

Barry Pellegrom is alles in één. Monteur, bedrijfsleider en directeur bij Reinigingsmachines Wim de Kock in Waardenburg. Maar boven alles is hij ondernemer. Handelen is zijn tweede natuur. "Je moet aanvoelen wanneer je kunt verkopen", zegt Barry Pellegrom. Deze vakman weet werkelijk alles van reinigingsmachines: van stofzuiger tot hogedrukreiniger of veegmachine.



Reinigingsmachines Wim de Kock

Het geheim is streven naar perfectie



Bij hem gaan de radertjes draaien zodra hij een oude klant zonder slang binnen ziet lopen. Dan weet hij: die komt niet voor reparatie, maar voor iets nieuws. Op zo'n moment laat hij de bij het directeurschap horende papierwinkel vallen, en gaat hij de showroom in om de klant persoonlijk te helpen. Typisch Barry.

Pietje Precies

De in 2014 geopende nieuwe showroom van Reinigingsmachines Wim de Kock is écht wat je mag verwachten van de toonzaal van een reinigingspecialist. Wie arriveert bij de showroom aan de Heuvelstraat in Waardenburg ziet dat alles spic en span is. Geen onkruidje te vinden op de ruime parkeerplaats en binnen blinkt de vloer. Zelfs in de werkplaats is het schoon. Daar hamert pietje-precies Barry op. "De eerste aanblik moet goed zijn. Als een bedrijf er binnen en buiten netjes en schoon uitziet, dan geeft dat het vertrouwen dat de rest ook goed is." Dat is dan ook precies waarom schoonmaken zo belangrijk is. Het bepaalt de eerste indruk die een klant van je bedrijf heeft. De afgelopen jaren merkte Barry echter dat steeds meer

bedrijven door de crisis schrobden, zuigen en vegen op een lager pitje hebben gezet. "Dat is het eerste waarop bedrijven bezuinigen." Hij hoopt dat nu de markt aantrekt, bedrijven ook het oude schoonmaakregime weer oppakken. "Je spullen gaan simpelweg langer mee. Wij wassen onze auto's om de week, ze zien er na jaren nog als nieuw uit. Klanten die netjes met hun reinigingsmachines omgaan zien we zelden terug voor reparaties."

Daarnaast kan een nieuwe reinigingsmachine ook een enorme besparing opleveren voor ondernemers. Natuurlijk, het is en blijft een uitgave, maar deze kan zichzelf terugverdienen. In de loop der jaren zijn de reinigingsmachines namelijk fors verbeterd.

IJzersterk

Reinigingsmachines Wim de Kock heeft een ijzersterke reputatie opgebouwd in de regio. Barry's geheim is een cliché: luisteren naar wat de klant wil. Wat moet het apparaat schoonmaken? Hoe vaak? Daar baseert hij zijn advies op. Een goedkope machine verkopen die te licht

is voor het gevraagde werk, zal hij niet doen. Simpelweg omdat hij weet dat hij zijn klant dan véél te snel terug ziet, of juist nooit meer. En dat wil hij niet. Hij wil geen passanten, maar klanten.

Voor klanten met een klein budget, zoals bijvoorbeeld startende ondernemers, wijkt hij dikwijls uit naar een goede gebruikte machine. Dat kan duizenden euro's schelen. Ook bouwt het bedrijf machines op maat. In de werkplaats achter de showroom verhelpen de monteurs de veelvoorkomende defecten. Ook daarbij geldt dat het tot in de kleinste detail perfect moet zijn. En als het druk is? Dan trekt Barry zijn overall aan en helpt hij mee in de werkplaats. Lekker gewoon op zijn Waardenburgs.

www.wimdecock.nl