

Margriet en Aino van der Zee |



'Wij maken dingen die nog niet bestaan'

GRONINGSE NUCHTERHEID MEETS JAMES BOND

Tekst Marjan Brouwers | Beeld Henk Marks, Ema de Bie en TBV Marine Systems

Een helikopterplatform dat door het dek van een jacht omhoog komt, een lift tot boven in de mast van een schip, een compleet overdekt zwembad dat uit de grond verrijst in een achtertuin: het zijn producten die sterk doen denken aan James Bond en de Thunderbirds. Toch komen ze allemaal uit de koker van TBV Marine Systems en Extreme Exclusive van Anno en Margriet van der Zee, twee nuchtere ondernemers die vanuit hun kantoor aan huis in Groningen de meest wonderbaarlijkste technische oplossingen bedenken en laten uitvoeren.

Ze staan nog het meest bekend om hun bijzondere liften, maar de producten zelf vormen niet hun *core business*, zegt Anno meteen bij binnenkomst. Hij is net terug van drie dagen buffelen zonder veel slaap na het installeren van een exclusieve bordenlift in een Belgisch sterrenrestaurant. Een heel mooi project, vertelt Margriet: 'Die lift gaat vanuit de keuken recht omhoog en komt dan uit in een prachtige koperen tafel midden in het restaurant. Veel mooier dan een lelijk bordenliftje ergens in een hoek. We moesten dit eigenlijk in een te kort tijdsbestek doen, maar dat vinden wij juist een uitdaging.'

Mensen die wat te besteden hebben

In loondienst is Anno nooit geweest. Meteen na de HTS begon hij als zelfstandige. 'TBV staat eigenlijk voor Technisch Bureau Van der Zee, maar daar kun je in het buitenland niet mee aankomen. Daarom hebben we dat op een gegeven moment veranderd.' Hij kwam al snel terecht in de luxe jachtbouw. 'We leerden werven kennen en langzamerhand leverden we steeds vaker high-tech oplossingen voor superjachten. Zo rolden we in de markt van de mensen die echt wat te besteden hebben. Die kennen elkaar allemaal en op een gegeven moment weten ze je te vinden als ze iets bijzonders nodig hebben.' Door de jaren heen specialiseerde Anno zich steeds verder in het toepassen van lifttechnologie. 'Liftfabrikanten leveren alleen standaardliften. Als er iets speciaals gemaakt moet worden, komen wij al snel in beeld', vertelt hij. 'Het vernuft zit in het bedenken en samenstellen van een technische oplossing om aan de vraag van een klant te voldoen. Wij maken dingen die nog niet bestaan. Zoals voor de klant die een tenderboot had gekocht voor zijn jacht in aanbouw. Alleen was dat bootje net te groot. De architect zat met zijn handen in het haar. Wij hebben een achterklep ontwikkeld die te gebruiken is als zwemplatform. Moet de boot eruit, dan gaat een extra klep aan de onderkant open en wordt de boot met een soort lift op wieltes naar buiten geschoven. Het past echt net. Daarvoor moesten we

eerst toestemming aanvragen bij de verzekeringsmaatschappij, omdat de opening van de klep te dicht boven het water zit. Ons werk gaat verder dan de techniek alleen.'

Helikoptersysteem voor Abramovich

Andere voorbeelden zijn de glazen lift voor een jacht in Abu Dhabi en de speciale, shockproof goederenlift die door het dek kan gaan voor de marine. Margriet wijst op de lift die ze maakten voor het grootste jacht van de wereld. Anno: 'Dat jacht, de Eclipse, is 162,5

Je **terras**
veranderen in
een **zwembad** of
een **partyhal...**

meter lang en eigendom van Roman Abramovich, de eigenaar van voetbalclub Chelsea. Voor hem hebben we een groot helikoptersysteem ontworpen. Je kunt een stuk van het dek openschuiven en dan komt de lift omhoog met daarop de helikopter. En niet zo'n klein tweepersoonsdingetje, maar een echt grote.' Superjachten worden heel goed onderhouden, weet hij. 'Je ziet de hele dag personeel rondlopen met poetsdoeken om alles mooi te laten glimmen.' Ze komen vaker in aanraking met dit soort miljonairs. Juist daardoor krijgen ze ook verzoeken om slimme oplossingen te bedenken voor op het land. Anno: 'Eind 2007 hebben Margriet en ik zitten



brainstormen over de toekomst. Het is leuk dat we het vertrouwen hebben van mensen die wat te besteden hebben en dat we mooie dingen voor hen mogen maken. Maar deze mensen hebben ook villa's, kastelen en landgoederen. Stel dat de jachtbouw inzakt, dan zak je mee. Dus hebben we het bedrijf gesplitst in TBV Marine Systems, wat ik leid, en Extreme Exclusive, waar Margriet zich mee bezighoudt.' Ze zijn blij dat ze dit besluit hebben genomen want wereldwijd is de jachtbouw met zeventig procent gekrompen. Margriet is nu volop bezig met het bewerken van de Russische markt. Ze levert ook 'antieke' liften. Margriet: 'We integreren de techniek van nu met de uitstraling van vroeger. Daar is veel vraag naar bij mensen die in een oud landhuis wonen.'

Thunderbirdzwembad

Een ander prachtig voorbeeld is het overdekte zwembad dat een klant liet bouwen in zijn tuin. Anno: 'Hij wil kunnen zwemmen als hem dat uitkomt, maar de gemeente stond een overdekt zwembad niet toe. Nu heeft hij dus een zwembad van zeven bij zestien meter in zijn tuin dat met een druk op de knop verandert in een overdekt zwembad, compleet met dak, ramen, verlichting en verwarming. Dat mag wel, want het is geen permanente bebouwing.' Dit concept, dat sterk doet denken aan de Thunderbirds van weleer, willen Anno en Margriet verder uitbouwen. Maar dan met nog meer opties. Anno: 'Je kunt je terras niet alleen veranderen in een zwembad, maar bijvoorbeeld ook in een overdekte partyhal.'

Uitbesteden in de regio

Hun klanten zijn verspreid over de hele wereld, maar het achtkoppige kantoor is gevestigd aan huis in Groningen. Omdat alle projecten totaal van elkaar verschillen in uitvoering, wordt het eigen montageteam aangevuld met monteurs die ieder een eigen specialiteit hebben. Anno: 'We leiden het project en organiseren en engineeren alles vanuit ons kantoor. We werken eigenlijk alleen met leveranciers in het noorden. De uitbestedingcultuur is hier goed. Als ik morgenochtend iets om vijf uur nodig heb, dan staat het klaar. Op dat soort leveranciers kun je altijd rekenen.'

Terwijl hun medewerkers en toeleveranciers hard werken om projecten goed af te ronden, broeden Anno en Margriet aan hun keukentafel nieuwe plannen uit of halen ze al netwerkend nieuwe klanten binnen. Margriet: 'Wij willen steeds iets nieuws doen en werken graag met mensen die dat ook leuk vinden.'

'Zoals het ontwerpen van een lift waarmee je in je superjacht voor je ontbijt even naar het topje van de mast kunt gaan', vult Anno aan. 'Om te zien hoe Monaco er vandaag weer bij ligt.'

www.tbv.eu

www.ccx.eu