

“Stoppen, je groeit er naar toe”

Cris Schilder, Ens

Zijn besluit om te stoppen, kwam voor iedereen als een verrassing. Het bedrijf draaide financieel goed en de klanten waren tevreden. Toch was het na 25 jaar genoeg voor Cris Schilder. Zijn besluit kwam weloverwogen. Toch klinkt in zijn argumentatie frustratie door. Over onbegrijpelijk overheidsbeleid en een agrarische sector die geen mogelijkheid biedt om een goed rendement te halen. Opgelucht is hij nu klaar voor een nieuwe onderneming.

Op het bedrijf hangen aan alle machines nog bordjes met nummertjes. Het is drie dagen na het sluiten van de onlineveiling en alles staat klaar om te worden opgehaald. Cris Schilder zit in het bijna verlaten kantoor om de zaken af te handelen. Samen met de boekhoudster, die nog tot 1 april blijft. Verder is het stil. De telefoon rinkelt niet meer en de kantine is verlaten. Alle tijd dus voor een gesprek over het besluit om het bedrijf te beëindigen.

LES 1

De vraag naar personeel maakt het nu gemakkelijk om te stoppen.

“Eén van de belangrijkste zaken die een rol speelden bij mijn overweging om te stoppen was de toekomst van het personeel. Het zijn de medewerkers die dag en nacht voor je hebben klaargestaan. Ik wilde dus hoe dan ook zorgen dat zij een goed plekje kregen. Daarom heb ik bijvoorbeeld ook bij de veiling een voorbehoud gemaakt voor machines die bedrijven wilden kopen als ze de bijbehorende machinist in dienst namen. Dat is in een paar gevallen ook gebeurd.”

LES 2

Naar het besluit groei je toe

“Ik kan niet precies een moment aangeven waarop ik de beslissing heb genomen. Het is een proces waar je in een aantal maanden naar toe groeit. Of dat meer dan een jaar geleden is? Nee zeker niet, het is pas in het voorjaar begonnen. Het is een opstapeling van dingen. Dat je merkt dat je wel een eigen bedrijf hebt, maar geen eigen baas bent. Dat je het gevoel hebt dat regels en klanten bepalen wat je moet doen. Klanten die je geen tijd gunnen om een efficiënte planning te maken en machines lang genoeg in te zetten om ze rendabel te maken. Dat in combinatie met regelgeving die je steeds meer als onrechtvaardig gaat zien, brengen je tot zo’n besluit. Dan ga je voor jezelf op een rijtje zetten of het kan. Naast het personeel kijk je dan vooral naar de financiën. Dat leek me ook geen probleem, omdat we de laatste jaren goed draaiden, maar je wilt toch zekerheid. Dus heb ik op een zaterdag een taxateur laten komen om

de waarde te bepalen. Niet van Troostwijk, want dat zou te veel opvallen, maar gewoon van een dealer uit de buurt. Personeel dat er wel was, heb ik gewoon gezegd dat het was voor een nieuwe financiering. Met die gegevens ga je dan verder in je gedachten. Voor het personeel kan het, financieel kan het, wat dan overblijft is de omgeving. Durf je voor de omgeving ook die beslissing te nemen? Toen mijn vader aangaf het helemaal te begrijpen, vielen de puzzelstukjes echter wel in elkaar.”

*“Op een gegeven moment merk je
dat je wel een eigen bedrijf hebt,
maar geen eigen baas bent”*

LES 3

De overheid laat ondernemers bungelen

“Wat ongemerkt wel een grote rol heeft gespeeld, is de hele regelgeving waarmee je te maken hebt. Vooral regels die in Den Haag worden bepaald en zo op je bordje belanden. Neem de regelgeving rond zzp’ers. Drie jaar geleden werd plotseling de VAR afgeschaft, maar dat gebeurde zonder dat er een goed alternatief was. Ja, er moesten contracten komen, maar hoe en wat wist niemand. Dus ga je met je branchevereniging aan de slag en stelt die een nieuwe overeenkomst op. Die laat je beoordelen door de Belastingdienst en dan krijg je te horen dat twee of drie punten niet voldoen. Prima, maar wat moet je daarmee als zelfs de Belastingdienst dan niet kan aangeven hoe het wel moet. Als ondernemer laten ze je dan bungelen. Natuurlijk, we kregen wel de garantie dat er geen boetes zouden komen, maar we zijn bijna drie jaar verder en is er nog geen goede regeling.”

“Een ander voorbeeld is een akkefietje met de Inspectie SZW. Vorig voorjaar hadden we hier een ongeval. Een werknemer ging in de fout bij het verwisselen van een wiel, dat viel op hem en hij brak een been. Dan krijg je de Inspectie SZW op bezoek. Je laat zien wat je doet, het hangt hier vol met



Cris Schilder

Ruim 25 jaar was Cris Schilder (42) actief in de loonwerksector, eerst op het bedrijf van zijn vader, daarna als eigenaar van Cintégro. Bij het bedrijf waren tien mensen in vaste dienst, maar in het seizoen werkten er soms meer dan 25. Het bedrijf werkte vooral in de Noordoostpolder en was vooral actief in agrarisch loonwerk. In de rustiger perioden werd er ook wat grondverzetwerk gedaan, vooral voor collega's. In oktober vorig jaar maakte hij bekend zijn bedrijf te beëindigen. De machines zijn inmiddels geveild en Cris wil nu een nieuwe eenmanszaak beginnen. Waarin, dat wil hij nu echter nog niet bekendmaken.

instructies over hoe te handelen, we houden regelmatig een toolbox en iedereen, inclusief de betrokken werknemer, verklaarde dat het gewoon een fout was. Dat maakte dus niet uit. Resultaat: ik kreeg in eerste instantie een boete van meer dan tienduizend euro. Wat je dan helemaal tot het uiterste brengt, is als je hoort dat in dezelfde periode bij een bandenhandelaar ongeveer hetzelfde gebeurde, maar bij hem werd de zaak geseponneerd. Dus heb ik bezwaar gemaakt tegen mijn veroordeling en dus vraag je naar de motivatie. Dan krijg je een rapport van vijftig tot zestig pagina's. Daar staan drie foutjes in. Het lijkt flauw, maar dan wijs je de inspecteur erop dat ook bij hem wel eens wat fout gaat. Niet erg, want dat kan iedereen overkomen. Als het echter bij mij op het bedrijf gebeurt, krijg ik direct een dikke boete. Maar ik kan niet in het seizoen, als er soms wel 25 mensen voor me aan het werk zijn, bij iedereen gaan kijken of hij alles wel volgens de regels doet. Nadat ik dat rapport had gekregen, had ik twee weken om te reageren. Dat doe je dan samen met je advocaat en dan hoor je niets meer. Het is nu zes maanden geleden en we weten nog niets. Echt, als zoiets je overkomt, kook je vanbinnen. Nu nog."

LES 4

Alles moet direct, maar je hebt tijd nodig om geld te verdienen

"Hoe moeten wij nog geld verdienen als we de tijd niet meer krijgen om machines efficiënt in te zetten. Machines worden steeds duurder, maar de tijd om ze terug te verdienen, wordt korter, doordat bij de akkerbouw alles nu en direct moet.

Terwijl wij het rendement moeten halen uit een efficiënte planning en liefst zo veel mogelijk werkdagen. Dat beseft mis ik bij de klanten. Neem het compost strooien na de tarweoogst. Vroeger hadden we daar een week of drie de tijd voor. Nu is door de grotere combines de oogst in een week gedaan en wil iedereen dat het direct gebeurt. Dan bellen ze wel dat we kunnen komen strooien als het stro van het land is en de compost klaar ligt, maar wanneer dat is, weten ze niet. Daar kan ik niet op plannen, maar als het dan zo ver is, krijg ik het telefoontje dat ik moet komen. Als dan blijkt dat ik pas over drie of vier dagen kan, zijn ze verontwaardigd. Ze hadden toch vooraf gereserveerd. Natuurlijk kun je dan zeggen dat het tarief maar omhoog moet, maar dat is hier in de buurt ook geen optie. Juist die kritische klanten lopen dan naar een ander, want er is hier concurrentie genoeg en ik heb ze wel nodig om voldoende oppervlakte onder mijn machine te krijgen."

LES 5

Afschrijvingen zullen alleen maar hoger worden

"Een extra probleem dat ik zie om het rendement op peil te houden, zijn de stijgende machinekosten. Vooral door de elektronica stijgen de prijzen fors. Tegelijkertijd vraag ik me af of die machines in de toekomst wel hun restwaarde houden, want wie wil er over vijf of acht jaar zo'n machine met dan verouderde elektronica. Los van de vraag of ze in de markten waar veel van die machines nu naar toe gaan daar wel op zitten te wachten."



*Net na de veiling
staan alle trekkers
nog keurig in het
gelid.*



LES 6 **Collega's vinden het een dappere keuze**

"Nadat mijn besluit om te stoppen bekend was geworden, heb ik van collega's in het hele land telefoontjes gekregen. Velen vonden het vooral een dappere keuze en gaven aan er zelf ook vaak over te denken. Alleen kunnen ze niet, omdat ze te zwaar gefinancierd zijn of omdat ze niet weten wat ze dan moeten. Of ze durven het niet voor de omgeving. En dus gaan ze door, terwijl de drive weg is. Het mooie is dat er niemand was die het niet snapte nadat ze mijn verhaal hadden gehoord. Dat gold ook voor klanten. Iedereen was verbijsterd toen het bericht kwam. Dat is toch een signaal dat we er goed in zijn geslaagd om dit in stilte voor te bereiden. Klanten zeggen uiteindelijk het vooral vervelend te vinden. Niemand ziet echter het totaalplaatje. Dat je als jongleur bezig bent om iedereen tevreden te houden, leveranciers, klanten, personeel, jezelf. Ik heb nu 25 jaar in het bedrijf meegedraaid en nadat mijn vader stopte het risico en de verantwoording genomen voor het personeel en het uitvoeren van het werk. Dat is genoeg geweest. Ik ga nu wat anders doen."

*"Veel collega's vonden het vooral
een dappere keuze en gaven aan er zelf ook
vaak over te denken"*

LES 7 **Personeel wordt uit de landbouw gejaagd**

"Een andere bedreiging voor onze sector zijn volgens mij de offers die we van ons personeel moeten vragen. Je merkt dat het steeds moeilijker wordt om ze uit te leggen waarom ze in het weekend of 's avonds laat moeten werken. Vroeger was iedereen er blij mee, omdat het overwerk ruimte gaf voor bijvoorbeeld een nieuwe keuken, zeker toen nog lang niet alle partners werkten. Dat is veranderd en daardoor zitten medewerkers niet meer te wachten op dat werken buiten de normale uren. Die krijgen thuis of van vrienden de vraag waarom zij altijd moeten overwerken. Of waarom ze geen afspraken kunnen maken om de kinderen naar school te brengen of van school te halen. Dat zou nog niet zo erg

zijn als klanten laten merken mee te willen denken, maar dat wordt juist steeds minder. Ik heb het idee dat er vroeger meer werd vooruitgedacht. Dat ze voor ze gingen ploegen bedachten dat de sloten nog moesten worden leeggehaald. Nu zijn ze al bezig en zien dan dat de sloten nog moeten worden gedaan. Dankzij de mobiele telefoon krijg je dan direct de opdracht om te komen en wel direct."

"Ik maak echter veel vervelender situaties mee, zoals de afgelopen jaren bij het bietenrooien. Was ik bij de klant bezig en wilde ik om zes uur stoppen zodat de machinist op tijd thuis zou zijn en ik de volgende dag mooi kon aansluiten bij de volgende klant, waar we wat later moesten beginnen. Dat was onmogelijk, volgens de akkerbouwer, want we werkten altijd net als hij in de oogstperiode tot tien uur en daar had hij op gerekend. Dus het moest door. Het jaar erop kon het echter opeens niet en moesten we om zeven uur stoppen, omdat hij om half acht een vergadering had. Leg dat die werknemer dan maar eens uit. Of bedrijven die je vier keer belt om het bietenrooien in te plannen en dan niets willen, maar als er slecht weer nadert opeens eisen dat je de dag erna komt, ook al zit je vol. En wat ik heb meegemaakt dan gelijk een collega bellen. Dan kook je, hoor."

"Het probleem is dat mensen zo de landbouw worden uitgejaagd. We kunnen dat niet blijven volhouden. Jongens die je zelf hebt opgeleid, zie je dan vertrekken naar andere sectoren waar ze dit soort jongens willen, maar waar ze gewoon vaste werktijden hebben. Daar zouden onze agrarische klanten zich druk om moeten maken."

LES 8 **Een veiling moet je over je heen laten komen**

"Voor mij was een veiling uiteindelijk de beste manier om het bedrijf te beëindigen. Ik ben nog met twee collega's bezig geweest, maar die wilden of konden niet voldoende betalen. Achteraf is de veiling een goede keus geweest, want het leverde meer op dan ik had ingeschat op basis van de taxatie. Opvallend, omdat de kopers ook nog de veilingkosten moesten betalen. Het moeilijke is dat niemand vooraf weet wat je kunt verwachten. We hadden op zaterdag de kijkdag en daar kwam onvoorstelbaar veel volk, naar schatting meer dan 2500 mensen. Het hele dorp stond vol met auto's. Met vrienden hadden we afgesproken dat we zelf de catering zouden doen. Die konden het niet voorwerken (lachend). Eén is drie uur continu bezig geweest met koffie zetten. En we hadden 500 hamburgers. Die waren voor twaalf uur al op. We hebben toen het hele dorp leeggehaald. Nergens was meer een hamburger te krijgen."

"Het is mooi om er naar toe te werken en alles netjes klaar te zetten, maar daarna was het afwachten en het advies van Troostwijk volgen. "Een veiling moet je over je heen laten komen. Dat blijft zo tot het laatste moment. Pas als de laatste kavel gesloten is, weet je echt wat het heeft opgebracht. Als die sluit, is het echt voorbij."

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