



Van lieverlee is Rijk van Dam op drie ondernemersfronten gegroeid

## Goede handelsneus

**Degelijke spullen verkopen. Service verlenen en je best doen. Geen gedoe. Risico's spreiden. Dat kenmerkt de handelsstijl van Rijk van Dam. "Handelen met mijn volk, de boeren, vind ik leuk. Soms kan het inrichten van stallen goedkoper, maar er zitten grenzen aan. Als de kwaliteit in het geding komt, stopt het voor ons." Zijn hart gaat ook sneller kloppen van de oude Amerikaanse pick-ups en vuurrode Farmall trekkers. "Dat geluid van die krachtige motoren vind ik machtig mooi."**

Omringd door boerderijen, akkers en weilanden in het buitengebied van Lunteren bevindt zich de onderneming van Rijk van Dam. Op het erf staan verschillende auto's en busjes geparkeerd en klinkt het geluid van slijpwerk. "Dat slijpen van tegels is

hier geen alledaags geluid", zegt Rijk van Dam, die op zijn klompen komt aanlopen. "We renoveren de buitengevel, het kantoor en de kantine. Binnenkort vieren we ons 25-jarig bestaan en dan willen we het pand een beetje 'gepimpt' hebben."

Tussen de 'werkrommel' door loopt hij de trap op naar de bedrijfskantine annex tijdelijke kantoorruimte. Ramen bieden uitzicht op de werkplaats waar lassers en metaalbewerkers bezig zijn. Van Dam heeft een vlotte babbel. Iets wat essentieel is om

te slagen in het handelsvak. De belangrijkste tak van zijn bedrijf is het inrichten van varkens-, kalveren- en geitenstallen. Daarnaast handelt hij in hogedrukreinigers en repareert hij die en heeft hij een installatietechnisch bedrijf. Tien medewerkers heeft hij in dienst, maar hij voelt zichzelf ook één van het team. "Ik speel geen directeurkje en weet écht niet alles beter. Maar uiteindelijk ben je wel degene die de beslissingen neemt en de eindverantwoordelijkheid draagt."

### Goed geboerd

Met alleen een LTS-diploma metaalbewerking op zak heeft Van Dam niet slecht geboerd. Op deze locatie had zijn vader een boerderij met 15 koeien en 60 vleesvarkens en daarnaast een baan buitenshuis. Op zijn zestiende behaalde Van Dam met exact

MIJN AMBITIE OM OOI  
THUIS DE KOST TE KUNNEN  
VERDIENEN, HEB IK NOOIT  
ONDER STOELN OF BANKEN  
GESCHOVEN'

genoeg punten zijn diploma en ging hij aan de slag in de wereld van hogedrukreinigers. Hij verkocht ze, maakte ze op maat voor klanten en repareerde de apparaten. Daar leerde hij de kneepjes van het handelsvak. "Mijn ambitie om ooit thuis de kost te kunnen verdienen, heb ik nooit onder stoelen of banken geschoven." Daarnaast werkte hij in de avonduren en weekenden voor boeren in de regio.

Zo rolde hij per toeval in de handel van automatische voerkarren. Eind jaren '80 van de vorige eeuw merkte hij tijdens een landbouwbeurs in Noord-Brabant op dat veel varkenshouders gingen overschakelen op brijvoerinstallaties. Daardoor werden hun voerkarren overbodig. Hij schafte een goede tweedehandse aan en deed die meteen met een aardige marge van de hand. "In deze

regio had niemand ze. Het werd voor mij een gouden handel."

### Rijk Brijbak

En zo rolde hij van lieverlee via de voerkarrenhandel in de verkoop van andere zaken die boeren nodig hadden. "Een varkenshouder met vier karren wilde alleen zaken doen als ik ook alle brijbakken erbij nam. In deze regio waren die bakken grote onbekenden maar ook de verkoop van deze tweedehandsjes verliep stormachtig." Het heeft hem in die tijd de bijnaam 'Rijk Brijbak' opgeleverd. Toen een varkenshouder vroeg of hij kunststof hokinrichting kon leveren, wist hij niet eens wat dat was. Maar met zijn goede neus voor handel, oriënteerde hij zich op die nieuwigheid. En ook dat ging hij leveren en installeren. Inmiddels kon hij het werk niet meer alleen aan en sprong een boerenzoon uit de buurt bij. Stapje voor stapje groeide die samenwerking uit tot zijn eerste volwaardige arbeidskracht op de loonlijst.

In de tussentijd trouwde hij met Ina en trok hij na een verbouwing bij zijn ouders in. Ook zegde hij zijn baan bij zijn baas op. Toen zijn vader overleed, molk hij twee keer daags de koeien, verzorgde hij de vleesvarkens en bouwde hij zijn handelsbedrijf met drie takken van sport uit. "Dag en nacht was ik aan het werk, terwijl met melken amper iets te verdienen was. Ik moest steeds meer medewerkers aan het werk houden en woekeren met werkruimte en tijd. Dus werd besloten de veehouderijtak te beëindigen."

Met de toekomst en bedrijfsovername is Van Dam volop bezig. Een medewerker en zijn zoon zijn inmiddels deelgenoot van de onderneming. "We zijn zo blij dat we opvolgers hebben en willen de volgende generatie graag alle ruimte geven om zich verder te ontwikkelen. Daarom zijn alle activiteiten die hier plaatsvinden in goed overleg met de gemeente geregeld in het bestemmingsplan. Dat daar de oude vleesvarkensstal en de koeienstal voor hebben moeten wijken, vind ik jammer."

Zijn hobby? Amerikaanse pick-ups met zware V8-motoren en bijzondere Farmall trekkers waaronder twee oudjes met LPG-aangedreven motoren. Trekkertrekwedstrijden bezoeken en achter de schermen de boerenacties steunen. "Ik verveel me nooit."

Meer weten over de visie van Rijk van Dam op het ondernemerschap en de handel? Lees het op [varkens.nl](http://varkens.nl)