

## “Een plan hebben we nooit gehad, we zijn gewoon begonnen”

*Harm Timmermans, America*

Vijf jaar geleden waren Gerton en Harm Timmermans de trotse winnaars van de verkiezing van de CUMELA Onderneming van het Jaar. Ruim een jaar daarna verongelukte Gerton tijdens het testen van een machine. Nu, bijna vier jaar later, denkt Harm het bedrijf weer op de rails te hebben, maar het ondernemen zal volgens hem nooit meer hetzelfde worden. “Het bedrijf waren we samen, dat komt nooit meer terug. Maar het gaat wel op een andere manier verder.”

### LES 1

#### **“We zijn er nog, dat was de afgelopen jaren het allerbelangrijkste”**

“Dat we de afgelopen maand ons 25-jarig bestaan konden vieren, is mooi. Vooraf twijfelde ik of we het wel moesten doen. Voor mij is Timmermans Agri Service sinds het ongeluk waarbij Gerton verongelukte (hij raakte bij het testen van een spitmachine bekneld; red.) nooit meer echt Timmermans Agri Service geweest. We zijn het bedrijf 25 jaar geleden samen gestart en deden alles samen. Als je mede-ondernemer wegvalt, stort je hele wereld in, maar ook dat van mijn gezin en het gezin van mijn broer. Het bedrijf heeft me in die periode wel gered. Dat, plus de mensen om me heen, was de enige reden dat ik uit bed kwam. Nu, drieënhalve jaar verder, kan ik zeggen: we zijn er nog, dat was de afgelopen jaren het allerbelangrijkste. Dat heeft moeite gekost en het kost me nog steeds moeite, want ik mis Gerton elke dag. Alles deden we samen, nu moest ik alles alleen doen. Natuurlijk, onze vrouwen waren minstens zo belangrijk, maar uiteindelijk waren wij het die de beslissingen over het bedrijf namen.”

### LES 2

#### **“We wisten 25 jaar geleden al dat gewasverzorging anders moest”**

“Toen we 25 jaar geleden begonnen, was ons al duidelijk dat het spuiten en de hele gewasverzorging anders moesten. Eerst bij Taco, waar we een paar jaar hadden gewerkt, en daarna bij Ploegmakers merkten we dat het spuiten er maar gewoon een

beetje bij hing. Wat dat betreft is er bij veel bedrijven nog niet veel veranderd. Het gebeurde elke keer dat we aan het eind van de dag om vijf uur nog met de spuit op pad werden gestuurd. Feitelijk altijd last-minute-werk, want je ging pas op pad als de boer belde. Te laat, want op dat moment had je er al moeten zijn. Het gekke was dat Ploegmakers destijds voor de bieten wel aan teeltbegeleiding deed. Daar zagen we hoe het ook kon. Daar werd wel op tijd gespoten.”

### LES 3

#### **“Laat zien dat je het anders doet”**

“Echt een plan hoe onze onderneming eruit moest zien, hebben we nooit gehad. We zijn eigenlijk gewoon begonnen. Ik weet nog dat we op een zondag met z'n vieren, met Gerton, Connie, mijn tweelingbroer Peter en ik, naar Frissen zijn gereden omdat daar een zelfrijder, toen een spuit op een MB-Trac, te koop stond. Toen we die hadden gekocht, kwam de vraag wie er mee gingen doen. Omdat Peter niet meedeed, zijn we samen aan de slag gegaan. Gewoon door klanten te benaderen, onze diensten aan te bieden en vooral goed werk te leveren. Mond-tot-mondreclame doet dan heel veel. We deden het ook anders dan alle anderen, want wij gingen ook elke dag kijken om als het nodig was er dan ook de volgende dag te staan. Op die manier wisten we veel vertrouwen te verwerven. Dat versterkten we door regelmatig te demonstreren. Toen we onze eerste Cebeco-spuit hadden gekocht, hebben we bijvoorbeeld een demo gegeven om te laten zien wat wij anders deden dan anderen. Met die spuit konden we demonstreren dat we door het gebruik van bredere banden veel minder in-



sparing veroorzaakten. Daarmee heb je dan een binnenkoper. Maar ook de open dag van laatst was daar een middel voor. Je krijgt je klanten dan toch een keer op het bedrijf en kunt laten zien wat je allemaal doet.

Vanaf het begin hebben we de samenwerking gezocht met bedrijven uit de omgeving, zoals Loonbedrijf Hendrix & Smits, Loonbedrijf De Mulder & Strijbos en Loonbedrijf Jenniskens. Dat lukte ook omdat wij vooral werk deden waar ze zelf niet aan toe kwamen of weinig belangstelling voor hadden. Doordat wij bijvoorbeeld niet hakselden of mest uitreden, waren we ook geen concurrenten. Zo is het nog steeds. In 2011 zijn we ook gaan samenwerken met Gebr. Reintjes, hier anderhalve kilometer verderop.

Het bijzondere is dat je door zo'n specialisatie ook een heel andere positie krijgt. Ik weet dat sommige fabrikanten van gewasbeschermingsmiddelen ons nu als uithangbord gebruiken. Ze gebruiken het feit dat ze bij klanten van Timmermans komen om proeven aan te leggen voor nieuwe middelen. Het is voor ons het bewijs dat we de goede lijn te pakken hebben."

## LES 4

### "Maak je ondergeschikt aan het bedrijf"

"De formule die we hanteren, is eigenlijk heel simpel. We vragen de teler wat de zaaidatum is en eventueel het teeltdoel en de rest verzorgen wij, van bemesting tot gewasbescherming. Alleen oogsten en zaaien doen we niet, daar zijn andere bedrijven voor. Voor ons betekent dit regelmatig kijken hoe de situatie in het veld is. Ik denk dat wij negentig procent van de percelen eerst bekijken voor we gaan spuiten. Het voordeel

voor ons en de klant is dat wij ons echt in de gewassen en de teelt verdiepen. In het begin moesten we die kennis opbouwen, maar inmiddels zijn we echt specialisten. Dat is voor ons geen enkel probleem, omdat we er dagelijks in zitten. Natuurlijk kost dat veel tijd, omdat je er eigenlijk altijd mee bezig bent, maar als ondernemer vind je dat geen probleem. Dan maak je jezelf altijd ondergeschikt aan het bedrijf. Veel dingen kun je doen omdat je het leuk vindt, maar het betekent ook veel uren maken en soms ook dingen die je niet leuk vindt."

## LES 5

### "Over zo'n ongeluk kun je je niet heenzetten, dat kan alleen maar slijten"

"Onze samenwerking was wel bijzonder. Gerton ging de baan op en ik zorgde op het bedrijf dat alles liep. Hij had het contact met de klanten, samen discussieerden we over de strategie, of dat nu het bedrijf was of de aanpak van een probleem, samen regelden we alles op het bedrijf.

Dat viel allemaal weg toen hij kwam te overlijden. Plotseling sta je er helemaal alleen voor. Het is namelijk niet alleen je broer die plotseling overlijdt, het is ook je partner en maat. Vanaf ons zestiende waren we altijd samen bezig. Dat maakt het nog veel moeilijker dan zo'n ongeluk waarbij je zelf betrokken bent al is. Het blijft je dagelijks achtervolgen en confronteert je er dagelijks mee. Ik merk ook dat je jezelf er niet overheen kunt zetten. Het kan alleen maar slijten. Nu we drieënhalve jaar verder zijn, heb ik pas het gevoel dat de boel weer een beetje op de rails staat. Onze partners, Carla en Connie, hebben het bedrijf geweldig mee opgepakt. De afgelopen jaren was het vooral



### **Harm Timmermans**

*Samen met zijn broer Gerton begon Harm Timmermans 25 jaar geleden zijn eigen spuitbedrijf, Timmermans Agri Service. Het bedrijf heeft nu tien mensen in dienst en verricht werkzaamheden in de wijde omgeving van het Limburgse America. Naast gewas- en omgevingsverzorging en bollenspoelen vormen plaatsspecifiek grondonderzoek en de bijbehorende bemesting een belangrijk onderdeel van het bedrijf. In de zomer van 2010 kwam Gerton om het leven bij een ongeval met een spitmachine. Zijn vrouw is nu één van de vennoten in het bedrijf. In 2009 was het bedrijf CUMELA Onderneming van het Jaar.*

overleven. Proberen het bedrijf aan de gang te houden en zorgen dat alles weer wordt opgepakt. Pas nu heb ik het gevoel dat we weer verder kunnen en dat we weer plannen maken.”

## **LES 6**

### **“Als een ondernemer overlijdt, zijn er twee mensen nodig om dat op te vullen”**

“Mijn gezin heeft flink geleden van de afgelopen jaren. Het verdriet om het verlies van mijn broer, partner en maat hield me zo bezig dat ik geen oog meer had voor anderen. Het enige wat dan nog telt, is het draaiende houden van je toko en je eigen problemen. Onze gezinnen zijn op sociaal gebied ook nauw verbonden. Dat maakt dat het privé op veel plaatsen ook confronterend is. Voor het gezin heb je dan helemaal geen oog. Ze deden alles om mij te helpen, maar ik kon niets teruggeven. Je hebt een paar oogkleppen op en ziet alleen je eigen verdriet. Terwijl het voor hen ook niet gemakkelijk is. Pas toen mijn vrouw me wakker wist te schudden, is het wat omgekeerd. Toen wist ze het besef te brengen dat ik met de levenden verder moest en niet met de doden.

Als je alles altijd samen hebt gedaan, moet je leren om met anderen te gaan samenwerken. Omdat Connie, de vrouw van Gerton, in het bedrijf is gebleven, zijn we vooral veel met zijn drieën gaan bespreken. Maar het blijft anders. Eerst probeer je nog veel alleen te doen, maar dat lukt niet als je altijd een klankbord hebt gehad. Dan moet je aanvaarden dat je het niet alleen kunt. Nu werd ik plotseling het gezicht van het bedrijf. Dat vond ik nog niet het grootste probleem, veel moeilijker was het om zaken die ik altijd deed aan anderen over te doen. We hadden al snel een teeltadviseur in dienst genomen om de taak van Gerton over te nemen. Dan denk je dat je al een eind bent, maar zo is het niet. Als iemand overlijdt, merk je pas hoeveel werk je verzet als ondernemer. Wij merken nu dat er twee mensen nodig zijn om alle taken over te nemen. Zelf ga je altijd door. Als het dreigt te gaan regenen, drink je geen

koffie, maar spring je op de spuit om zo snel mogelijk aan het werk te gaan.”

## **LES 7**

### **“Elke medewerker heeft zijn eigen kwaliteiten; de kunst is om daar één geheel van te maken”**

“Ons personeel heeft ons in de afgelopen jaren enorm geholpen. Eén keer vragen was voldoende om ze op een vrije dag toch aan het werk te krijgen. Dat heeft ons zeker door de moeilijke tijd geholpen. Soms merk je dat ze in hun streven om het bij elkaar te houden en nog beter te doen te kritisch worden. Daar heb ik wel eens moeite mee. Dan hebben ze kritiek op elkaar omdat het in hun eigen ogen beter kan, terwijl iemand het fantastisch heeft gedaan. Dan zou ik willen dat het wat meer opbouwend is en dat ze accepteren dat iedereen zijn eigen aanpak heeft. Werknemers daar doorheen te laten kijken, vind ik één van de moeilijkste dingen. Waar het om gaat, is dat elke medewerker zijn eigen kwaliteiten heeft. Het is voor mij de kunst om daar één geheel van te maken.

Een open dag zoals we die pas hebben gehad, helpt daar wel bij. Het is mooi om daar met de hele club naar toe te werken. Hoewel het voor mij nog niet hoefde, zag ik wel de noodzaak ervan in. We werken met gewasbeschermingsmiddelen en daar is iedereen toch kritisch over. Dan laat ik de omgeving graag zien wat we doen. We hebben hier niets te verbergen. Je hebt het ook nodig om te beseffen wat je in al die jaren hebt opgebouwd. Ik weet nog dat ik vlak daarvoor op een ochtend vroeg met een chagrijnige kop op kantoor zat en dat mijn zoon binnen kwam. Hij stond hier, keek naar buiten en vroeg me toen of ik niet ontzettend trots was als ik zag wat er allemaal aan machines buiten stond. Dat brengt je dan weer helemaal terug en laat zien dat je weer moet leren genieten van wat je samen hebt opgebouwd.”

TEKST & FOTO'S: **Toon van der Stok**