

## BEDRIJFSPORTRET ADRIAAN VAN ERK

# 'Geen mens wil wonen in een

**Theo Leoné Bergambacht** - Adriaan van Erk mag zich weer een jaar de meest klantgerichte bouwer van Nederland noemen. Lever toch kwaliteit. Geen mens wil wonen in een huis met gezeur.

“W e kennen families die in hun leven al drie keer een Van Erkhuis gekocht hebben. Ook de tweedehands woningen zijn in trek. Makelaars zetten in hun advertentie dat ze een Adriaan van

Erkhuis aanbieden.” Oprichter en commissaris Jos van Erk is enthousiast over de prijs die de stichting Klantgericht Bouwen gisteren overhandigde. Net als de huidige directeur heet hij volgens het geboorteregister Adrianus. Vader gaat echter door het leven als Jos en zoonlief als Hans. Bergambacht heeft zo zijn eigen regels voor roepnamen. “In het verleden hadden we op de bouwplaats containerketen waarin de makelaars onze woningen verkochten”, haalt Jos van Erk herinneringen op. “Ze haalden wat stenen te voor-

schijn. Lieten dakpannen en een stuk deur zien. Plus een plankje met daarop de klink. Volgende maand openen we bij ons bedrijf een grote eigen showroom. Zo zijn we iedereen weer een stap voor.” Ook bij Adriaan van Erk heeft de crisis flink huisgehouden. Kort voor de economie het dal in dook, verkocht de bouwer jaarlijks zo'n duizend woningen. Nu schommelen de aantallen tussen de 400 en 500 per jaar. De flexibele schil is flink gekrompen. Een vaste kern van pak hem beet 200 medewerkers bleef behouden.

## huis met gezeur'

De komst van de showroom is voor Van Erk een reactie op de crisis. Hoe zijn klanten in de toekomst nog beter te bedienen? De investering van 2 miljoen euro zien de Van Erks als een impuls in kwaliteit. En dat in het jaar van het vijftigjarig jubileum. Directeur Hans van Erk: “Je hebt tegenwoordig veel tweeverdieners. Dan is het lastig je telkens beiden vrij te maken voor een bezoek aan de makelaar, het keukencentrum, de winkels met sanitair. In onze showroom Het Woonidee kun je alles in een dag regelen.”

Plan is om per project speciale dagen te houden. Sprekers, materialen en videopresentaties worden dan aangepast. Dagen voor kopers, voor ontwikkelaars en woningcorporaties. Alle opties liggen open. Ruimtes zijn aanwezig om groepsgewijs toelichting te geven. Meer individueel gerichte spreekkamers eveneens. Te zien zijn de verschillen in het bouwen met beton of kalkzandsteen, de details van dorpels en kozijnen. De bezoekers kunnen dwalen langs keukens en badkamers terwijl hun kroost zich vermaakt in de kinderbioscoop of bak met legoblokken.

### Kwaliteitsaanval

Van Erk kiest voor een kwaliteitsaanval. Of dat genoeg is om de woningbouwproductie in de benen te houden? Van Erk senior maakt zich grote zorgen over de nationale contouren. “Als niks gebeurt, komt het nooit weer goed. Dan komen de mensen in opstand. Eten is nummer 1, een dak boven je hoofd nummer 2. De starters krijgen nauwelijks kansen. De overheid kan toch niet toestaan dat jonge mensen geen dak boven hun hoofd hebben? Je krijgt opstand.”

Jos van Erk bepleit onmiddellijke afschaffing van de overdrachtsbelasting en (een tijdlang vol te houden) invoering van het lage btw-tarief voor alle bouwactiviteiten. Op zijn verlanglijst staat ook de garantie tien jaar niet te zullen komen aan de aftrek van de hypotheekrente. Kan voor woningkopers de rente voor een behoorlijke periode vastgezet worden op slechts 4 procent? Van Erk zou in de handen slaan want de banken verdienen wat hem betreft al meer dan genoeg. De ondernemer vindt dat de overheid door regelgeving de woningbouw te duur heeft gemaakt.

“Als je regels maakt, moet je ook zorgen dat de mensen die regels kunnen betalen. De overheden moeten stoppen bouwlocaties onnodig duur te maken. Dat kunnen de projecten echt niet meer trekken.”



Jos en Hans, twee generaties Van Erk in de volgende maand in Bergambacht te openen showroom. Foto: Guide Eenschop