

NO LIMIT BV

‘Wij zijn geen gemiddeld loon

Twee jongens met een agrarische interesse groeien samen op, rollen in de wereld van het loonwerk, starten samen een bedrijf en weten dit met succes uit te bouwen. Vanaf het begin maken ze een bewuste keuze: ze richten zich alleen op het planten, koppen en rooien van tulpen. Menigeen verklaart ze voor gek, maar Arjan Blom (41) en Simco Riepstra (43) van loonbedrijf No Limit BV uit Hensbroek bewijzen nog elke dag dat er een markt is voor hun aanpak.

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

Arjan Blom had als kleuter al een helder toekomstbeeld: hij wilde op de trekker werken, een loonbedrijf hebben, in Wogmeer blijven wonen en in dat plaatje paste ook een hond. “Dat heb ik allemaal bereikt”, laat hij met een tevreden glimlach weten. Simco Riepstra wilde boer worden. “Onze buurman had koeien en dat vond ik helemaal geweldig, daar was ik in mijn vrije tijd altijd te vinden.” Ze ontmoetten elkaar als tieners, maakten deel uit van dezelfde vriendengroep en werkten allebei een tijd in de bloembollen. Op enig moment werden ze collega’s, bij loonbedrijf Blankendaal in Obdam. Daar ontstond het idee om samen een loonbedrijf te beginnen. “Wij zagen kansen in de markt. We wilden onszelf specialiseren in het planten, koppen en rooien van tulpen. Veel mensen verklaarden ons voor gek, we moesten juist het complete pakket kunnen aanbieden, vond men. Wij besloten het totaal anders te gaan doen dan alle anderen. Door onszelf te specialiseren, kunnen we ons daar volledig op richten en dat heel goed doen. Wij zijn dus geen gemiddelde loonwerker.”

NETTENTEELT

In 1996 begonnen ze zichzelf als ZZP’ers te verhuren onder de naam ‘No Limit Dienstverlening’. “Zo bouwden we langzamerhand iets voor onszelf op. We maakten zoveel mogelijk uren, verdienden een klein salaris en hielden zoveel mogelijk geld apart voor ons bedrijf. Op het moment dat we met ons plan voor No Limit naar de bank stapten om geld te krijgen voor de aanschaf van machines, wisten we al

snel een machinepark op te bouwen met een trekker, een rooier, een planter en een kopmachine. Dat gaf vertrouwen.” In 1998 gingen ze volledig zelfstandig verder.

.....

‘Als wij niks verdienen,
kunnen we niet investeren en
innoveren. Op termijn wordt
ook de klant daar slechter
van’

.....

Juist op het moment dat de collega’s hun bedrijf startten, kwam de nettenteelt in opmars. “Daar zijn we meteen in gestapt. Voor onze eerste klanten – Ton van der Lee, Nico Blom en Ted van der Gulik – werken we nog altijd.” Daarna is het bestand flink uitgebreid met klanten in Noord-Holland, de Noordoostpolder, de Flevopolder, Zeeland, Frankrijk en Nieuw-Zeeland. Inmiddels bestaat het machinepark uit



drie trekkers, negen rooimachines, zeven planters en drie koppers. “In 2005 zijn we overgestapt op dubbelnet van 1.80 breed. Wij werken standaard met Pink Innovation Machines. Wij wisselen ideeën uit met die jongens, zij komen vervolgens met aanpassingen, we werken heel prettig met elkaar samen.”

Anders dan de meeste loonbedrijven, kiest No Limit ervoor om alleen met ZZP’ers te werken. “Wij hebben dus geen andere mensen op de loonlijst staan dan onszelf. We werken echter wel met een vast groep ZZP’ers zodat we dezelfde medewerkers aan dezelfde klanten kunnen koppelen. Onze medewerkers hebben ook ‘eigen’ machines waarvoor zij verantwoordelijk zijn. Om de betrokkenheid nog meer te versterken, zijn onze zes vaste ZZP’ers (Ed Niele, Ricardo Niele, Frank Dekker, Seger van Schagen, Ronald Zuurbier en Luke Deen) in 2005 mede-aandeelhouder geworden. We hebben een goed team en dat willen we graag behouden. Op deze manier hebben we meer zekerheid en onze klanten ook. Bovendien: als het bedrijf ook van jou is, vind je het geen probleem om op zaterdag en zondag wat extra uren te maken als dat nodig is. Twee keer per jaar vergaderen we met het hele team, nemen we alles door. In het seizoen spreken we elkaar elke dag, zo houden we elkaar op de hoogte.” Inmiddels heeft No Limit een goede naam opgebouwd in het vak en regelmatig melden zich sollicitanten. “Het is wel heel leuk om te merken dat mensen puur op basis van onze reputatie graag bij ons willen werken.”

BUITENLAND

No Limit is ook actief in het buitenland. “Wij werken voor Triflor in Frankrijk en in Nieuw-Zeeland. Daar verzorgen wij het planten rooiwerk. Omdat de seizoenen daar anders vallen dan in Nederland sluit het werk voor ons heel goed op elkaar aan. Frankrijk loopt net iets voor op Nederland en als we hier klaar zijn, kunnen we aan de slag in Nieuw-Zeeland. Zo hebben we jaarrond werk.” Met het uitvoeren van dure machines naar de andere kant van de wereld, nam No Limit nogal wat risico. “Om die risico’s te delen, zijn we een partnerschap aangegaan met Triflor. We zijn samen eigenaar van het machinepark dat daar staat. Zo hebben we beiden meer zekerheid: zij weten dat ze altijd een goede ploeg aan de slag hebben met goed materieel, wij zijn verzekerd van het werk voor Triflor. Inmiddels breidt het klantenbestand zich ook daar uit en zitten we nu op zo’n 110 hectare aan plant- en rooiwerk.”

bedrijf'



Arjan Blom en Simco Riepstra: 'Wij werken met de nieuwste machines'

Deze buitenlandse uitstapjes brengen wel met zich mee dat de ondernemers een paar keer per jaar een aantal weken achtereen van huis zijn. "Dat is best zwaar: voor jezelf, voor je thuisfront en voor de mensen om je heen. Je sociale leven wordt er niet beter op. Jaren achtereen mis je steeds dezelfde verjaardagen, je mist bepaalde feestjes, dan vervagen de banden wel. Het voordeel voor het werk is daarentegen dat je ongelooflijk gefocust bent. Je komt daar om te werken en er is ook geen enkele, andere afleiding." Overigens is zeventig uur werken per week werken in het seizoen vrij normaal voor de No Limits. "Dat is nu eenmaal zo in dit werk. Zeker als het weer goed is, dan moet je er bovenop zitten." Gelukkig kunnen de collega's het goed met elkaar vinden. "We zien elkaar meer dan onze partners, dan moet het wel klikken. We zijn niet alleen collega's, maar ook elkaar's beste vrienden. Wat ons geheim is? Er is geen geheim. Belangrijkste is dat je goed met elkaar blijft praten. Wij kunnen dagen bomen over onze ideeën. We zijn het niet altijd eens, maar dat hoeft ook niet, dan had je het net zo goed alleen kunnen doen. We zijn heel verschillend en vullen elkaar goed aan." Het werk is niet strak verdeeld. "We gaan allebei bij klanten langs, houden allebei de administratie bij en werken met de jongens op het land. Voor ons werkt dat goed."

Ook Simco en Arjan merken dat de spoeling dunner wordt. "Facturen staan langer open dan voorheen. Toch is de hoeveelheid werk alleen maar toegenomen, ondanks de crisis. Elk jaar komt er wel weer een nieuwe klant bij. We zijn niet de goedkoopste, maar we hebben de afgelopen jaren wel bewezen wat de meerwaarde is van werken met goede machines en deskundig personeel. Natuurlijk maken wij ook mee dat collega's onder onze prijs door gaan met hun offertes. In het begin vonden we dat best lastig, dan baalde je als je een klus misliep. Maar, daar kwam altijd iets anders voor terug. Uiteindelijk word je er alleen maar sterker van. Wij zullen er nooit voor kiezen om onder de kostprijs aan de gang te gaan. Als wij niks verdienen, kunnen we niet investeren en innoveren. Op termijn wordt ook de klant daar slechter van. Nu werken wij met de nieuwste machines. Iedereen maakt zijn eigen keuzes en wij kiezen voor klanten die bij ons passen en ons ook iets gunnen." Ze vinden dat ze het getroffen hebben

met 'hele goede klanten.' "Dankzij hen konden wij uitgroeien tot het bedrijf dat we nu zijn. Wij zijn een verlengstuk geworden van de bedrijven waarvoor wij werken en dat is precies zoals het ons bij de start voor ogen stond."

CONTINUEREN

Over de toekomst: "In deze markt is het al een hele opgave om je bedrijf te continueren. De eerste jaren zijn we alleen maar gegroeid, je kunt niet verwachten dat dat altijd zo blijft. We zijn ook klanten kwijtgeraakt, dat is nooit leuk, maar daar moet je niet te krampachtig mee omgaan. Daar zijn mooie, nieuwe klanten mee teruggekomen die nieuwe uitdagingen met zich meebrengen. Wat we de afgelopen jaren vooral hebben geleerd, is vasthouden aan onze visie en ideeën, uitgaan van onze eigen kracht en kwaliteit. We moeten ons vooral niet laten afleiden door wat anderen vinden en doen, want uiteindelijk maakt iedereen toch zijn eigen keuzes."

Resumé

No Limit BV is het levende bewijs van wat je met hard werken en een goed idee kunt bereiken. Een loonbedrijf dat zich specialiseert op planten, koppen rooien; dat is in de wereld van loonbedrijven geen voor de hand liggende keuze. Toch zijn Arjan Blom en Simco Riepstra hun visie altijd trouw gebleven. Inmiddels runnen zij een succesvolle onderneming die actief is tot in Nieuw-Zeeland.