

‘Een manier van leven’

Tekst en foto:
Marjolein van Woerkom

VITALE VOLHOUDERS:
JAN EN LENY VAN VLIET

Jan en Leny van Vliet zijn geen onbekenden in de sector. Vanaf 1967 hebben ze met hun loonbedrijf aan de weg getimmerd en hoewel zoon en dochter inmiddels in het bedrijf zitten, gaan ze door. “Het is onze manier van leven en we hebben er gelukkig nog altijd de energie voor.”

‘BIJ DE RABOBANK ZATEN BOEREN IN HET BESTUUR DIE MIJ ALS LOONWERKER LIEVER ZAGEN GAAN DAN KOMEN’

Nog steeds is Jan van Vliet elke ochtend om zes uur op de zaak. Hij brengt medewerkers naar het werk, zoekt uit waar de inkopen het goedkoopst zijn, haalt onderdelen op of brengt ze weg. Om vijf uur 's middags begint hij aan zijn bezorgende; hij brengt eten naar de medewerkers die tot laat moeten werken. “Ik werk nog steeds zes dagen in de week”, zegt hij op zijn bijna 74e. “Ik vind het nog steeds leuk en wat moet ik anders? Ik heb verder geen hobby's.”

Zijn vrouw Leny (72) is ook nog steeds op het bedrijf te vinden. Enkele dagen in de week doet zij de inkomende facturen en betalingen. Ook loopt ze de uren na van de zeventig medewerkers die het bedrijf telt. Ze checkt of ze wel extra betaald krijgen voor avond- dan wel weekendwerk. “Alles gaat tegenwoordig via apps, maar ik controleer

het vaak graag nog even. Werken vind ik nog steeds heel leuk, maar als er iets leukers langs komt, dan doe ik dat - zoals fietsen of oppassen op de kleinkinderen - en dan maak ik het werk later af. Jan heeft dat niet, maar ik vind dat ik nu ook wel eens iets voor mezelf mag doen, na al die jaren werk. We zijn nu nog fysiek sterk en gezond en hebben beiden nog volop energie.”

EEN SOEPZOOTJE

Met school had Jan nooit wat. Op zijn vijftiende is hij zelfs van school gestuurd. Toen hij zeventien was, had hij wat geld gespaard en klopte hij bij de lokale leverancier van landbouwmachines aan. “Ik wilde een gebruikte meststrooier kopen om werk te kunnen doen bij boeren. De leverancier had alleen een nieuwe, maar die kostte 1.900 gulden. Ikzelf had 1.400 gulden. Hij zei: ‘Je mag hem voor de helft meenemen en de rest betaal je maar aan het einde van het jaar.’ Zo heeft hij mij op weg geholpen.”

Leny kwam vijf jaar later in beeld. Ze werkte toentertijd op de röntgenafdeling in het ziekenhuis. “Toen ik Jan tegenkwam, dacht ik: waarom zou ik niet meegaan in zijn avontuur? Zijn papierwerk was echt een soepzootje. Hij was alleen maar aan het werk en had daardoor consequent een schuld bij de Belastingdienst.”



NAAM:

Jan en Leny van Vliet

BEDRIJF:

Loonbedrijf Jan van Vliet BV

De eerste jaren waren sappelen. Het was hard werken en ze hadden geen geld. Jan kocht gebruikte, dus goedkopere machines en laste ze in de avonduren zelf in elkaar. Leny deed ondertussen de administratie en beantwoordde de telefoon. “Regelmatig zat ik met de telefoon in mijn hand en een kind op schoot te werken. Ik was ontzettend blij dat ik kantoor aan huis had. Daardoor kon ik het werk en thuis goed combineren.” Haar man was altijd op pad, maakte lange dagen en was laat thuis. Dat maakte haar al snel zelfstandig. “Vaak kwam hij ’s avonds tussendoor thuis om even snel te eten en de kinderen te zien, maar daarna ging hij weer. Er was nauwelijks tijd voor overleg, dus ik besloot op een gegeven moment zelfstandig beslissingen te nemen over financiële zaken. Dan maar de dood of de gladiolen, dacht ik.”

LANGE-TERMIJNRELATIES

Langdurige zakenrelaties zijn altijd belangrijk geweest in hun leven. Dat begon al met de overstap van de Rabobank naar de NMB, die later overging in de ING. “Ik wilde een lening om geld te kunnen investeren in machines, maar bij de Rabobank zaten boeren in het bestuur die mij als loonwerker liever zagen gaan dan komen. We besloten over te stappen naar de NMB. Daar zei ik: ‘Ik wil 10.000 gulden lenen.’ De directeur weigerde en zei: ‘Je mag wel 50.000 gulden lenen en kom maar terug als het op is.’ Daar hadden we wat aan. Daardoor konden we betere spullen kopen en grotere stappen zetten.”

Zijn vloot aan New Holland-machines is daar ook een goed voorbeeld van. Het begon met een Ford, maar toen dat merk opging in New Holland ging Van Vliet ook mee. “Ik had een goede relatie met de dealer hier. Toen die nog niet zo groot was, kende ik daar iedereen. Zo is dat gegroeid. Ik heb een relatie met dat bedrijf opgebouwd, zoals trouwens ook met veel andere leveranciers. Daar hecht ik veel waarde aan. Ze staan altijd voor je klaar. Natuurlijk is er wel eens wat, maar je probeert altijd weer bij elkaar te komen”, zegt hij. Hij lacht: “Daardoor zitten er hier ook geen andere vertegenwoordigers aan tafel, want ze weten dat

ze mij toch niets kunnen verkopen. Ik had vijftig New Holland-trekkers. Denk je dat ik daar een John Deere-hakselaar tussen zette?”

DE SNELLE JONGEN

Het harde werken ging door. Broer Arie stond, tot aan zijn dood elf jaar geleden, ook altijd dag en nacht voor hen klaar. Toen ze een jaar of twintig aan het werk waren, kwam er een ‘snelle jongen’ van Deloitte langs. “Hij bekeek onze cijfers, stelde vast dat we te veel belasting betaalden en maakte van onze firma een besloten vennootschap en een holding. Hij adviseerde ook een besloten vennootschap op te richten voor onze zoon Robbert-Jan, die toen nog jong was, de RJ BV. Als hij later het bedrijf zou overnemen, zou dat wellicht zonder financiering kunnen, was het idee.”

Jan en Leny durfden die uitdaging wel aan te gaan. “Robbert-Jan werd met iets in zijn handen geboren”, aldus Leny. “Op zijn vijfde reed hij al mee op de shovel”, vertelt ze. Hun wens kwam uit. Hun zoon kon het bedrijf zonder financiering overnemen. “Mensen om je heen verzamelen die goed advies kunnen geven, is zo belangrijk”, stelt Jan. “Wanneer een relatie goed bevalt, wil ik daar graag langdurig mee doorgaan”, zegt hij. Dat vraagt hij van zijn klanten en dat geldt ook voor het personeel. “Meer dan de helft van de mensen werkt al langer dan tien jaar op het bedrijf, maar we hebben altijd wel vacatures. Toch is personeel vinden eigenlijk geen probleem. Stagelopers blijven vaak hangen. Er kan hier ook alles, hè? Trekker, shovel, kraan, vrachtwagen, noem maar op. Als iemand aan komt waaien en er is een klik, dan is er altijd wel een plekje voor hem te vinden.”

BIJZONDERE MOMENTEN

Een groot moment in de geschiedenis - en voor de toekomst van het bedrijf - was het feit dat ze eind jaren negentig land van de burens konden kopen. “We kwamen hier gewoonweg ruimte te kort”, vertelt Leny. “Er stond altijd een file op de weg als iedereen terugkwam van het werk, want niet iedereen kon tegelijk de werf op. Dan moesten er eerst dingen worden verplaatst”, zegt ze. Haar man vult aan: “De buurman was tuinder en



VITALE VOLHOUDERS

Regelmatig krijgen we e-mails binnen over jubilea: vijftwintig, veertig of zelfs vijftig jaar in dienst. Bijzonder in deze tijden, waarin veel mensen ‘jobhoppen’; na vijf jaar willen ze toch weer wat anders. Vandaar deze serie, waarin we ‘vitale volhouders’ uitlichten die lang doorwerken in de sector, als trekkerchauffeur, als directeur, als kraanmachinist, als planner, maar het kan net zo goed de oudste in werking zijnde machine zijn. Hoe houden zij het zolang vol? Wat is het geheim?

‘HET BELANGRIJKSTE MOMENT WAS DAT WE HET LAND VAN DE BUREN KONDEN OPKOPEN. HET MOOISTE MOMENT WAS DAT BEIDE KINDEREN IN HET BEDRIJF KWAMEN.’

PLAATS:

Ter Aar (ZH)

ROL OP HET BEDRIJF:

Oud-eigenaren

DIENSTJAREN:

Sinds de oprichting in 1967

TIP:

Hoe houd je het zolang vol? “Hard werken en overall bovenop zitten. Ook is betrokkenheid van je wederhelft enorm belangrijk.”

GROOTSTE VERANDERING:

De toenemende regelgeving. “We hebben wel heel veel certificaten voor allerlei doeleinden.

Daar hebben we heel wat mensen voor op kantoor zitten om projecten, papierwerk en audits bij te houden. Vroeger deden we het gewoon, nu moet alles worden vastgelegd.”

**‘ANDERE VERTEGENWOORDIGERS
ZATEN HIER NIET AAN TAFEL, WANT
ZE WISTEN DAT ZE TOCH NIETS
KONDEN VERKOPEN’**

Jan en Leny van Vliet: “Het loonbedrijf is een manier van leven die ons aanstaat.”

verkocht zijn kassen. We hebben het in goede harmonie over kunnen kopen. Daardoor konden we groeien en een stuk efficiënter werken.”

Een ander bijzonder moment was en is dat beide kinderen in het bedrijf terecht zijn gekomen. “Van Robbert-Jan wisten we het altijd al, maar dat Carolien ook hier zou komen werken, hadden we niet verwacht”, aldus Leny. “Ze deed iets heel anders, maar op een gegeven moment zag ze dat haar broer het niet alleen aankon. Ze begonnen samen met een wekelijks overleg op maandagavond en zo is ze er langzaam ingerold. Ze zijn twee handen op een buik. Dat is zo fijn om te zien.”

VERDER KIJKEN DAN DEZE WEEK

Dat er nu na 55 jaar een bedrijf staat met zeventig medewerkers, vijftig New Holland-trekkers en heel wat meer komt door hard werken en overall bovenop zitten, stellen ze. “Jan zag altijd overall werk in en keek altijd verder dan de komende week”, vertelt Leny. “In het begin deden we vooral agrarisch loonwerk, maar die jongens moesten ook ‘s winters werk hebben”, gaat Jan verder. Hij ging dus op zoek. Hij legde contacten bij gemeenten en waterschappen, waar ze nu nog steeds voor werken: sneeuw schuiven, baggeren en sportvelden onderhouden. Er kwamen werkzaamheden bij en er kwamen machines bij, die ook allemaal weer moesten worden onderhouden. “Dat was ook weer werk. Zo hebben we het hele jaar door werk weten te organiseren.” Dat Jan daardoor bijna nooit thuis was voor zijn gezin ziet hij zo: “Mijn dochter zei laatst: ‘Wat hebben we toch een mooi en gezond bedrijf.’ Ik zei: ‘Hoe zou dat komen?’” Hij lacht: “Door hard

te werken. Daarom was ik nooit thuis.” Leny: “Het belangrijkste vond ik om overall bovenop te zitten. Als facturen te lang open stonden, ging ik er meteen achteraan.”

**‘WANNEER EEN RELATIE GOED
BEVALT, WIL IK DAAR GRAAG
LANGDURIG MEE DOORGAAN’**

SAMEN BETROKKEN

Dat betekent zeker niet dat ze het allemaal voor het geld deden. Integendeel. “Als loonwerker ben je dienstverlener. Ik heb er nog steeds plezier in iets voor anderen voor elkaar te krijgen. Ik houd van tevreden klanten, ook al draag ik nu niet meer de verantwoordelijkheid”, zegt Jan. “Het is een manier van leven die ons beiden aanstaat. Ook nadat de kinderen in het bedrijf zijn gekomen, krijgen we er nog steeds energie van. Vandaar dat we nog steeds werkzaam zijn binnen het bedrijf.” Dat ze op deze manier oud mogen worden, hebben ze dan ook aan elkaar te danken, stellen ze. “Als ik dit bedrijf met vreemden had moeten opzetten, was het mij nooit gelukt. Dat komt echt door mijn vrouw”, zegt Jan. “Het belangrijkste daarin is, is dat we het samen hebben gedaan”, voegt zij daaraan toe. “We zijn er beiden van het begin af aan bij betrokken geweest, we hebben er beiden altijd heel hard aan gewerkt en natuurlijk was het niet altijd leuk, maar omdat je beiden zo betrokken was, hebben we het volgehouden. Samen zijn we er altijd gekomen.”

