk ook tijd voor jezelf en je gezin te maken, anders hou je het op den duur niet vol.”

Vooruit en vernieuwen

Dirk van Berchum groeide op in een gezin met vijf zussen en twee broers. Als enige is hij ‘in de zonwering’ terecht gekomen. “Een broer heeft een tijdje hier gewerkt, maar heeft vervolgens een ander pad gekozen. Met diezelfde broer heb ik in april Sun Style in Sliedrecht overgenomen, hij is dus weer terug in de branche en runt nu die vestiging. De anderen zijn hele andere dingen gaan doen, alleen mijn zwager werkt hier op kantoor. Het is dus nog wel steeds een familiebedrijf.”

Hoewel hij al meer dan drie decennia actief is in de zonweringbranche, houdt Van Berchum oog voor vernieuwing. Hij heeft het ook nodig, op z'n tijd een nieuwe uitdaging, vertelt hij. “Recent hebben we Terlouw in Werkendam overgenomen. Dat was een klant van Sliedrecht; hij wilde stoppen, dus dan zouden we daar een klant kwijt zijn. Waarop we hebben besloten hem over te nemen. De showroom is gesloten, maar de naam, de website en het klantenbestand hebben we behouden. Wat we nu daar verkopen bestellen we in Sliedrecht. Sliedrecht is puur productiebedrijf voor alles op het gebied van buitenzonwering.”

Leren van het leven

Ondernemer in zonwering. Hoewel hij het met de spreekwoordelijke paplepel ingegoten kreeg, was het niet zijn droombaan als klein jongetje. “Ik wilde politieagent te paard worden. Of boer. Maar dat is het niet geworden dus. Misschien is het ergens ook wel gemakzucht geweest om bij m'n vader in het bedrijf te gaan werken. Ik heb mijn ondernemersdiploma gehaald en ben na schooltijd meteen hier begonnen.” Het liep gewoon zo, is zijn conclusie als hij terugkijkt en dat is ook prima geweest. Tegelijkertijd zou hij zijn eigen kinderen niet adviseren om meteen zo'n stap te maken. “Ze zijn van harte welkom, maar niet direct na school. Dat is niet meer van deze tijd. Zelf heb ik nooit buiten de deuren van het eigen bedrijf gekeken, nooit gestudeerd. Natuurlijk heb ik in de loop der jaren veel geleerd, maar op een andere manier.” Een leerzame periode was onder meer de crisisjaren, rond 2018. Een pittige fase, met achterblijvende omzetten. Het werd een tijd waarin hij veel leerde over ondernemerschap. In die fase kon hij wel eens denken ‘had ik maar gestudeerd’, blikt hij terug, maar zijn opgebouwde kennis en kunde bleken genoeg te zijn om er goed doorheen te komen. “Het bedrijf ging weer groeien en bloeien. Daarna kregen





we corona, wat nog een extra boost gegeven heeft. Achteraf zijn het vaak de moeilijkste fases waar je de grootste lessen uit haalt. Ik heb in die tijd ook geleerd hoe belangrijk het is open te staan voor het advies van anderen, je kwetsbaar durven opstellen. Als ik eigenwijs was geweest, had ik het misschien niet gered. Ik heb toen de juiste mensen om me heen kunnen en mogen verzamelen. Dat is wel een advies wat ik ook anderen mee zou willen geven. Hulp accepteren kan heel veel opleveren, zowel zakelijk als ook vriendschappen voor het leven. Toch, alles blijft afhankelijk van de zegen van onze Schepper.”

Loslaten

Van de 33 jaar dat Dirk inmiddels actief is in het familiebedrijf, werkte hij lange tijd samen met ouders en oprichters Wim en Antje van Berchum, die inmiddels met pensioen zijn. “Mijn vader vond het lastig om het los te laten”, vertelt hij. “Dat is iets wat ik op een dag anders hoop te doen. We hebben zelf acht kinderen, variërend in leeftijd van 10 tot bijna 30. Het is nog niet

concreet aan de orde, maar we denken er wel nu al over na hoe we het voor later willen regelen.” Daarover voert Van Berchum gesprekken met een ‘adviseur familiebedrijven’, samen met alle kinderen, inclusief de jongsten. “Ik ben me heel bewust van de kansen, maar ook van de valkuilen van een familiebedrijf. Ik wil ze allemaal een eerlijke kans geven aan boord te stappen, maar zonder ze druk op te leggen. Ik zou het heel mooi vinden als er een derde generatie in Van Berchum Zonwering komt te zijn, maar het is geen moeten. Ze moeten het echt zelf willen.” Hij realiseert zich dat samenwerken met twee generaties geen vanzelfsprekendheid is. Dochter Jantine werkt op kantoor, zoon Bastiaan wil graag – net als Dirk zelf vroeger – politieagent worden, maar werkt nu als overbrugging tijdelijk in het zonweringbedrijf. “De aansturing van het personeel wordt gedaan door onze planner. Heel prettig, ook in dit geval. Nu vraag ik ‘s avonds aan tafel net als aan de andere kinderen hoe zijn dag was, maar ik bemoei me er verder niet mee.” ▶



Bewuste keuzes

Dirk van Berchum is een ondernemer die bewust over dingen nadenkt. Niet alleen met het oog op de toekomst van het bedrijf en zijn kinderen, maar ook naar zijn team toe. "Ik leg tegenwoordig veel meer eigen verantwoordelijkheid bij medewerkers neer. De relatie is me veel waard, zelfs als dat misschien soms ietwat ten koste van het effect of het rendement gaat. Mijn vader was meer van hiërarchie, dat hoort wellicht ook bij die generatie, maar dat ben ik niet. Dat zou ik ook niet willen; ik heb een andere leiderschapsstijl, die meer past bij de organisaties van nu."

In zijn showroom vindt de consument alles op het gebied van buitenzonwering en terrasoverkappingen. Ook voor binnenzonwering kun je bij hem terecht, al wordt dat assortiment niet zo compleet gepresenteerd als hij eigenlijk best zou willen.

"Achteraf zijn het vaak de moeilijkste fases waar je de grootste lessen uit haalt."

Het is, net als ondernemerschap en de toekomst van het familiebedrijf, een onderwerp waar Van Berchum serieus over nadenkt. "Een consument die echt op zoek is naar raamdecoratie, gaat toch sneller naar een woninginrichter. Dat is hier maar een klein onderdeelje van het totaal. Vooral nog is het er niet van gekomen uit te breiden met binnenzonwering, maar ik denk dat het een showroom mooier kan maken als je ook raamdecoratie laat zien. Misschien gaan we dat ooit nog doen, maar ik stel mezelf tegelijkertijd de vraag: doe ik het dan omdat ik het leuk vind of omdat het effect heeft? Want ja, ik vind het leuk, zeker, dan heb je als bedrijf

het complete plaatje voor en achter het raam. Maar het is ook een vak apart. Met raamdecoratie kom je echt bij de mensen binnen, onze monteurs nu zijn vooral buiten aan het werk. Buiten is vaak wat technischer, binnen meer esthetisch. Als

specialist maak je dan toch een keuze, doen waar je echt goed in bent en dat is hier, in elk geval voorlopig, echt buitenzonwering.”

Toekomstplannen

Hij is een actief type. Druk met zijn eigen bedrijf, maar daarnaast ook in het bestuur van een hospice en actief in de lokale ondernemersvereniging. “Leuk én leerzaam. Inzichten van verschillende ondernemers, andere denkwijzes, de contacten, dat vind ik heel mooi.” Sinds kort is hij ook (weer) lid van branchevereniging Romazo. “Als speciaalzaak vond ik dat we daar weer lid van moeten zijn. En het is ook leuk voor de contacten. Ik hou ervan, af en toe eens koffiedrinken met collega's, van gedachten wisselen. Dat gebeurt in onze branche eigenlijk te weinig. Laatst had ik een klant voor wie we een storing moesten verhelpen in Groningen. Dat is voor ons zo ver, toen heb ik een collega in die buurt gevraagd, die het vervolgens perfect gedaan heeft. Daarna hebben we eens afgesproken. Hartstikke leuk vind ik dat.”

Gevraagd naar zijn toekomstplannen en ambities, laat Dirk weten nog vol energie te zitten. “Ik ben iemand die het mooi vindt om nieuwe dingen aan te pakken. Recent heb ik nog nagedacht over het toevoegen van garage-deuren, maar net als het uitbreiden van de raamdecoratie hebben we dit niet gedaan. We hebben simpelweg geen capaciteit qua mensen en bovendien willen we ook vasthouden aan onze specialisatie. Neemt niet weg dat ik het wel heel leuk gevonden zou hebben. Wat dat betreft gaan mijn gedachten altijd door, zeker in de herfst en winter, als het wat rustiger is in de zonwering. Dan ben ik al snel op zoek naar nieuwe triggers, ideeën en uitdagingen. Straks in de zomer is het weer zo druk dat ik daar niet mee bezig kan zijn”, vertelt hij lachend. Bovendien heeft hij dit jaar net twee overnames achter de rug. “Voorlopig is het even goed zo, we gaan eerst focussen op wat er nu staat.”

Van Berchum Zonwering anno 2035

Op de vraag waar hij verwacht dat Van Berchum Zonwering over tien jaar staat, reageert hij: “Ik hoop dat tegen die tijd zich eentje van de volgende generatie gemeld heeft, zodat er weer twee generaties actief zijn in het bedrijf. Ik heb er laatst over nagedacht; stel dat ik het op een dag over zou dragen aan één van de kinderen, hoe doe je dat dan? Hoe ga je het loslaten? Ineens begreep ik mijn eigen vader ook beter. Als je zo lang betrokken bent in het bedrijf, is het niet makkelijk de regie over te dragen. Maar ik wil ze wel de kans geven het op hun eigen manier te doen. Het is nog niet aan de orde, ik heb nog tijd om erover na te denken. En dat doen we ook, we bereiden ons serieus op de toekomst voor.”

“Het kan een showroom mooier maken als je ook raamdecoratie laat zien.”

Genoeg kansen en uitdagingen

En de branche? “Vanuit overheid en architecten en dergelijke wordt zonwering gelukkig steeds meer gepromoot. Een essentiële taak ook voor Romazo, die daar volop mee bezig is. Als het gaat zoals het nu gaat moeten we tevreden zijn, maar tegelijkertijd ook niet, want dan zou er immers weinig progressie zijn. Je moet blijven; ik loop niet vooraan met nieuwe dingen, maar ook zeker niet achteraan. Zoals met solar. Wij zijn pas later aangehaakt, toen we overtuigd waren dat het goed ging, maar we staan wel altijd open voor ontwikkelingen. En dat moet ook.” Hij vult aan: “Dat zou ook een voordeel zijn als er een jongere generatie bijkomt, die kijken weer met een frisse blik.” Tot slot: “Ook met het oog op de toekomst is aansluiting bij Romazo belangrijk. Tijdens de laatste vergadering hebben we het gehad over de vraag of ook bedrijven zonder showroom lid mogen worden? Dat deed stof opwaaien. Als je de hele branche wil vertegenwoordigen horen die ondernemers er ook bij, maar tegelijkertijd, de showroom is een onderscheidend element, dat hoort ook bij specialist zijn. Voorlopig kunnen zonweringsspecialisten zonder showroom zich dus niet aansluiten. Los van de toekomst vind ik zo'n gesprek over de branche sowieso goed; het laat zien waar we staan. En dat is niet stil in ieder geval. Er komen nog genoeg kansen en uitdagingen. Zowel branchebreed als bij Van Berchum.”

