



*“Natuurlijk zijn er generatieverschillen. Ervaring versus nieuwe ontwikkelingen”*

#### JIM SENFT:

Op loopafstand van hartje centrum, is in een oud pand in Haarlem zonweringsbedrijf Senft gevestigd. Temidden van de vele authentieke details die het fraaie pand rijk is, hebben Jan en Brigitte Senft hun brede aanbod op het gebied van screens, terrasoverkappingen en andere zonweringproducten voor zowel binnen als buiten tentoongesteld. ZVM bracht een bezoek aan de zonweringfamilie en kreeg van zoon Jim een kijkje in de keuken.

## “VRIJDAG IS VOOR BESTAANDE KLANTEN”



**W**e praten met recht over een zonweringfamilie. Senft bestaat al vijf generaties lang, sinds 1878. Behalve Brigitte en Jan en “sinds drie jaar volledig” zoon Jim, zal ook dochter Nicky binnenkort haar entree in het bedrijf maken. Nu nog even op wereldreis na het afronden van haar opleiding, maar straks zal zij de familie-onderneming compleet maken. Zelf is Jim (27) al van kleins af aan te vinden in de showroom. “Het zonweringvirus stroomt bij mij echt door mijn lijf. Als klein jongetje vond ik het al leuk en vanaf mijn veertiende deed ik mijn vakantiebaantjes altijd hier. Eerst helpen met opruimen en schilderen, maar vanaf een jaar of zestien mee met de montageservice naar onze klanten.” De technische kant zit er van nature in en kreeg een vervolg tijdens zijn opleiding in Delft. Ondertussen “kan Jim alles”, meldt zijn vader, wat door Jim zelf wordt bevestigd. “In de loop der jaren heb ik alle facetten van het vak wel doorlopen en eigenlijk kan ik inderdaad bijna alles. Monteren, assembleren, elektra instellen. Eén van onze





monteurs werkt hier al dertig jaar, hij kent mij al sinds mijn babytijd en heeft me echt zien opgroeien tussen de zonwering. Dat is toch best bijzonder."

#### Verskillende klanten

Natuurlijk was het plan na de studie eerst een tijdje elders te werken "omdat dat beter is", maar het lot besliste anders. "De rechterhand van mijn vader viel weg, waardoor ik ineens voor de keuze gesteld werd: of nu instappen of we zoeken eerst iemand anders, maar dan moet je wellicht juist langer wachten." Het werd het eerste en dat bevalt zowel Jan en Brigitte als Jim zelf heel goed.

Door de locatie in Haarlem, richt Senft zich op veel verschillende klanten. Van de 'kasten van huizen' in Bloemendaal, de grachtenpanden in Amsterdam tot appartementen en allerlei soorten woningen in de regio, de zonweringsspecialisten van Senft komen overal. Zo doen ze bijvoorbeeld al twintig jaar alle onderhoud voor de gemeente Amsterdam. Het werk blijft niet beperkt tot in en om Haarlem. En dat is maar goed ook, want al lopen er steeds vaker mensen de showroom binnen, als zonweringbedrijf moet Senft het niet hebben van de impulsaankopers.

#### A-merken

Bij Senft verkopen ze enkel A-merken. Ze zijn topdealer van Weinor en Gallery Outdoor-dealer voor Luxaflex; vorig jaar werden ze voor de tweede keer verkozen tot Gallery Outdoor-dealer van het jaar. "Sinds 2011 zijn we Gallery Outdoor-dealer, sinds vorig jaar zijn we ook Gallery Indoor-dealer geworden. We zijn een van de weinige zonweringsspecialisten die zowel indoor als outdoor Luxaflex hebben en kunnen hier dus echt alle opties laten zien." Ook zijn ze dealer van Sunway, met net weer andere staaltjes en stofjes dan tegenhanger Luxaflex. Senft heeft verder de rolluiken van Roma, Jasno Shutters, de producten van Stobag, de bedieningsproducten van Somfy én ze hebben de aluminium markiezen van Schlappi. Daarnaast assembleren ze de houten markiezen nog altijd zelf, in de grote werkplaats achter de showroom. Vooral prettig in de wat rustiger winterperiode. Op de plek waar nu de riante showroom voor Luxaflex Outdoor te vinden is, was voorheen de



## "Het zonweringvirus stroomt bij mij echt door mijn lijf"

beklederij voor markiezen gevestigd. "Tegenwoordig laten we de doeken geconfectioneerd aanleveren door Hylas."

In de hoek van de Luxaflex Gallery Outdoor-ruimte, staat een knalgele transportfiets, kratje voorop. In de drukke binnenstad van Haarlem worden klanten regelmatig bezocht op de fiets. Niet alleen een leuke eyecatcher dus, die gele fiets, maar eentje die daadwerkelijk regelmatig wordt gebruikt. Er is in de ruim 400 m<sup>2</sup> tellende showroom voldoende ruimte om alle producten fraai te presenteren. Een must, die ruimte, wat de familie Senft betreft. "Je hebt meters nodig om alles royaal te presenteren, bepaalde producten zoals overkappingen, moet je echt laten zien." Dat ze alleen A-merken voeren is een heel bewuste keuze: "Als het bij de klant hangt, willen we er weinig omkijken naar hebben. Dat kan alleen als je kwaliteitsmerken in huis hebt."

#### Vaste klanten

Wat ook een bewuste keuze is: de vrijdag is gereserveerd voor bestaande klanten. "Die dag houden we ons bewust niet bezig met nieuw werk. Natuurlijk is het mooi nieuwe klanten binnen te halen, maar het is minstens zo belangrijk je bestaande klanten tevreden







te houden. Service is voor ons heel belangrijk. Een open deur misschien, maar het is voor ons de reden dat de vrijdag wordt gereserveerd voor onderhoud en reparatie."

#### Ervaring versus ontwikkelingen

Dat het gezin Senft niet alleen privé, maar ook tijdens het werk samen is, ervaren ze als heel speciaal. En het werkt goed. "De sfeer is prettig en ook Nicky zal straks echt een toegevoegde waarde hebben. Mijn zusje heeft de opleiding van Artemis marketing en interieurstyling gedaan, iets wat we hier straks wellicht ook meer kunnen toepassen. Voor ze op wereldreis ging, heeft ze hier een tijdje gewerkt om te kijken of ze het leuk zou vinden. Dat blijkt gelukkig zo te zijn, dus straks zijn we nog meer dan nu al echt een familiebedrijf." Natuurlijk zijn er generatieverschillen. Zo gaat vader Jan naar klanten toe met een tekenblok onder de arm, terwijl Jim op pad gaat met een iPad. "Ervaring versus nieuwe ontwikkelingen. Wat dat betreft vullen we elkaar heel goed aan." Sowieso is Jim als twintiger groot voorstander van nieuwe technieken en ontwikkelingen. "Ik ben erg voor elektrische buitenproducten bijvoorbeeld. Je gaat toch geen zonwering met handmatige bediening meer verkopen? Wat mij betreft is bediening met een zendertje echt de nieuwe standaard. We hebben bij Senft gemiddeld wat oudere klanten, al zien we ook steeds vaker jonge mensen die hun eerste huis kopen en dan heel bewust kiezen voor kwaliteit. Maar in de regel is onze klant meer de veertigplusser. Die heeft meestal ook wat meer te besteden. Als ik tegen die klanten zeg, dat ze hun zonwering ook kunnen bedienen met hun mobieltje, dan gaat ze dat soms een stap te ver. Maar ik wil iedereen de keuzes voorleggen. Dat moet ook, met je tijd meegaan en je klanten altijd het nieuwste kunnen bieden."

*"Wat mij betreft is bediening met een zendertje echt de nieuwe standaard"*



#### Trends

Het is een waarneembare trend, aldus Jim Senft. "Handbediening zien we nog maar heel weinig." Een andere trend die ze bij Senft waarnemen, is de toename van de verkoop van terrasoverkappingen. "Zeker vergeleken met een jaar of vijf a tien geleden, doen we daar steeds meer in. Je hoort weleens dat mensen twijfelen, omdat ze niet de hele dag die palen willen zien, dat vinden sommige klanten niet mooi, maar in de praktijk blijkt dat die na-èn paar weken niet eens meer opvallen." Senft verkoopt met name terrasoverkappingen met doek. "Niet zoveel met glazen- en lamellendaken. De keuze voor doek heeft ongetwijfeld ook te maken met deze omgeving, met veel klassieke panden. Van collega's in het Oosten van het land horen we dat ze daar juist wel meer lamellendaken verkopen. Net zoals er in het Zuiden meer rolluiken verkocht worden. Blijkbaar heeft elke regio ook zo z'n eigen trends."

