

“Ik leid mijn bedrijf als een topsporter”

Gerard Jimmink, Jimmink Kolhorn

Ooit was hij een gevierd motorcoureur, die nog steeds de beste prestatie van een Nederlander in Parijs-Dakar op zijn naam heeft staan. Nu heeft hij een florerend loon- en grondverzetbedrijf in de kop van Noord-Holland. In zijn bedrijfsvoering gebruikt hij veel kennis die hij heeft opgebouwd als topsporter. Het allerbelangrijkste wat hij heeft meegenomen: “Je materiaal moet honderd procent in orde zijn. Alleen dan kun je winnen.”

■ LES 1

Bij elk werk ga ik eerst kijken, want dat levert bijna altijd een goed idee op

“Zoals we nu even naar een werk rijden om te gaan kijken hoe het gaat, ga ik bij een nieuwe klus altijd eerst kijken. Voor ik iets aanneem, wil ik namelijk hebben gezien wat er precies moet gebeuren, wat de omstandigheden zijn en welke mogelijkheden er zijn om het werk aan te pakken. Voor mij is dat belangrijk, want als je rondkijkt en overlegt, kom je altijd op goede ideeën waarmee je het verschil kunt maken.”

■ LES 2

Bij veel opdrachtgevers is een A4'tje met alle afspraken voldoende

“Veel werk neem ik onderhands aan van de grote aannemers. Zo werken we aan de N241 in opdracht van Boskalis en zijn we bij Alkmaar voor de stadsuitbreiding bezig in opdracht van KWS. Dat zijn werken waar ik al het grondwerk aanneem. Zonder de kabels en leidingen, want dat past niet echt bij ons bedrijf. Daar kun je ook moeilijk een afspraak over maken, want je hebt met zoveel instanties te maken dat je nooit scherp kunt calculeren. Het is zo moeilijk om met deze (semi-) overheidsbedrijven afspraken te maken dat je eigenlijk niet kunt bepalen wat het moet kosten. Voor het grondwerk hoef ik met die aannemers geen ingewikkelde afspraken te maken. Ik heb een A4'tje waar alle overeenkomsten op staan, inclusief prijzen voor meer- of minderwerk. Verder leg ik niets vast. Dat kan echter alleen met betrouwbare aannemers en

klanten. Bedrijven waarderen dat. Ik merk om me heen dat er steeds meer opdrachtgevers zijn die mondelinge afspraken weer belangrijk vinden en zaken willen doen met een partij die alles voor ze kan doen, zonder al te veel papierwerk.”

■ LES 3

Te veel bedrijven vergeten zichzelf te belonen

“Om me heen zie ik veel te veel bedrijven die allemaal mooi werk doen, die keihard werken, maar die vergeten zichzelf te belonen. Daarom adviseer ik bedrijven ook graag. Niet om ze de les te lezen, maar om ze te helpen om met ons mooie vak geld te verdienen. Waarom moet je voor een te lage prijs aan de slag gaan? En als je dat wel doet, moet je daarover niet zeuren. Dan heb je zelf te laag ingeschreven. Dat is ook zo bij het boerenwerk. Hartstikke mooi, maar het moet wel uit kunnen. Van alle machines die hier in de schuur staan, weet ik wat ze opbrengen. Met de afschrijvingstermijn die ik hanteer, is dat voldoende om er een goed rendement mee te halen. Maar ik laat niets staan omdat een beperkt aantal klanten daar om vraagt. Dan moeten ze maar bij een ander zijn.”

■ LES 4

Ben diep begonnen, heeft me sterk gemaakt

“Het aan elk uur wat willen verdienen heb ik geleerd toen ik in 1999 mijn broer moest uitkopen omdat het samen niet ging. Daarvoor heb ik een fors bedrag betaald, waardoor ik heel diep kwam te zitten. Zo ver dat mijn vader zich grote zorgen maakte. Het heeft me echter wel sterk gemaakt, want vanaf dat moment was ik alleen maar bezig met rendement maken. Ik rekende van elk uur, elke dag, elke week en elke maand uit wat ik verdiende. Vanaf dat moment is mijn bedrijfsvoering een stuk scherper geworden. Ik reken alles na en wil ook dat elk uur wordt betaald. Als een machine tien uur weg is, dan moet er ook tien uur op de factuur staan. Als dat niet zo is, waren de zaken niet goed geregeld. Werkbonnen moeten op kantoor ook zo snel mogelijk worden verwerkt. Dan weet

Jongerendagen op bezoek

Jonge cumelaondernemers krijgen op 4 juni zelf de kans om met Gerard Jimmink in discussie te gaan over zijn manier van werken. Tijdens de zomereditie van de Jongerendagen zal hij vertellen over zijn bedrijf en daarna met veel plezier discussiëren over het leiden van een onderneming. Iedereen tot 35 jaar is welkom. Aanmelden via het agenda-item op Cumela.nl.



iedereen nog waarom je ook alweer twee uur stil stond, omdat er bijvoorbeeld een telekraan zo nodig een hijsklus moest doen op jouw transportbaan. Wacht je daarmee, dan is iedereen het vergeten en wordt het lastig om de uren betaald te krijgen."

■ LES 5

Rekening courant mag nooit beslissing bepalen

"De belangrijkste les over ondernemen leerde ik van Dirk Burger. Ik kwam hem tijdens de rally Parijs-Dakar tegen in de woestijn en hij vertelde me dat hij altijd fan van me was. Maar ik was fan van hem door het succes van zijn bedrijf Buko. Dat leidde er toe dat hij me aanbood om me als ondernemer te helpen. De boeken gingen open en zijn conclusie was hard en duidelijk: 'Je bent een echte boer. Je werkt hard, bent een eerlijke en oprechte ondernemer, maar de bank is de baas.' Waar hij dat op baseerde? Op het feit dat onze rekening courant veel te hoog was. Zijn stelling is simpel: als je rood staat op je rekening courant ben je alleen maar bezig om die terug te brengen. Het gevolg is echter dat je beslissingen worden bepaald door de noodzaak om geld binnen te krijgen. Of je er dan nog wat aan verdient, wordt minder belangrijk. Burger leerde me dat je dan nooit als ondernemer kunt denken. Want als je kansen ziet, heb je daar geen mogelijkheden meer voor. Dan moet je langs de bank en die wil niet meedoen of het kost heel veel tijd. Dat belemmert je dus in het ondernemen. Sinds die tijd ben ik alles gaan leasen. Dan zie je direct wat een machine kost, maar veel belangrijker: je hoeft daar geen geld voor te lenen. Je houdt dus de vrijheid om je eigen beslissingen te nemen. Nu ben ik de baas en niet de bank."

■ LES 6

Uit de sport heb ik geleerd: kies niet voor het geld, maar voor het beste

"Eén ding dat ik uit de sport heb meegenomen, is dat alles draait om een goede machine. Zeker in rally's als Parijs-Dakar moet je op het materiaal aan kunnen. Daarom kijk ik bij nieuwe machines niet alleen naar het geld, maar altijd ook naar de kwaliteit. In een wedstrijd verlies je namelijk als je stil staat, maar dat is ook in het bedrijf zo. Een machine die stil valt, kost altijd te veel geld. Er moet een monteur op stap en vaak staat niet alleen die ene machine stil, maar ook een heel treintje. Daarom moet alles tiptop in orde zijn."

■ LES 7

Een onderhoudscontract geeft me heel veel rust

"Voor zoveel mogelijk machines, waaronder alle Caterpillars, heb ik een onderhoudscontract. Dat lijkt op het eerste gezicht duur, maar het geeft enorm veel rust, want nu staat er soms een monteur voor we in de gaten hebben dat er iets aan de hand is. Dan hebben ze bij Pon al gezien dat er een storing in de machine zit en pakken ze dat gelijk mee als ze in de buurt zijn. Met Pon heb ik afspraken kunnen maken dat zijn monteur die hier in de buurt zit al mijn onderhoud doet. Met hem heb ik rechtstreeks contact en zo kan ik alles snel regelen. Als ondernemer geeft me dat een heerlijk gevoel, want ik hoef me niet meer druk te maken over de machines. Een voordeel is ook dat rekeningen nooit meer tegenvallen. Zo lang het contract loopt, weet je precies waar je aan toe bent."

Door minder te lenen en meer te leasen ben ik zelf baas en niet de bank.



Gerard Jimmink

Gerard Jimmink heeft in Barsingerhorn een loon- en grondverzetbedrijf met 25 vaste werknemers. Gedurende het jaar kunnen daar tot vijftien mensen los bij komen. Het bedrijf verricht een aantal gespecialiseerde akkerbouwwerkzaamheden, zoals maaidorsen en bieten rooien. In de veehouderij werkt het bedrijf samen met Poland voor de grasoogst. Jimmink heeft daarvoor een vierkantebalenpers en een graswagen. Het agrarische werk is ongeveer veertig procent van de omzet. De overige werkzaamheden bestaan uit cultuurtechnisch en grondverzetwerk.

Jimmink werd in de jaren negentig bekend als motorcoureur. Daarbij haalde hij successen in verschillende endurowedstrijden (onder meer tweemaal derde in het WK enduro), maar ook in de rally Parijs-Dakar, waarin hij driemaal een etappe op zijn naam schreef. Bij deze wedstrijd is hij nog steeds de Nederlander met de hoogste eindklassering: een vierde plaats in 1997. Achter zijn kantoor in Barsingerhorn heeft hij nog een klein museum, waar drie motoren uit die periode staan en een ontelbare hoeveelheid bekers en medailles zijn te zien.



■ LES 8

Een vetspuit is altijd te duur

“Al mijn machines zijn uitgerust met automatische smering. Dat heb ik geleerd van Nootboom toen ik een dieplader wilde inruilen. Omdat er geen automatische smering op zat, ging de prijs voor de inruil gelijk € 12.000,- naar beneden. Het maakte niet uit dat ik riep dat we altijd alles keurig naliepen en er afspraken waren. En feitelijk moest ik Nootboom gelijk geven, want uiteindelijk gebeurt het ondanks alle afspraken niet of worden er nippels overgeslagen. Welke chauffeur heeft na een lange dag immers nog zin om alles na te lopen? Sinds die tijd komt er hier niets meer binnen zonder automatische smering. De kosten verdien ik bij de inruil toch terug.”

■ LES 9

Dankzij het werken op GPS doe ik nooit meer onnodig werk

“Sinds vijf jaar rust ik alle machines uit met GPS. Onze werkefficiëntie is daardoor met sprongen vooruitgegaan, want we doen nergens meer dubbel werk. Zodra een machinist begint, ziet hij op zijn scherm wat het eindresultaat moet zijn en kan daar direct op aan werken. Vroeger moesten we bijvoorbeeld als we zoals hier langs de N241 bezig zijn na de voorbelasting deze eerst weghalen waarna er piketpaaltjes konden worden gezet en we daarna de grond weer konden aanvullen. Nu kan hij in de bezakte grond gelijk het goede profiel graven. We hebben ook nooit meer discussie met de aannemer over de hoeveelheid grond die is verzet. Aan het begin doen we een nulmeting en bij oplevering kunnen we precies laten zien wat er is gebeurd. Dat vinden aannemers ook prettig, want ik merk dat ze graag zaken doen. Tegenwoordig word ik bij bijna elk klus hier gevraagd om mee te denken en mee te schrijven. Daar moet toch een reden voor zijn.”

■ LES 10

Op elk werk is een machinist verantwoordelijk

“Die automatische smering past ook bij de manier waarop je met werknemers omgaat. Ze moeten vaak lange dagen maken, waarbij veel werk moet worden verzet. Dat wil ik ook, want elk uur dat ze maken, moet facturablel zijn. Op elk werk is daarom één van de machinisten verantwoordelijk. Die overlegt met de rest hoe het werk wordt gedaan en wat de beste aanpak is. Zo hoort het, want je kunt wel een planner alles laten sturen, maar die weet nooit precies hoe het loopt. Als hij alles stuurt, krijg je de situatie dat ze zich achter elkaar verschuilen en alleen dat doen wat is afgesproken. Terwijl ik wil dat ze het zelf op de beste manier aanpakken.”

■ LES 11

Het is goed dat we als CUMELA zorgen dat we overal aan tafel zitten

“Bij het ontwerp van de N241 heb ik wel weer gemerkt is wat het belang is van een goede organisatie waar je een beroep op kunt doen. De provincie wilde namelijk gewoon het fietspad en de landbouwweg combineren. In haar ogen is dat allebei langzaam verkeer, dat zou prima samen kunnen. Door met de lokale loonwerkers en bestuursleden telkens bij het overleg aanwezig te zijn, hebben we duidelijk kunnen maken dat het geen goed idee was. Dan merk je dat het goed is dat er een landelijke organisatie is met specialisten zoals Hero Dijkema. Daar wordt toch meer naar geluisterd dan naar een lokale ondernemer.”

TEKST & FOTO'S: Toon van der Stok