

INTERVIEW PATRICK VAN GORP

'ZITTEN IS EEN WERKWOORD'

Pre-corona dachten maar weinig mensen erover na, maar dat veranderde rap na werkdagen aan de keuken- of dinertafel. Deska Kantoormeubelen-directeur en -eigenaar Patrick van Gorp kan alles vertellen over zitten, en dat doet hij dan ook enthousiast.



TEKST Marie-José Dekkers | FOTO'S Erik de Brouwer
met dank aan Rijksmonument de Ploeg in Bergeijk



Patrick van Gorp

DESKA KANTOORMEUBELN

“Het is zo vanzelfsprekend; ’s ochtends op kantoor arriveren en aan je bureau gaan zitten.”

ZIT

Patrick heeft weinig zitvrees; hij is altijd bezig: “Laat mij maar rennen, vliegen, duiken. Ik sport hier de hele dag, ren me verloren.” Zelfs in coronatijden: “De eerste maanden liet ik iedereen halve dagen werken maar we draaiden dezelfde omzet als anders. Blij om. We doen sowieso al veel bureaustoelen, maar nu voor thuis. In kantoorinrichting voor bedrijven valt nu veel weg, daar hoeven we niet te komen.” De variatie in het Deska-kantoorbestaan biedt uitkomst: “We hebben enkele grote klanten, maar de hoofdmoot is MKB en zzp’ers. Dat vind



ik het allerleukst; samen een nieuwe stoel uitzoeken en hopen dat je heel blij wordt. Is dat niet zo? Terugkomen en net zo lang samen zoeken tot je wél blij bent.” Hij doceert: “Ik geef er geen bal om of je aan de keukentafel werkt maar je moet wel een goede stoel hebben. We verkopen graag zitstambureaus maar die stoel is veel belangrijker. Eentje van duizend euro hoeft niet per definitie veel beter te zijn dan die van 400 of 500 euro. Maar ik kan wel uitleggen waarom je die middenmoter moet nemen en niet eentje van 200 euro. Dat verschil voel je. En als ik weet

dat je gelukkig wordt met een stoel van 400 euro, ga ik jou geen stoel van 600 verkopen. Of het moet een kwestie van smaak zijn of iemand die meer dan twee meter lang is.”

Over smaak gesproken;

de foto’s zijn gemaakt in Bergeijk, met de beroemde Rietveldstoel die niet lang lekker zit maar wél staat. Patrick had er lol in, al was het maar omdat fotograaf Erik een buurjongen van vroeger bleek te zijn. **HEEFT HIJ IETS MET DESIGN?** “Natuurlijk zijn er designstoelen die wél zitten maar die zijn niet te vergelijken met de bureaustoel van nu die kunnen kantelen en bewegen. Je moet actief zitten.”

Niet voor niets staat er een enorme bureaustoel voor het bedrijfspand in Asten, dat uitkijkt over de A67. Nog wel, want het nieuwe, compactere pand verderop is volop in aanbouw: “Op het nieuwe industrieterrein. We zitten hier veel te groot. Op de etage hierboven komt niemand meer. Tja, tijden veranderen. Vroeger stonden kantoren vol kasten en grote bureaus. Tegenwoordig heb je een elektrisch verstelbaar bureau, een goede stoel erachter en een kastje als je geluk hebt. Voorraden hoeven ook niet meer. Vroeger wachtten we acht weken op spullen, nu komt alles morgen binnen. Ik heb de ruimte niet meer nodig en het nieuwe pand is eigendom én zelfvoorzienend dankzij zonnepanelen, dus dat scheelt in de maandelijkse kosten. De planning is om er 1 januari in te trekken.”



ONDERNEMEND

Een grote stap naar kleiner werken voor deze ondernemer: “Ik werk hier nu bijna dertig jaar en heb het bedrijf vijftien jaar geleden overgenomen. Ik heb de kantoorartikelen opgestart, zachtjesaan nieuwe meubelen erbij laten komen; zo zijn we doorgegroeid. Toen mijn oude baas iets anders wilde gaan doen en vroeg of ik het wilde overnemen, had ik vijf euro op de bankrekening en een oude auto. Hoe moest ik dat doen? Dat was ook nog in de tijd van goodwill. Toch gedaan en heel hard gewerkt. De eerste paar jaar gingen we als een speer, tot de crisis in 2008. We hadden gelukkig al veel schulden afgelost en zo overleefden we.”

Dat ondernemende is niet vreemd; in de familie én in deze Noord-Brabantse contreien, vertelt Patrick: “René Berkvens van Beblo (zie vorige Nuance – red.) is mijn achterneef, Berkvens Wooncentrum in Asten en Berkvens Deuren verderop in Someren zijn ook familie. Mijn oma had vroeger een confectieatelier, met tachtig meiden die voor haar naaiden. Ze is pas overleden, op haar 99ste. Ondernemende types, die Berkvensen.” Anno nu heeft Patrick zes mensen in dienst: “Onder wie mijn vrouw Yvonne. Onze zonen Guus (16) en Bram (13) zijn nog druk met hun middelbare school en Playstation. Al zeg ik het zelf; leuk bedrijf. Simpel ook, maar wel met verstand van zaken. Je moet niet bij ons komen voor een stoel met een gouden randje. Die heb ik wel maar vind ik

niet leuk. Ik wil dat mensen blij worden, wil mensen goed kunnen adviseren en hen een goede stoel meegeven. Design is prachtig, zo’n Rietveldstoel is mooi maar dat is niet wie ik ben. Ik heb in de jaren veel geleerd en trainingen gevolgd. Ik kan niet zorgen dat jouw rug beter wordt maar wel dat je er minder last van hebt.”

ZIJN DAAR NOG ONTWIKKELINGEN IN? “Er komen wel nieuwe mechanieken uit maar het synchromechanisme blijft de hoofdmoot. Dat zorgt al voor actief zitten.” **MAAR HOE KOMEN VERSCHILLENDE MENSEN DAN TOCH AAN HUN TREKKEN MET DEZELFDE STOEL?**

Hij demonstreert uitgebreid: “Dit is onze meest verkochte stoel die voldoet aan de NPR-1813, de Nederlandse arbonorm. Die moet geschikt zijn voor 99 procent van de Nederlanders en is interessant omdat-ie op zoveel manieren is in te stellen, van lengte tot hoogte tot zitdiepte. De stoel komt van een Duits bedrijf waar we al dertig jaar zaken mee doen. Dit is het zoete broodje van de bakker.”

HOE ONDSCHIEDT HIJ ZICH VAN ANDERE KANTOORMEUBELBEDRIJVEN DIE JE OP ELK BEDRIJVENTERREIN WEL TEGENKOMT?

“Je klant kennen en service verlenen. Crowe Foederer belt op en heeft in Oostzaan twee stoelen nodig. Dan rijden wij met die twee naar Oostzaan. Maar ze kunnen ook bellen voor 85 stoelen in Lelystad. Waar wij ook heel goed in zijn is de klant aanvoelen, weten wat de klant wil; ‘dit past bij jou’. Dat is onze kracht. Snelheid ook. Toen corona uitbrak, belde Senzer, het werkbedrijf voor de arbeidsmarktregio Helmond-De Peel, op woensdag dat ze vrijdag tien kasten nodig hadden met vijftig uittrekframes en vijfduizend hangmappen. Die hadden ze. Dat vind ik nou leuk; ervoor zorgen dat de klant krijgt wat hij nodig heeft. Ik ben er zelf voor naar Zuid-Limburg gereden.”

Met die insteek gaat hij ook de toekomst in: “Ook al is die onduidelijk, dankzij corona. Ik denk al dertig jaar dat iedereen onderhand wel een stoel heeft, en toch verkopen we er telkens weer veel. Het eerste half jaar was maar twee procent minder en augustus en september waren niet geweldig, maar het kan ineens weer opleven. Andere jaren konden we vooruitkijken, nu niet. Maar ach, ik vind het leuk als bedrijven ineens bellen. En ons klantenbestand is gespreid genoeg, wel zo prettig in deze tijden.” ■