

Familiebedrijf Trouw & Zn

“Door hard werken groot geworden”

De firma D. Trouw & Zoon uit Zuid-Beijerland is al jaren tevreden klant bij de Rabobank. Binnenkort nemen Johan Trouw en zijn zwager Arjen Achterberg het bedrijf van Johan's vader over. Een kennismaking met dit boeiende familiebedrijf.

“Mijn vader had vroeger een akkerbouwbedrijf”, vertelt Johan. “Toen het wat minder werd met de akkerbouw is er een loonwerkbedrijf bijgekomen. Vandaag is het verhuuren van wegenbouwmachines, zoals kranen, shovels en tractoren, onze belangrijkste activiteit. Ons materieelpark telt 17 machines en gemiddeld lopen er bij ons 18 mensen rond.”

STRENGE MENEER

“Ik herinner me nog goed hoe het is begonnen. Eind jaren zeventig kocht mijn vader samen met de Rabobank zijn eerste graafmachine. Als klein ventje mocht ik mee naar de bank. Die was toen nog - heel ouderwets - gevestigd in een kantoortje met een grote tafel waarachter een strenge meneer zat. In het bestuur van de bank zaten geldschieters uit het dorp. Zij mochten meebeslissen of mijn vader een lening kreeg. In die tijd was het niet gemakkelijk om voor jezelf te beginnen. Met veel werken is het bedrijf van mijn vader groot geworden. Op een bepaald moment kwam mijn zwager bij mijn vader in loondienst. Later ben ook ik in de zaak gestapt en kochten we er weer twee machines bij. Het financieren van nieuwe machines ging toen al een stuk vlotter. Sinds begin jaren negentig is ons bedrijf hard gegroeid. We hebben er steeds meer personeelsleden en machines bij gekregen.”

VERTROUWENSRELATIE

“Bij de Rabobank hebben wij altijd een goede service gekregen. Ze denken goed met je mee en zijn dag en nacht bereikbaar. Belangrijk vind ik dat we met de bank zo'n goede vertrouwensrelatie hebben. Vergeet niet dat het aanschaffen van één graafmachine al gauw 120.000 euro kost. Waar ik als ondernemer een beetje van baalde, is dat er de laatste jaren binnen Rabobank zoveel fusies waren. Daardoor was ik telkens weer mijn vertrouwde contactpersoon kwijt. Maar voor de bank waren de fusies noodzakelijk. Dat heeft men ons tijdens de ledenvergaderingen altijd goed uitgelegd. Ook privé zijn mijn vader, mijn zwager en ik klant bij de bank. Dat is onder meer in verband met de jaarcijfers erg handig. Binnenkort wil ik ook privé een huis gaan bouwen. Daar ben ik met de bank over in gesprek.”

BEDRIJFSOVERNAME

“We gaan binnenkort een grote stap zetten: mijn zwager en ik nemen het bedrijf van mijn vader over. Het is een hele inspanning om dat goed en op een leuke manier op poten te krijgen. De Rabobank begeleidt ons bij dit traject. Mijn vader draagt een heel mooi bedrijf aan ons over. Het is erg stabiel en er komen regelmatig nieuwe machines bij. We zijn ook zo goed als VCA-gecertificeerd. Inmiddels zijn we ook een leerbedrijf geworden. Ik begeleid momenteel vier



stagiairs. Als m'n vader straks stopt, blijft hij hand-en-spandiensten voor ons verrichten. Hij wordt onze rechterhand qua klusjes.”

BAKKIE KOFFIE

Het verhaal van Johan klinkt vrolijk en optimistisch. Maar is het niet soms moeilijk om een familiebedrijf te runnen? “Soms wel, maar gelukkig kunnen we de zaak en de familie goed gescheiden houden. Ik ga 's zondags nooit een bakkie koffie doen bij m'n ouders, want ik zie ze al de hele week. Je moet ook uitkijken dat je op verjaardagen niet over zaken gaat praten. Zowel zakelijk als privé hebben we ook moeilijke jaren gehad. Mijn zus, die de administratie deed, is een paar jaar geleden overleden. Zakelijk hebben we het opgelost: mijn vriendin doet nu de administratie. Maar je zus als privé-persoon kun je natuurlijk nooit vervangen...”

WERKPLEZIER

Wat Johan erg belangrijk vindt, is dat hij plezier heeft in z'n werk. “Je moet gráág naar je werk gaan, dat staat voorop. Verder willen we goed vakwerk leveren en er zijn voor onze klanten. En natuurlijk willen we ook een goede boterham verdienen. Dat lukt goed, wat mede te danken is aan ons superteam. We zijn er voor elkaar, ook als het een keertje wat minder gaat. Een stevige basis om op te bouwen!”