

Ruim twee jaar terug besloot Ronald van der Slot (36) uit Noordwijkerhout zijn eigen mechanisatiebedrijf te starten. Wat begon met constructiewerk, is uitgegroeid tot het volledige dienstenpakket: verkoop, reparatie, onderhoud en aanpassingen. Dat loopt volgens de jonge ondernemer erg leuk. In een tijd waarin er meer toeleveringsbedrijven afvallen dan bijkomen, mag dat een prestatie genoemd worden.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Voor Ronald waren de eerste punten al binnen voordat hij überhaupt met zijn eigen bedrijf aan de gang ging. Van der Slot is namelijk geen onbekende naam in de Bollenstreek. Zijn twee ooms, een neef en zijn broer runnen het loonbedrijf K.J.E. van der Slot aan de Pilarenlaan in Noordwijkerhout, exact de plek waar Ronald nu onderdak heeft met zijn bedrijf. "Op 1 januari 2008 ben ik op deze locatie begonnen met constructiewerk", vertelt de jonge ondernemer. "Het zoeken van bedrijfsruimte was voor mij niet moeilijk. Er kon plaats gemaakt worden in het bedrijfspand van mijn familie, een perfecte locatie midden in de Bollenstreek. Ik heb er erg veel geluk mee, want het valt als startende ondernemer niet mee zoiets elders in de regio te vinden."

LANDBOUWMONTEUR

Ronald had van jongs af aan het idee om het familiebedrijf over te nemen, een logische keuze. Later werden die plannen bijgesteld. "Ik werk al zo'n 20 jaar in de landbouwmechanisatie, begonnen als landbouwmonteur. Daar heb ik ook mijn studies naar gekozen. Tijdens en na mijn opleiding heb ik zes jaar als monteur gewerkt. Daarna ben ik in het loonbedrijf van mijn vader en ooms gekomen, waar ik ontzettend veel geleerd heb. Ik ontdekte echter dat ik meer gevoel had bij repareren en techniek. Deze activiteiten kon ik binnen het bedrijf wel ontplooiën, maar ik was toch veel op het land bezig. Ik ben gewoon geen loonwerker." In de daaropvolgende zes jaar werd Ronald chef werkplaats bij een mechanisatiebedrijf. Voor een baas werken vond hij leuk, maar langzaam begon het ondernemerschap aan hem te knagen. "Ik wilde graag voor mezelf aan de gang en mijn eigen dingen doen. Dat ondernemersbloed zit in me."

Zijn vader, pasgeleden overleden, stond volledig achter zijn besluit. Ronald meldde zich aan bij de kamer van koophandel en het ondernemersavontuur kon beginnen. De eerste 1,5 jaar stond in het teken van bouwprojecten. Later is het mechanisatiewerk erbij gekomen, dat wil

zeggen hoofdzakelijk onderhoud en reparaties van machines voor de bollenteelt. Zijn achtergrond vanuit het loonbedrijf komt goed van pas. "Ik heb toen met machines gewerkt die ik nu onder mijn neus krijg. Daarnaast heb ik veel kennis opgedaan van het bollenvak. In de afgelopen 20 jaar heb ik bovendien veel kennis opgedaan, waarmee ik mijn klantenbestand heb kunnen opbouwen. Voor het loonbedrijf voer ik ook werkzaamheden uit. Als zij het door drukte niet aan kunnen of de technische kennis missen, pak ik dat op. We versterken elkaar."

STOUTE SCHOENEN

Bijna alles is maatwerk bij Van der Slot Techniek en Constructie. "De klant is koning", zegt Ronald. "Wat hij vraagt maken wij. Sinds december 2008 doen we dit met z'n tweeën. Ik had een jongen van de MTS aan de gang en hij is gebleven." Die versterking is voor Ronald geen overbodige luxe, want zijn dienstenpakket is aardig uitgebreid. Zo maakte hij een zijstap naar de verkoop van schoonmaakmachines. "Een kweker vroeg mij een hoge drukreiniger te repareren. Na wat research kwam ik erachter dat er in de omgeving niets te vinden was. Ik heb direct de stoute schoenen aangetrokken en de importeur opgebeld. Sindsdien verkoop ik deze machines en dat gaat leuk. De markt beperkt zich niet tot bollenbedrijven. Ik lever ook aan bijvoorbeeld hotels en schoonmaakbedrijven. Het is leuk om op deze manier ook in andere branches terecht te komen."

.....

'Ik begon met niets en moest dus flink investeren'

.....

Hetzelfde deed Ronald met andere merken die slecht vertegenwoordigd waren in de Bollenstreek. "Ik wil mijn pakket zo breed mogelijk maken. Vorig jaar heb ik Hyundai intern transport eraan toe kunnen voegen, evenals BSC tractoren voor het kleinschalige werk. Toeleveringsbedrijven zijn in deze tijd wat makkelijker aan je te binden. Zij willen ook graag hun spullen verkopen. Zelf vind ik het belangrijk dat ik



Ronald van der Slot: 'Als laatste is het Case – Steyr dealer'

'Ondernemen'

een goede ondersteuning krijg van een importeur, daar selecteer ik het dealerschap ook op. Je moet je klant tenslotte tevreden kunnen houden. Om die reden heb ik afgelopen winter ook de werkplaats vergroot. Het is belangrijk dat je bedrijf zo is ingericht, dat als mensen aankomen je ze direct kan helpen."

CASE TRACTOREN

Onlangs heeft Ronald ook het dealerschap van Case tractoren en niet te vergeten de Steyr tractorlijn, een compleet programma van 60 tot 335 pk, op zich genomen. "De dichtstbijzijnde dealer was ELM in Bleiswijk en dat is voor kwekers hier te ver. In samenwerking met ELM heb ik de regio Duin- en Bollenstreek en een deel van de Haarlemmermeer op me geno-



lerschap erbij gekomen'

mersbloed zit in me'

men. Komend jaar ga ik met deze nieuwe merken naar de Mechanisatiebeurs in Lisse. Daar stond ik afgelopen jaar voor het eerst en dat is uitstekend bevallen. Mensen reageerden enthousiast en verrast dat ik er in korte tijd al stond met zo'n breed programma. De beurs is een contactmoment wanneer je tijd hebt voor elkaar. Bovendien kun je in korte tijd veel mensen bereiken."

Tot nu toe is het allemaal nog goed te behappen volgens Ronald, maar er komt een moment dat uitbreiding nodig zal zijn. "Ik streef er bewust naar om gestaag te groeien. Alleen dan kun je het zelf bijhouden en met het bedrijf meegroeien. Het belangrijkste is dat je de klant tevreden houdt. Hoe ik dat doe? Openheid is belangrijk

en nauw overleg over de uit te voeren reparatie en service. Daarnaast kies ik voor een strakke benadering van de klant met lage prijzen en een snelle bediening. Als een klant een machine brengt, behandel ik dit als mijn eigen spullen en dat wordt gewaardeerd. Groeit het bedrijf te hard, dan kunnen er situaties ontstaan waarin spullen niet op tijd klaar zijn of afspraken niet worden nagekomen. Dat wil ik voorkomen." Doordat bij Ronald geen sprake was van overname, heeft hij het bedrijf geheel naar eigen idee kunnen inrichten. Nadeel is daarentegen dat hij met niets begon en dus flink moest investeren. "Met eigen spaargeld heb ik een servicewagen aangeschaft, materialen, de bedrijfsinrichting en het pr-materiaal. Daar moet je gezin ook achter staan."

WAARDERING

Dat laatste is zeker het geval. Ronalds' vrouw Jolanda (35) verzorgt, naast haar eigen baan, de administratie van het bedrijf. Ook hebben zij twee zoons van 5 en 8 jaar oud. "Dat valt goed te combineren", zegt Ronald. "Als je maar op de juiste momenten thuis bent. En zij kennen mij niet anders als een bezige bij. Ik werk ongeveer 60 uur per week. Als ik moet overwerken om een machine voor een klant klaar te hebben, dan is dat zo. Dat vind ik niet erg, ik zie het als een uitdaging. Tot nu toe heb ik ook geen seconde spijt gehad van mijn beslissing om een eigen bedrijf te starten. Klanten waarderen het en dat is het meest leuke dat je kunt bereiken. Ze komen terug en er komen zelfs nieuwe klanten bij."