

Wilfred Berghout, zonder poespas

'De **vrijheid** die we nu hebben
is **onbetaalbaar**'



Wilfred Berghout is een specialist op het gebied van kantoorinrichting. Als hij over meubilair, kantoor-routings, verplaatsbare wanden en accessoires vertelt, klinkt de passie door in zijn stem. Maar Wilfred is ook echtgenoot, vader van een dochter, papegaaienliefhebber en een begenadigd golfer. Een man die, mede door zijn thuisfront, met twee benen op de grond staat. André ten Brink ging met hem een rondje lopen op Golfclub Zeegersloot voor negen holes en negen niet-alledaagse vragen.

TEKST ANDRÉ TEN BRINK | FOTOGRAFIE REGIOSTOCK/MICHEL TER WOLBEEK



Wat is je handicap binnen de baan en wat buiten de baan?

“Binnen de baan heb ik geen handicap. Ik speel nagenoeg elke week, als het weer het toelaat, loop ik twee rondjes Parkbaan. Bijna altijd samen met mijn broer. Kost niet teveel tijd en het is lekker vertrouwd. We nemen ons elk jaar voor om vaker de grote baan op te gaan, maar het komt er steeds niet van. Ze noemen mij dan ook een ‘duikboot’. Iemand heeft mij ooit gezegd: ‘Je handicap is plus-minus 20.’ Tja, ik denk dat dat wel zo is. Golfen zit overigens tussen je oren. Je bent zo goed als je je op dat moment voelt.” “Buiten de baan is mijn handicap ook niet concreet meetbaar, alhoewel ik mijn mindere punten zeker erken. Ik kan soms erg impulsief handelen; dat kan goed, maar ook wel eens slecht uitpakken. Ik kan eigenwijs overkomen, zo weet ik van mezelf, maar daar heb ik in de loop der jaren goed mee om leren gaan. En ik ben een individualist, dat is niet altijd even makkelijk voor mezelf, maar ook niet voor mijn omgeving.”



Wie is bij jouw thuis de baas: jij of je vrouw?

“De meeste mannen zullen deze vraag waarschijnlijk beantwoorden met ‘ik’. Maar bij ons thuis is niemand de baas. Mijn vrouw Jacqueline en ik proberen alle beslissingen samen te nemen, zowel zakelijk als privé. Echter, er is een aantal huishoudelijke zaken waar ik mij absoluut niet mee bemoei. En Jacqueline heeft dat met bepaalde zakelijke aangelegenheden. Ik vind dat wij elkaar heel goed aanvullen. Maar goed, dat moet ook als je samen werkt, samen leeft en dus samen een dochter opvoedt.”



Vertel eens over je vader.

“Mijn vader, de uiteindelijke oprichter van ons bedrijf, heeft sinds 1968 in de kantoorinrichting gewerkt. In 1991 heb ik het bedrijf van hem overgenomen. Hij heeft mij het vak geleerd. Ik begon bij hem te werken in 1987. Toen heeft hij mij met een koffer vol documentatie en een autosleutel de deur uitgestuurd met de opmerking: ‘Ga jij maar verkopen.’ Hij liet me dan rustig een tijdje zwemmen. Als ik dreigde te verzuipen, trok hij me weer omhoog. Het was niet altijd even makkelijk, maar het heeft wel gewerkt. Ik kijk erop terug als een goede leerschool.” “Samen met mijn moeder hebben wij het bedrijf opgebouwd; samen verkopen, monteren, en de bedrijfsvoering runnen. Uiteindelijk is hij de zaak uitgestapt. Hoe het nu met hem gaat? Helaas zit hij momenteel in de lappenmand. Hij is inmiddels 77 jaar en zijn gezondheid is niet optimaal. Op dit moment is hij in een revalidatiecentrum in Leiden waar hij revalideert van de zoveelste operatie aan zijn benen.”

Wilfred laat een stilte vallen en zegt dan: “Ik heb metershoog respect voor die man. Als vader, als ondernemer en nu voor de wijze hoe hij met zijn gezondheidsproblemen omgaat. Zijn doorzettingsvermogen is enorm. Een echte Berghout, want doorzetten kunnen we.”



Waarom doe jij niet hetzelfde als dat je vader destijds deed? Dus, een showroom in plaats van een internetportal en een catalogus?

“Uiteraard hebben wij een showroom overwogen. Nadat wij fuseerde met een bedrijf uit Ridderkerk, ging de holding-

maatschappij van dat bedrijf in 2001 failliet. Toen hadden we aanvankelijk het plan opgevat om ons bedrijf voort te zetten in de huidige vorm. Echter, wij zouden dan direct personeel nodig hebben gehad. Daarbij komt dat een showroom op een a-locatie heel veel kosten met zich meebrengt. In principe niet erg, maar wij meenden dat we dit prijsvoordeel beter aan de klant konden geven.”

“Tevens waren wij toen al van mening dat internet de toekomst zou zijn. Die toekomst van toen is nu heden en het internetbelang neemt de komende jaren alleen maar toe. Wij zijn ervan overtuigd dat we zeker meer klanten zouden trekken met een showroom op een a-locatie, maar de vrijheid die we nu hebben, is onbetaalbaar. We kunnen werken vanaf elke locatie in de wereld. Uiteraard heb je je persoonlijke klantcontact nog steeds nodig, maar mijn klanten hoeven mij heus niet elke week te zien.”





Wat is het mooiste facet van je werk?

“Het werken aan een totaalproduct. Kantoorinrichting in de ruimste zin van het woord: van paperclip tot kastenwand. Inventariseren, ontwerpen, leveren, monteren, after sales, het hele traject moet tot één uitkomst leiden: een tevreden klant. En zo’n klant heb je, indien je er goed mee om blijft gaan, voor een hele lange tijd. Wij hebben klanten die al ruim dertig jaar klant zijn van de familie Berghout.”



Heeft die papagaai van je wel eens flink hard in je vinger gebeten?

“Ja, dat is hem een keer gelukt. En ik kan je vertellen, daar word je niet blij van. Een ara heeft een ontzettend sterke snavel. Hij krijgt noten die je met een notenkraker niet fatsoenlijk open krijgt; die bijt hij met gemak kapot. Het is niettemin een zeer tamme vogel, die wij, sinds hij vijf weken oud was, al in huis hebben. Sinds 1993. Hij hoort helemaal bij ons gezin.”

“Het feit dat hij me beet, lag overigens meer aan mij dan aan hem. Als hij het niet naar zijn zin heeft en niet benaderd wil worden, geeft hij dat duidelijk aan. En als je dan toch eigenwijs bent, een tikje impulsief te werk gaat en hem dan toch probeer te aaien... Eigen schuld!”



Wat is je ultieme droom?

“Dit klinkt misschien heel raar, maar die heb ik niet echt. Ik ben geen dromer.

Ik leef van dag tot dag. Het enige wat ik belangrijk vind, is dat wij met ons gezin en familie gezond en gelukkig zijn en blijven. Dit klinkt eigenlijk wel heel burgerlijk, als ik het mezelf zo hoor zeggen. Maar dat is dan maar zo.”

“Zakelijk gezien denk ik er hetzelfde over; zoals het nu gaat, zijn we tevreden. We hebben vrijheid en het gevoel te kunnen doen en laten wat we willen. Natuurlijk denk ik na over de toekomst en probeer daar op een juiste manier mee om te gaan. Kansen verkennen en hierop

inspelen bijvoorbeeld. Zo hebben we vrij recent onze webshop/website vernieuwd om het voor de klanten nog overzichtelijker te maken. Deze webshop/website is marketingtechnisch gezien voorbereid voor de toekomst.”



Kortom, er zijn dus weldegelijk dromen die je nastreeft.

“Het nasteven van dromen - ‘doelen’ is misschien een beter woord - zorgt voor een drive die iedere ondernemer behoort te hebben. En natuurlijk streef ik die na. Echter, dat betekent niet dat die droom van groot kaliber of ontzettend hoog niveau hoeft te zijn.”



Vertel mij nou eens iets wat je nog nooit aan iemand anders hebt verteld. Je grote geheim, die primeur...

“Na lang te hebben nagedacht, zegt hij: “Die is er gewoonweg niet. Ik heb niet iets te vertellen waardoor jij steil achterover valt. Ik kan beter golfen dan dat ik zojuist aan jou heb laten zien, maar dat is ook niet zo bijzonder.”

Twee dagen later belt Wilfred mij op. “Hé André, ik heb nog eens over die laatste vraag nagedacht, maar ik moet je echt teleurstellen. Ik heb niets! Saai hè?”



Vlak voor het ter perse gaan van deze uitgave is Nico Berghout, de vader van Wilfred, overleden. “Het ging niet zo goed met hem, maar uiteindelijk is het toch snel gegaan,” aldus Wilfred.