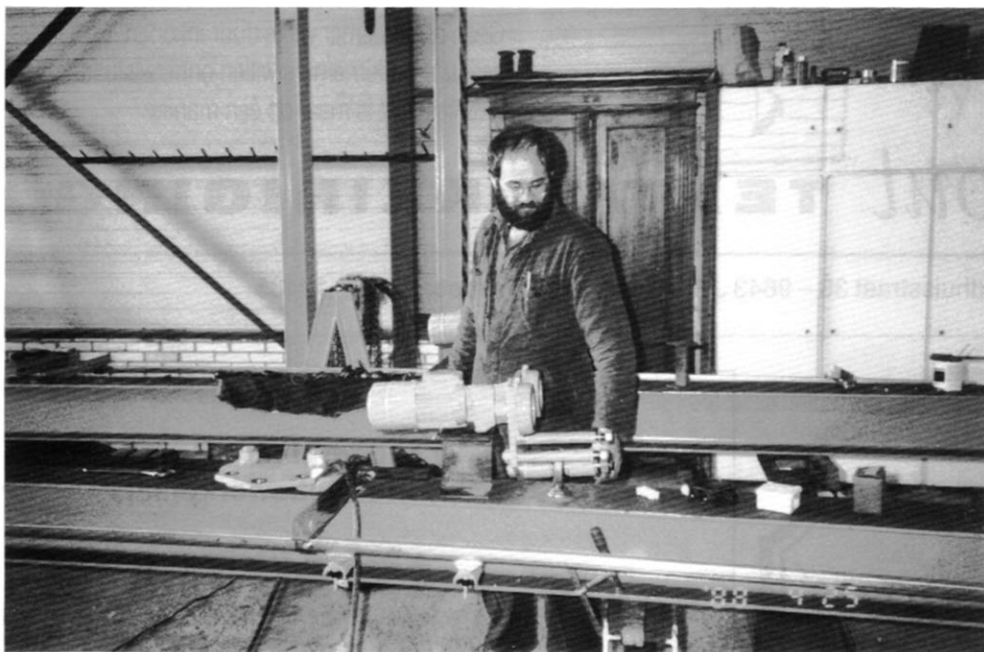


accent takelbedrijf van den berg bros. laatste twee jaar op nederlandse markt



Het assembleren van een kraan.

Van Defensie tot Kingfabriek, van slachtproductenhandel tot staalverwerkend bedrijf. Overal waar gehesen wordt, kan men de werknemers van Van den Berg Bros. aan het werk zien. Voor het jonge Sneker takelbedrijf, een lustrum geleden aan de Wattstraat begonnen, maakt het weinig meer uit of men een bovenloopkraan met een overspanning van 55 meter installeert of aan de kleine zaag- of ponsmachine onderhoudswerkzaamheden verricht. „Door ruime ervaring in de praktijk”, zegt directeur Frank van de Berg, „zijn we tegenwoordig uitstekend op de hoogte van alles wat met kranen te maken heeft.”

Het gerenommeerde takelbedrijf is in augustus 1985 gestart toen Herman van den Berg, de broer van Frank, terugkeerde uit Curaçao en ze te zamen bij de vroegere werkgever van Frank, Douma Staal, voorstelden een divisie kranen te gaan beginnen. „Men repareerde en plaatste wel kranen”, begint bedrijfsleider Frank van den Berg, „maar verrichtte geen onderhoud. Daar zagen wij een goede markt in. Op ons voorstel werd echter niet ingespeeld zodat we in december 1985 aan de Wattstraat voor onszelf begonnen. M'n broer had veel connecties overzee en sleepte daar de meeste orders binnen, terwijl ik tussen augustus en januari 1985 in dienst was bij m'n vroegere werkgever, voor ons nieuwe bedrijf in de avonduren werkend. Dat bleek een hele goede aanloop.”

In de beginperiode had Van den Berg Bros. veel export naar de Nederlandse Antillen. De orders kwamen daar voor meer dan 70 procent vandaan. „Het accent ligt op dit moment veel meer op Nederland dan overzee, terwijl het twee jaar geleden net andersom was. De grootste klappen kwamen toen vanuit het buitenland. Dat waren — en zijn soms nog wel — de krenten in de pap. We verscheepten onder

andere betonmolens, ijskasten, zelfs eens een volledige directiekeet met toebehoren; kortom alles wat in de bouw nodig was.

Voor Holland Signaal en Philips op St. Maarten monteerden we radiomasten en gaven we advies. Op een gegeven moment konden we dat niet meer omdat we in Nederland teveel werk aangeboden kregen. Die mankracht konden we niet missen”, aldus Frank van den Berg.

Vanaf juli 1987 — toen Herman van den Berg (45) naar de Nederlandse Antillen vertrok — veranderde dat. Tegenwoordig draait Van den Berg Bros. grotendeels op de Nederlandse markt. De grootste klanten zijn de Berghuizer Papierfabriek Wapenveld, Konos Hasselt en het ministerie van Defensie, afdeling onderhoud en opslag, geworden. In deze grote hallen kan Van den Berg Bros. zowel kleine takels van vijfhonderd kilogram als bovenloopkranen van meer dan veertig ton plaatsen die door een of meerdere van de zes vakkundige monteurs van het takelbedrijf gemonteerd worden.

Een deel van het wagenpark.



Het grootste volume van de orders haalt directeur Frank van den Berg (37) echter bij de constructiebedrijven vandaan. Er wordt veel samengewerkt met diverse kranenleveranciers zoals Verlinde Nederland, Jamach Kraanbouw te Reuver en Lifftec Nederland. De geleverde componenten worden door Van den Berg Bros. op lokatie tot een uitstekend geheel geconstrueerd. „Klanten doen op ons een beroep niet alleen omdat we deze kranen installeren, maar ook omdat we deze meteen bedrijfsklaar opleveren”, zo legt Frank van de Berg uit.

Speciaal voor dit werk hebben de zes monteurs drie volledig geoutilleerde servicewagens klaarstaan die de meest uiteenlopende werkzaamheden kunnen verrichten, niet alleen onderhoud en reparatie aan takels en kranen maar ook aan staalverwerkende machines. Tevens heeft Van den Berg Bros. twee snelle wagens voor noodstoringen. Frank van den Berg: „Ons werkgebied strekt zich uit tot Overijssel en de kop van Noord-Holland, waarbij service vooropstaat. Bij storingen van dringende aard staan we nog dezelfde dag, hooguit de volgende morgen, vroeg bij de klant op de stoep en, indien mogelijk, proberen we deze ritten te combineren zodat extra kosten voor de klant nauwelijks voorkomen. Een tevreden klant telt immers voor twee.”

Het merendeel van dit wagenpark blijkt vaak op weg, soms voor een of twee dagen, soms voor meer dan een week, afhankelijk van de opdracht. Volgens de directeur was de grootste opdracht tevens de meest interessante. „Voor Scandex Hoogezand, leverancier van aluminium profielen, buizen, deuren en schuifpuien, hebben we gedurende een kleine week twee takels geïnstalleerd die naast normaal takelwerk ook nog via koppelingen vanaf de kraanconstructie rechtstreeks de fabriek inreden. Dan is de grootte van de order niet zo zeer belangrijk als wel het technische gedeelte. We stellen er immers eer in om zo goed mogelijk werk af te leveren”, zo besluit Frank van den Berg van het energieke takelbedrijf Van den Berg Bros.