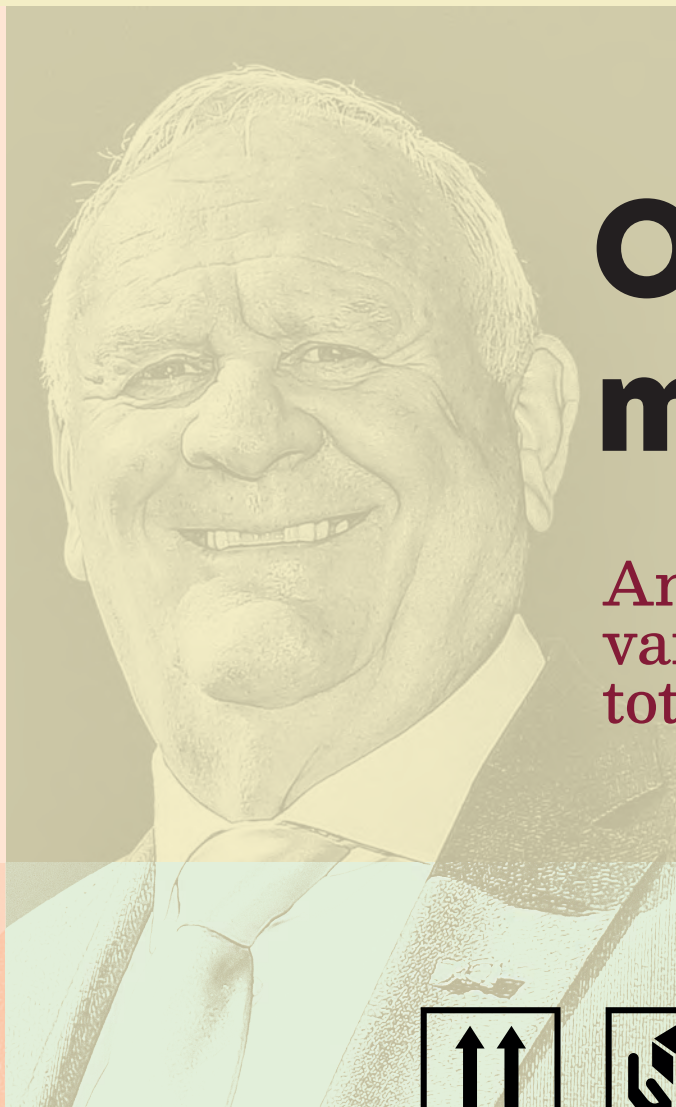


Marieke Stegenga



Ondernemen met lef!

Andre van Herk:
van ondernemend jochie
tot multi-ondernemer





KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006

Ondernemen met lef!

Andre van Herk:
van ondernemend jochie
tot multi-ondernemer

© 2021 Andre van Herk

Ondernemen met lef!

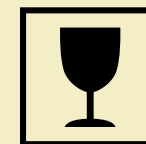
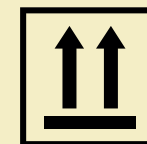
Andre van Herk: van ondernemend jochie
tot multi-ondernemer

Alle rechten voorbehouden. Niks van deze
uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar
gemaakt zonder voorafgaande
schriftelijke toestemming van de auteur.

Redactie: Marieke Stegenga | tegengas.info
Vormgeving: Karen Lennings | karenlennings.com
Drukwerk: Mailtraffic | mailtraffic.nl

Ondernemen met lef!

Andre van Herk:
van ondernemend jochie
tot multi-ondernemer

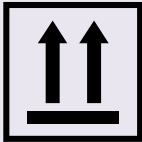


Voorwoord
p.06

Inleiding
p.08



HOOFDSTUK 1
De Familieman
p.10



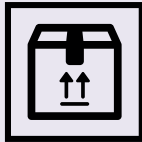
HOOFDSTUK 2
De Ondernemer
p.22



HOOFDSTUK 3
De Goedheiligman
p.30



HOOFDSTUK 4
De Netwerker
p.40



HOOFDSTUK 5
De Werkgever
p.48



HOOFDSTUK 6
De Bestuurder
p.56



HOOFDSTUK 7
De Investeerder
p.62



HOOFDSTUK 8
De Raad van 11 van Andre
p.68

Dankwoord
p.70

Epiloog
p.72

VOORWOORD

Bijna vijftien jaar geleden leerde ik Andre van Herk kennen als DGA van UTS Nederland met veertien verhuisbedrijven in Nederland. Vanaf de eerste dag ervaarde ik hem als een enerverende en energieke ondernemer pur sang, maar zeker als mensen-mens! Ik zag zijn bedrijven groeien, zag hem worstelen met een economische crisis, zag dat hij er alles aan deed om de werkgelegenheid voor zijn mensen in stand te houden, de zwakkeren in onze maatschappij te blijven ondersteunen en om ook nog een enorme familieman te zijn.

Er gebeurt en verandert veel in het leven van een ondernemer en zeker in het leven van Andre. Nooit is het saai! Na de verkoop van de laatste aandelen van zijn logistieke bedrijf liep Andre met het idee om een boek te schrijven over zijn leven als ondernemer. Inclusief alle hoogte- en dieptepunten, belevenissen, keuzes en beslissingen. Ups en downs... maar nooit uit het veld geslagen! Hij heeft nog zoveel te vertellen aan en te delen met ons. Door zijn enorme drive en positieve instelling heb ik geleerd nooit op te geven en altijd positief te blijven, klappen te incasseren om vervolgens weer verder te gaan. Maar zijn allerbelangrijkste motto dat altijd zal blijven hangen: 'van delen word je een rijker mens'!

Hij kent je leven buiten het werk, weet wanneer je jarig bent en zal er altijd voor je zijn als dat nodig is. De band

Wassenaar, september 2021

die ik met hem heb opgebouwd, is sterk en gebaseerd op veel respect. Ik hoop nog heel lang getuige te kunnen zijn van zijn onuitputtelijke energie en zal hem – en uiteraard ook zijn familie – blijven ondersteunen daar waar nodig is. Beloofd!

We hebben met schrijver Marieke Stegenga diverse gesprekken gehouden, de opzet gemaakt, de lijst met belangrijke personen in het leven van Andre opgesteld en de begeleiding gedaan om dit boek te realiseren. Het was een wervelende en mooie ervaring waarin ik weer veel geleerd heb over de man waarvan ik al bijna vijftien jaar de assistente ben. Ik voel mij vereerd dit voorwoord te mogen schrijven en wens jullie met het lezen net zoveel plezier zoals de totstandkoming ervan was!

Ik wil de hoofdpersoon van dit boek bedanken, maar ook Marieke met haar talent voor schrijven en vooral voor haar enthousiasme, de vormgever en alle personen die hebben meegewerkt aan de interviews met vaak persoonlijke verhalen. Ik ben blij jullie te kennen! Ik wens jullie heel veel leesplezier en leermomenten om LEF te hebben en te houden...

Evelyne Rog, Personal Assistant van Andre van Herk en directeur Omen Uitvaartzorg

Lef Liefde Geleefd

Foto: Dick Goosen



Wie Andre van Herk kent, zal het beamen: hij is een mensen-mens. Maar ook ondernemer pur sang. Door deze twee eigenschappen te combineren, wist hij een imposante business op te bouwen, met hart voor zijn mensen. En in de tijd die over was, zette hij zich met hart en ziel in voor zijn medemens. Dit boek beschrijft de ongelooflijke reis van Andre waarin lef de rode draad vormt. Harry van Putten wist deze reis prachtig samen te vatten tot een drie-woorden-gedicht dat op de Brigittenstraat in Utrecht gebeiteld staat.

De Familieman



“Familie is alles; mijn grootste rijkdom.”

Zijn familie is hem alles. En meteen ook zijn zwakke plek als ondernemer. Want alle tijd die in het opbouwen van de bedrijven ging, was hij niet thuis. “Ik heb veel van mijn kinderen gemist. Dat is best een offer. Voor mij én voor hen. Hoe goed ze het in materieel opzicht ook hadden. Gelukkig is onze band goed en mag ik ze tegenwoordig met raad en daad bijstaan. En dát is echte rijkdom; tijd doorbrengen met mijn kinderen en kleinkinderen.”



“Wij waren arm,” herinnert Andre zich, “maar daar merkte ik als kind niks van. We liepen er altijd keurig bij en aan eten was nooit tekort. Mijn moeder kookte voor bruiloften, iets wat je tegenwoordig een cateringbedrijf zou noemen. Ze maakte dat allemaal klaar in ons mini-huisje met wc in de schuur, dat ze voor twee gulden per week huurde. Maar liefst veertig jaar lang verzorgde ze soms wel drie bruiloften per week. Alles wat aan eten over was, kregen wij en moest ik in de buurt uitdelen aan mensen die het nodig hadden. Naast haar werk, waar ze soms pas om drie uur ’s nachts door thuiskwam, zorgde ze voor mijn zus, broer en mij. Maar klagen heb ik haar nooit horen doen.”

Ook een generatie later is hard werken het devies. “Pa was altijd aan het werk,” vertelt dochter Monique. “Maar kwalijk heb ik hem dat nooit genomen. Want zoals ik voor hem zong toen hij zeventig werd: ‘Papa, ik lijk steeds meer op jou,’ geldt dat ik eigenlijk ook best een workaholic ben. Alweer zeventien jaar geleden startte ik samen met mijn man Henk ons eigen bedrijf en ik moet eerlijk bekennen: onze drie kinderen zijn zo’n beetje op kantoor opgegroeid... Dat was best wel een gekkenhuis, met de babyfoon op kantoor, maar als ik nu naar ze kijk, ben ik hartstikke trots op ze. Wat betreft hun werkethos zijn het, net als pa, echte werkpaarden. Opa Andre stimuleert dat ook. ‘Van werken ga je niet dood,’ zegt hij tegen ze. Net als mijn vader mij dat heeft geleerd, leer ik mijn kinderen dat ze voor hun geld moeten werken. Je krijgt niet zomaar alles cadeau. Als meisje wilde ik

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn vermogen om kansen te zien en ze ook te grijpen.”

— ALEX NIEUWENHOUT

dolgraag een paard. ‘Goed,’ zei pa, ‘je krijgt een lening.’ Heeft dat beest maar een paar jaar geleefd en moest ik nog jaren afbetalen nadat ‘ie dood was!”

“Ik ben opgegroeid met een vader die voor zijn werk leeft,” zegt Marco. “Nee, dat was niet altijd leuk, maar het heeft me evenzogoed veel kansen gebracht. Zo ging ik op mijn negentiende met de vrachtwagen naar Rusland en heb daar vervolgens twee jaar in het verhuisbedrijf van Andre gewerkt. Daar wonen was een uitdaging van jewelste en

Van nul tot nu

In een piepklein huisje aan de Oostdorperweg 103 te Wassenaar, werd op 13 februari 1950 Andries Pieter Cornelis van Herk geboren. Moeder, vader, oudere zus Elly en jongere broer Piet deelden 32 vierkante meter. Stromend water was er niet en de wc was in de schuur. Pa was als vrachtwagenchauffeur veel weg, moeder was van ‘s ochtends tot ‘s nachts druk met bruiloften waar ze het eten voor verzorgde. Tussendoor voedde ze de kinderen op en deed ze het huishouden. Het harde werken werd Andre met de paplepel ingegoten.

zoiets was natuurlijk nooit op mijn pad gekomen als Andre mijn vader niet was geweest. Tegen de verwachtingen in heb ik hem niet opgevolgd. Ik ben anders, wil minder risico nemen. Nu ik zelf ondernemer ben, vraag ik hem geregeld om advies. Dan sparren we over de zaak, want over koetjes en kalfjes praten is toch niet zijn ding. Met zijn advies, gevraagd of ongevraagd, kan ik altijd wat. En neem dit dan ook mee in mijn achterhoofd bij mijn beslissingen. Door samen te vallen en weer op te staan, is onze band sterker dan ooit en ben ik trots op onze relatie.”

Echtgenoot Jannie: “Onze kinderen en kleinkinderen zijn net als wij harde werkers. Tjonge, wat ben ik trots op ze! En op Andre net zo goed. Moet je eens kijken wat hij heeft bereikt en hoeveel goeds hij doet. Ik weet dat dat ook deels komt, omdat ik hem altijd de ruimte heb gegeven. Zo is het ook. Maar ach, ik verveel me nooit met die man! Bovendien; als dochter van de groenteboer moest ik zes dagen per week in de winkel werken, dus ik ben eraan gewend om net als Andre altijd bezig te zijn. Toen we trouwden, nu vijftig jaar geleden, en de kinderen kwamen, was dat ook het geval. Hij was druk de zaak aan het opbouwen, ik zorgde voor de kinderen en regelde wat er geregeld moest worden. Toch had ik hem eerlijk gezegd wat vaker thuis willen hebben. Dat zit ‘m vooral in het feit dat de tijd zo ongelooflijk snel gaat. Hij heeft best veel van de kinderen gemist. Voor je het weet, zijn ze groot. Ik weet nog als de dag van gister dat mijn eerste kleinkind werd geboren en hij is nu alweer achttien!”

Van nul tot nu

Vanaf de eerste stapjes was stilzitten een ramp, dus de bedrijvige Andre deed vanaf de kleuterschool al klusjes. Zo deed hij als jonge ‘huismeester’ boodschappen voor het schoolhoofd, juffrouw Foppe. Ook deed hij de deur open als er gebeld werd en haalde hij de post uit de bus. Op de lagere school kwamen er voor drukke Andre nog wat extra klussen bij. “Vanaf mijn tiende bezorgde ik elke woensdagmiddag reclameblaadjes van kruidenier Piet Dool,” herinnert Andre zich. “De opbrengst was 1 gulden en een zak koekkruimels. ‘Maar als je toch al met een blaadje loopt,’ dacht ik, ‘dan kunnen er nog wel een paar bij.’ Dus praatte ik met de heer Van De Velde van de slijterij Rafaël om ook een folder voor zijn winkel te maken en rond te brengen en hetzelfde deed ik voor zijn buurman, de stoffeerder Kotex. Niet lang daarna zat mijn moeder voor de lokale middenstand folders te vouwen en liep ik wekelijks voor 10 gulden een rondje!”

“Monique verwijt mij wel eens gekscherend ‘Ben ik nou met mijn vader getrouwd?’ vertelt schoonzoon Henk Bos lachend. “Dus ja, ik denk dat we op elkaar lijken. Zijn gedrevenheid is herkenbaar. Ik had altijd al de wens om voor mezelf te beginnen en op m’n vierentwintigste gebeurde dat. Zeker in het begin moest ik een hoop leren, maar Andre heeft altijd vertrouwen in mij gehad. Het respect van mij naar hem is groot, want ondanks dat hij

Van nul tot nu

“Elke zaterdag ging ik met de groenteboer Cock Krogt mee om de bestellingen weg te brengen, hetzelfde deed ik voor de fruitwinkel De Ruig. Vlakbij woonde de familie Kennedie. Zij hadden een bodedienst van Wassenaar naar Leiden en reden ook voor van Gend & Loos van Leiden naar Wassenaar. De uren die ik over had, reed ik mee. En tijdens vakanties reed ik met mijn vader op de vrachtwagen mee. Hij vervoerde bollen van Wassenaar naar de veiling in Lisse. ‘s Winters reed hij voor de championkwekers zwarte grond naar Bergen op Zoom en zo leerde ik stiekem te rijden in een vrachtwagen. Op mijn twaalfde kon ik het al aardig en twee jaar later reed ik met de kleinste vrachtwagen van C.P. de Groot bollen van Wassenaar naar de veiling. Eenmaal aangekomen op het veilingterrein nam mijn vader het stuur gauw over, want we mochten natuurlijk niet gesnapt worden. Vrachtwagenchauffeur worden leek mij het mooiste dat er was.”

vrij dominant kan zijn, heeft hij me altijd de ruimte gegeven om mezelf te ontwikkelen. En voordat je het weet ben je twintig jaar verder en heb je drie geweldige zoons en twee gezonde bedrijven met drieëntwintig medewerkers.”

Eigenwijs, eigengereid, ongedurig... Hoe je het ook noemt, als Andre iets in z'n kop heeft, gaat hij ervoor. “Als je vader zegt ‘het is geregeld’, dan geloof je dat als kind,” vervolgt Marco. Jaren later begreep ik dat als hij dat zegt, het nog niet is geregeld, maar dat hij dan nog moet beginnen! Die man heeft zoveel lef. Ik denk dat hij gigantisch veel heeft bereikt door zich zo op te stellen. Wat hij ook heeft bedacht, hij regelt het gewoon. Altijd. Want als hij ergens in gelooft, gaat hij ervoor. Dan ‘is het geregeld.’”

Wie Andre kent, weet dat Piet de enige is van wie Andre wat aanneemt. Andre's jongere broer lijkt dan misschien weinig op hem, wat ze wél gemeen hebben, is dat beiden geen blad voor de mond nemen. De bedachtzame Piet werkt sinds jaar en dag voor Andre. Als boekhouder en iemand die eerst alle voors en tegens afweegt, vertrouwde Andre hem jarenlang de bedrijfsfinanciën toe. En daarmee is de tactvolle Piet een belangrijk onderdeel van Andre's succesvolle loopbaan geweest. Want juist op momenten dat een nieuw idee het waard was eerst onderzocht te worden alvorens er meteen in te investeren of als Andre volgens anderen net iets te snel aan het doordenderen was, wist Piet te bemiddelen en op het juiste moment op

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn zonnige
kijk; hij ziet
nooit problemen,
enkel kansen.”

— ANDREAS HIEMSTRA

de rem te trappen. “Hij heeft altijd voor de balans in de samenwerking met mede-eigenaar Ed Voerman gezorgd,” weet adviseur Henk van Wijlen. “Andre kan impulsief handelen, wat totaal indruiste tegen de meer ‘eerst alle voors en tegens afwegende’ Ed Voerman. Piet kon altijd een middenweg vinden die voor beiden werkten. Piet

heeft ook een glansrol vervuld bij de verkoop van UTS Abbink, Djinny en Ucility, Andre's laatste bedrijven. Andre realiseert zich dat terdege.”

Piet van Herk herinnert zich nog goed hoe iedereen hem afraadde bij zijn broer in dienst te gaan. “Hoe meer dat werd gezegd, hoe volhardender ik werd om het juist te gaan doen,” grinnikt hij. “Ja, die koppigheid hebben we zeker gemeen, hoewel Andre me daarin wel de baas is!” Heel recent nog, ging Piet opnieuw voor de bijl toen Andre weer een zakelijk beroep op hem deed. “We zijn broers, dus ik hoefde er niet over na te denken toen Andre me vroeg hem te ondersteunen bij de verkoop van zijn laatste drie grote logistieke bedrijven. Tijdens die afwikkeling, kwam er, geheel in Andre's stijl ineens een kans voorbij die hij niet kon laten liggen: de overname van een uitvaartonderneming. “Op het moment dat hij erover begint, weet je al waartoe dat leidt. Stoppen met werken kan hij toch niet, dus natuurlijk ging hij dat bedrijf overnemen. En je begrijpt dat ik daarmee ook weer aan de bak moet en daar inmiddels de boekhouding op orde breng,” zegt Piet lachend. “En daarmee hebben al die mensen die het me afraadden voor mijn broer te gaan werken, ongelijk gekregen,” besluit Piet. “We respecteren

Andre met vrouw, kinderen, schoondochter, schoonzoon en kleinkinderen.



Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn vasthoudendheid. Ben je een bepaalde weg ingeslagen, dan houd je daaraan vast.”

— RICHARD VAN DER GEEST

elkaars verantwoordelijkheden en bemoeien ons niet met elkaars werk. Daarom ging en gaat onze samenwerking altijd goed.”

Evelyne Rog: “In de loop der jaren is Andre een soort tweede vader van me geworden. Wat ik ook voor hem doe, ik krijg er altijd iets voor terug en nooit wordt hij er zelf beter van. Hij heeft daardoor een hele hoge gunfactor en ik ben een heel zorgzaam type, dus dat maakt ons een goede combinatie. Na zoveel jaren samenwerking laat hij inmiddels veel aan mij over. Het vertrouwen naar beide kanten is groot. Maar gelukkig is Andre’s vrouw daarmee oké. Andre is getrouwd met zijn werk, dus er waren periodes dat ik meer tijd met hem doorbracht dan hij met Jannie. En nog steeds hoor, want ook voor zijn goede doelen, vakanties en duizend en één andere dingen, regel ik wat er nodig is. En dat blijf ik voor hem doen.”

Van die duizend-en-één dingen deelt Andre graag wat hem trots maakt. “Ik wilde mijn kinderen en kleinkinderen de school in Tanzania laten zien. Het is unieke plek, die er dankzij de belangeloze inzet van zoveel mensen is gekomen. Onderweg ernaartoe vroeg mijn kleindochter ‘Opa, waarom doe je dat toch allemaal met die school? Het lijkt me een hoop gedoe en kost toch alleen maar geld?’ Precies daarom wilde ik het laten zien. Dat het inderdaad veel tijd, geld en gedoe kost, maar dat je er zo ontzettend veel onbetaalbaars voor terugkrijgt.”

Van nul tot nu

Omdat de opleidingen automonteur en timmerman vol zaten, werd het van lieverlee de opleiding metselen. Andre: “Elke dag na school ging ik naar de kaasmarkt in Leiden. Dat was de plek waar alle bodediensten stonden en hun vracht uitwisselden en waar leveranciers hun bestellingen brachten die wij weer bezorgden. Van zinkplaten voor de loodgieter, tot mandflessen jenever voor de kroegbaas. En op dinsdag haalde ik van 10 slagers de koeienhuiden op die weer bestemd waren voor de looierijen in Brabant. Op mijn 15e, na 3 jaar dagschool, hoefde ik nog maar 1 dag per week naar school en kon ik dus 4 dagen per week voor mijn eerste baas Peter van de Holst gaan werken. Ik verdiende 12,50 gulden per week. Daarvan was 2,50 zakgeld, 5 voor mijn moeder en 5 gulden ging naar de spaarbank. Al snel mocht ik met de Opel Station rijden om ’s morgens de uitvoerder in Wassenaar op te halen en daarna mijn leermeester in Noordwijkerhout om vervolgens naar de klus in Hoogmade te rijden. Op mijn schooldag bracht ik beide mannen naar het werk en dan reed ik daarna naar school, om ze ’s middags uit school weer op te pikken. Dat avontuur was voorbij toen mijn leraar me snapte en mijn baas belde om te zeggen dat dit echt niet kon.”

Van nul tot nu

De broer van Andre's vrienden Dick en Rob nam op zijn 21e het aannemersbedrijf van zijn (overleden) vader over. Andre weet het nog goed: "Voor een mega-opdracht, de renovatie van 125 woningen, had hij metselaars nodig. Hij bood me 65 gulden per week. Wat een bedrag! Snel opzeggen bij Peter dus... Het was een mooie tijd, met héél véél bijklussen. Voor het maken van schoorsteenschouwen kreeg je 125 gulden. Dus dat wilde ik wel leren. Denk dat ik er wel zo'n 100 heb gemaakt!" In de resterende uren na een werkweek van gemiddeld 70 uur, vormde Andre met vrienden Dick en Rob het DJ-trio Hicky Dicky Micky. Met hun drive-in disco lieten ze in het weekend nachtelijk Nederland dansen op de hitjes van toen. Ze haalden zelfs het voorprogramma van de Shoes! En het zou Andre niet zijn als hij tussendoor ook nog een gaatje vond om op zaterdag met de gebroeders Co en Henk Kennedie mee te helpen met verhuizen...

Monique: "Ook al kreeg ik niet zomaar alles in m'n schoot geworpen, ik had alles wat ik wilde en was echt een papa's kindje. Natuurlijk was ik wel eens boos op hem, maar zie er maar tussen te komen als hij begint te praten en je bent het niet met hem eens! Dat is nog steeds zo, hoewel ik dat tegenwoordig wel makkelijker tegen hem kan zeggen. Hij heeft nu eenmaal graag de touwtjes in handen, dus een meegaand oudje zal hij wel nooit

worden. En toch, of misschien juist daarom, zijn de kinderen allemaal dol op hun opa!"

Opa zijn vindt Andre ongetwijfeld zijn mooiste project. "Tijd doorbrengen met mijn kleinkinderen vind ik van onschatbare waarde. 'Weet je nog Oop,' glunderen ze wel eens als ze terugdenken aan ons weekendje weg dat ik ze voor hun twaalfde verjaardag geef. Ik weet ook nog goed dat we een keer met de hele familie op Gran Canaria waren. Mijn kinderen werken allemaal hard, dus ik had bedacht hen een dagje rust geven en de kleinkinderen mee uit te nemen. 'Pa, je bent gek,' zeiden ze, 'vijf kinderen tegelijk in je eentje, dat hou je nooit vol!' Dat hield me uiteraard niet tegen. Dus hup, busje gehuurd en aan de chauffeur gevraagd wat een beetje leuke activiteit was. Zijn we gaan karten. Mocht eigenlijk niet, ze waren nog te jong, maar ze konden de karts begrenzen, dus met een beetje extra geld mochten we erin. Heb ik gevraagd of ze de kart van m'n kleindochter niet wilde begrenzen zodat ze elke ronde de jongens zou inmaken. Ze straalde! En ik ook natuurlijk."

"'Geluk begint bij een ander', las ik eens," vertelt oud-bankdirecteur Rob Joosten. 'Ik denk dat die uitspraak helemaal op Andre slaat. Als zijn familie gelukkig is, is hij het ook. Ik zag een keer zijn auto bij een restaurant staan waar hij en ik regelmatig eten. Eenmaal binnen zie ik hem zitten met vrouw, kinderen en kleinkinderen. De trots die hij dan uitstraalt, is onbeschrijflijk."

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn authenticiteit. Hij is onder alle omstandigheden zichzelf: een self made man met een gouden hart.”

— PIET VAN HERK

Kleine Andre met vader, moeder en grote zus Elly.



De bodedienst van Co Kennedie waarmee het allemaal begon.



Andre met zijn golfvrienden.



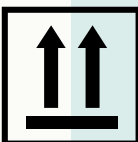
Andre's vader (staand) als bollenvervoerder.



Verhuizing Naturalis.

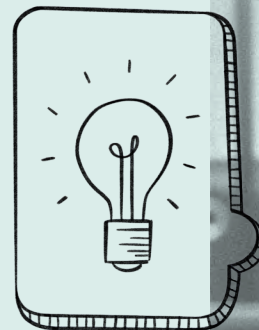


Met grote vriend Leo Gordijn.



**“Zonder
lef kom je
nergens.”**

Lef is de rode draad in zijn carrière. “Ik heb beslissingen genomen waar ik achteraf pas eigenlijk van inzie hoeveel lef daarvoor nodig was,” herinnert Andre zich. “En natuurlijk ging niet alles goed. Ik heb succes gehad, maar evenzogoed ging het wel eens mis. “Ik ben bedonderd en bestolen, bijna failliet gegaan. Het is zeker niet altijd gemakkelijk geweest. Maar dankzij lef ben ik ook weer uit die diepe dalen geklommen. Zonder lef kom je nergens. Maar begrijp me goed: lef is geen gokken, maar vertrouwen hebben in dat wat je wilt bereiken. Lef helpt je uit je comfort zone te komen.”



Met geleend geld en een zelf opgeknapte auto begon Andre als verhuizer. Niet wetende dat hij jaren later de grootste verhuizer van Nederland zou worden, belde hij op goed geluk aan bij huizen waar een bord ‘te koop’ in de tuin stond. Hij is een geboren ondernemer, bevestigen zijn oudste vrienden en voormalig overbuurjongens Dick en Hans Westgeest. Andre en Dick waren direct onafscheidelijk en met Hans, die vijf jaar ouder is, startte de vriendschap toen hij Andre aannam als metselaar in zijn aannemersbedrijf.

“Andre was altijd bezig,” herinnert Hans zich. “Hij was van alle markten thuis, naast het zware werk, had hij ook regelmatig zijn eigen klanten met wie hij van alles regelde. Of hij gooide het op een akkoordje met onze tegelzetter. ‘Wat krijg ik van je als ik de tegels voor je voeg?’ zei hij dan. Ging hij in de avonduren voegen. Let wel: dat ging om vierenvijftig woningen die door ons gerenoveerd werden!” Met een grote glimlach denkt Dick nog regelmatig aan de tijd dat hij met broer Rob en Andre in de weekenden drive-in disco Hicky Dicky Micky runde. “Stonden we op een kermis en de tent was bomvol, dus toen ging de gemeente zich ermee bemoeien. Die wilde weten hoeveel publiek er kwam, want wij moesten voor iedere persoon een deel afdragen als toeristenbelasting. ‘Ik regel de kassa wel,’ zei Andre en doodleuk zei hij tegen iedereen ‘Je hoeft zeker geen bonnetje?’ Tot er een ambtenaar voor z’n neus stond...”

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn enthousiasme. Hij weet mensen altijd mee te nemen in zijn plan.”

___ HENK BOS

In 1989 kocht Andre samen met Ed Voerman het verhuisbedrijf Batenburg & Folmer. Als compagnons wisten ze het bedrijf uit te laten groeien tot tweeëntwintig vestigingen in binnen- en buitenland met vestigingen in onder andere Moskou, Praag en Warschau. “In 2007 voelde ik aan dat het moment was aangebroken dat ik alleen verder wilde. Ed ging richting zijn pensioen en ik wilde het wel eens op mijn eigen manier gaan doen. Zodoende deed ik hem een voorstel: geef mij de vijftien nationale bedrijven, dan krijg jij de zeven internationale.

Het is achteraf een grote klus geweest, deze splitsing, maar ik heb er geen moment spijt van gehad. Als ik nu eenmaal iets in mijn kop heb, moet het gebeuren.”

Andreas Hiemstra: “Ik was nog maar krap drie maanden vestigingsmanager bij verhuisbedrijf Verkroost in Leeuwarden, had nog geen flauw benul van het verhuisvak, toen mijn baas me vertelde dat er de volgende dag twee mannen op bezoek kwamen die interesse hadden om onze vestiging te kopen. ‘Doe je best!’ zei hij. Ik wist

van toeten noch blazen dus was wel onder de indruk toen Andre en zijn toenmalige compagnon Ed Voerman plaatsnamen. ‘Je hebt het goed gedaan,’ vertelde mijn baas na afloop, ‘het is verkocht.’ Zo waren wij het eerste bedrijf dat Andre en zijn compagnon Ed overnamen. Vele zouden volgen, waarna ze zouden uitgroeien tot het grootste verhuisbedrijf van Nederland.

Wat maakt Andre zo’n goede ondernemer? Volgens eigen zeggen is dat deels te danken aan zijn onvolprezen assistenten, Diane van ‘t Veer en haar opvolger Evelyne Rog. “Hij schakelt heel snel,” zeggen anderen over hem, “hij heeft een bepaalde charme.” Zelf zegt hij daarover: “Ik zie mezelf niet als slim, wel als iemand met lef. Ach, en dat mijn Nederlands niet altijd even best is, wat zou het, ze nemen me maar zoals ik ben. Voor een foutloze e-mail heb ik Evelyne toch! Wat me ook helpt als ondernemer, is dat ik heel slecht tegen mijn verlies kan. Ik wil gewoon winnen! Daarom blijf ik vasthouden. Dat doe ik bij gemeentes, sponsors of wie het ook is die ik in mijn richting moet krijgen. Toen iemand bij de bank tegen me zei dat het me niet zou lukken mijn bedrijf te redden, werd ik vastberadener dan ooit. ‘Alleen als je zelf privé een miljoen inlegt, kunnen we verder praten.’ ‘Dat is goed,’ zei ik, ‘maar alleen als jullie datzelfde bedrag ook inleggen.’ Toen kon hij niet meer terug en hadden we een deal. Dat was achteraf wel een boel lef tonen hoor, ik lag daar wakker van, ondanks dat ik het vertrouwen had dat het goedkwam.”

“Andre is ondernemer pur sang,” vertelt Marja Gordijn. “En tegelijk is hij sociaal één van de sterkste mensen die ik ken. Onze vriendschap heeft er zodoende nooit onder geleden toen hij aandeelhouder in mijn containerbedrijf was. Wat heb ik veel van hem geleerd in die tijd! Geloven in jezelf, weten wat je zelf kunt en wat je juist moet uitbesteden, soms wat harder voor je mensen zijn en bovenal: nooit een cent uitgeven die je niet hebt. Dat waren belangrijke lessen, die zeker aan mijn succes als ondernemer hebben bijgedragen.” Rob Joosten: “Ik ben als oud-bankdirecteur een man van de plannen. Andre niet. Hij doet gewoon en ziet gaandeweg wel wat er misgaat. Prachtig vind ik dat!”

Inventief zijn is volgens Andre één van de ingrediënten van een succesvol ondernemer. “Ik heb op een gegeven moment bedacht om in plaats van enkel dozen, met kratten en containers te gaan werken. Het is een simpel, maar zeer effectief idee gebleken. Tegenwoordig doet elke projectverhuizer het zo.” Net zo trots is Andre op de hypermoderne containerhal die hij jaren geleden samen

Van nul tot nu

Het harde werken legde Andre geen windeieren, want op zijn 18e had hij genoeg geld gespaard, 18.000 gulden maar liefst, om het buurhuis van zijn ouders te kopen. Ook moeder had goed gespaard, dus zij kon eindelijk haar huurhuis in eigen bezit krijgen. Zo bezat Andre voor 11.250 gulden zijn eerste huis, waar nog wel het een en ander aan moest gebeuren. Samen met vrienden, waardoor Piet Kortekaas en zwager Hans Kortekaas, werd er in zijn ouders' en eigen huis flink verbouwd en leverden zij binnen no time 2 comfortabele huizen op met stromend water, een wc en badkamer.

met een aantal techneuten uitdacht. "In dat gebouw zat alles voor een toekomstgericht verhuisbedrijf: een containerhal met automatische kraan, doc shelters, archiefopslag, multifunctionele magazijnen voor klanten, een leslokaal om je mensen te trainen, een rolvloer waar de kisten op stonden. Op de minimale meters had ik de maximale benutting. Het pand staat er nog en kan zich nog steeds meten aan de standaarden van nu."

Alex van Nieuwenhout: "Hij heeft goed in de gaten welke mensen hij om zich heen moet verzamelen om succesvol te blijven. Dat is een kwaliteit als ondernemer! Maar ook zijn ijzersterke geheugen helpt hem een goede ondernemer te zijn. Van alle opdrachtgevers en concurrenten had hij een dossier in z'n hoofd. Hij kon maanden later terugkomen op iets dat besproken was. Hij kende de markt, maar kende vooral de mensen van die markt. Heel belangrijk!"

Ook de juiste dosis lef is nodig om te groeien als ondernemer. "We offereerden voor een verhuizing van een Japans bedrijf, die super snel klaar moest zijn. Dat ging om 16.000 gulden, een godsvermogen voor ons in die tijd. Ik wist dat onze concurrenten hadden gezegd dat ze vrijdagmiddag om vijf uur konden starten, maar niet eerder dan zaterdagmiddag om vijf uur klaar konden zijn. Dus bedacht ik een stunt om die opdracht te winnen. 'We starten vrijdagmiddag om vijf uur en zijn zaterdagochtend om acht uur klaar,' beloofde ik. 'Gaaf dat wel lukken?' vroeg de opdrachtgever. 'Jazeker, zei ik, 'want als het niet om acht uur klaar is, hoeft je me niet te betalen.' Met het zweet op de rug klaarden we iets voor acht uur 's ochtends de klus."

Van de mensen om je heen kan je veel leren, weet Andre als geen ander. "Ik ben een jongen met alleen maar basisschool, dus ik heb ontzettend goed opgelet hoe anderen het deden. Toen ons verhuisbedrijf vijftien

vestigingen had, zorgde ik ervoor dat alle vestigingsmanagers regelmatig bij elkaar kwamen. We konden zoveel van elkaar leren. Slimmigheidsjes, maar met name waar het misging: diefstal, schade, verloren offertes. Met vijftien vestigingsmanagers bij elkaar heb je een klas vol verhuis-intelligentie."

De financiële crisis van 2008 hakte er ook flink in bij de verhuisbedrijven van Andre. Alle vestigingen hoorden bij zijn bedrijf, UTS Nederland, maar Andre besloot samen met zijn adviseur Jos van de Beemt om ze allemaal aan de vestigingsmanagers te verkopen. Alleen voor de landelijke klanten bleef UTS Nederland bestaan. Er werd afgesproken om met de winst in vijf jaar af te betalen. Daarnaast kregen ze ook certificaten in UTS Nederland. Zo zijn alle veertien vestigingen verkocht, behalve UTS Abbink en

facilitair bedrijf Ucity in Den Haag. Alle archieven werden samengevoegd en zo werd UTS Archiefservices als één geheel verkocht. Al met al zware en onzekere jaren dus. Maar voor directiesecretaresse Evelyne Rog was het dé reden om voor Andre te blijven werken. "Als ik zie wat hij heeft gedaan én gelaten om de tent overeind te houden, puur voor de mensen die er werkten... Petje af."

Het ontvlechten van zijn bedrijven heeft Andre, in tegenstelling tot het opbouwen ervan, ervaren als een lastige klus. "Ik heb de bedrijven op één na allemaal aan de zittende directeurs verkocht. Dat betekent dat ik van die managers ondernemers heb gemaakt. Dat was wel even een dingetje. Toch draaien ze allemaal nog steeds goed. Dus ik durf wel te zeggen dat ze iets van me hebben geleerd."

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn belangeloosheid. Hij geeft liever dan hij neemt.”

— ROB JOOSTEN



Bezoek aan de school in Tanzania.

Andre die zich in een Fiat 500 wurmt.



Vier generaties.



Internationale verhuizing naar Corsica.



Overleg met dochter Monique.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn trouw. Als vriend staat hij altijd klaar.”

— MARJA GORDIJN



Als hoofdsponsor van ZZF reed Andre jaarlijks met de rally mee in een oldtimer vrachtwagen.



Oude vrachtwagen van UTS Abbink.

De Goedheiligman



**“Van delen
word je niet
armer.”**

Andre krijgt het liefdadigheidswerk met de paplepel ingegoten. “‘Van delen word je niet armer’ was mijn moeders motto,” vertelt hij trots. “Het eten dat over was van de bruiloften die zij verzorgde, deelde ik rond in de buurt. Ook moest ik elk jaar vrijwilligerswerk doen. Ging ik bijvoorbeeld kaarsen verkopen voor de Bond Zonder Naam, waarvan de opbrengst voor het goede doel was. Belde ik bij flats bewust alleen aan bij de bovenste verdiepingen, want daar kwam nooit een collectant of verkoper. Had ik in no time al die kaarsen verkocht.”



Echtgenoot Jannie: “Andre speelt elk jaar Sinterklaas in Wassenaar. Maar wat mij betreft is hij het hele jaar door Sinterklaas.” Zelf vindt Andre dat niet meer dan logisch: “Ik heb heel veel, maar dat heb ik in bruikleen. En geld meenemen in m’n graf kan toch niet. Van geven word je rijker, je krijgt er energie voor terug. Of het nou iets kleins of iets groots is, maakt niet uit, als ik iemand blij kan maken, dan doe ik dat. Elke Kerst koop ik zo’n veertig kerststollen, rijd twee dagen rond en geef het aan mensen die het kunnen gebruiken.”

Nog even over Sinterklaas; volgens Henk van Wijlen speelt Andre die rol overtuigend. “Hij was elk jaar een voortreffelijke Sinterklaas bij mijn kleinkinderen.” Als ‘officiële’ Sinterklaas van Wassenaar, vertrouwden ook de prinsesjes jaarlijks hun verlanglijstje aan Andre toe. Maar keurig als hij is, zal hij nooit iets vertellen over de onderonsjes met de meisjes Van Oranje. Over mensen van het koninklijk huis praat je niet. Ook niet over die keer dat hij met Beatrix koffie dronk of de talloze keren dat hij iemand van de koninklijke familie verhuisde. “Dat doe je gewoon niet,” volgens Andre, “die mensen hebben er toch niet om gevraagd bekend te zijn?”

‘Je krijgt er altijd wat voor terug als je iets voor een ander doet,’ is Andre’s overtuiging. “Toch hou ik het wel bij in mijn hoofd,” zegt hij daarover. “Een gunstenbalans noem ik dat. Als ik de enige ben die geeft en er komt van de ander nooit iets voor terug, dan houdt het een keer op.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn loyaliteit. Hij is zo ongelooflijk trouw aan zijn vrienden.”

— HENK VAN WIJLEN

En het hoeft niet veel te zijn hè? Als iemand heel arm is, vraag ik om een keertje te komen helpen bij de voetbalclub. Het hoeft helemaal niet veel of groots te zijn. Maar als we elkaar een beetje helpen, wordt de wereld vanzelf een beetje prettiger.”

Er is ook een keerzijde van de medaille, weet oud Rabobank-directeur Rob Joosten: “Als je zo’n type bent als Andre, gewoon door en door goed voor anderen, kom je ook mensen tegen die je belazeren. Wat ik in hem bewonder, is dat hij dan wel oprecht teleurgesteld is, maar ook zeer vergevingsgezind. Ik heb het meerdere keren gezien dat hij vreselijk boos op iemand was, om hem vervolgens gewoon weer te helpen. Knap is dat.”

Oud-burgemeester Jan Hoekema: “Als iets Andre typeert, dan is het wel dat hij nooit te beroerd is om bij te dragen, ook vanuit zijn eigen financiën. Dus als hij iets aan mij vroeg, was mijn houding altijd ‘Ja doen, tenzij het echt niet kan’. Andersom ook. Zodoende hadden we een hele intensieve samenwerking.” Financieel adviseur Alex van Nieuwenhout: “Het wordt zwaar onderschat wat Andre maatschappelijk heeft betekend. Voor zieken, minder

Van nul tot nu

Het werken in de bouw was voor magere reus Andre, 197 cm en 64 kilo, geen langdurig avontuur. Vanwege rugklachten adviseerde de dokter hem ander werk te zoeken. Andre: “Het was juni 1969 toen ik opzegde bij bouwbedrijf Westgeest. Precies tegelijkertijd begreep ik van Co Kennedie dat hij de bodedienst niet meer zag zitten. We maakten een deal: we gingen de bodedienst afbouwen en compleet op verhuizen inzetten. Ik assisteerde waar ik kon met het verhuizen en deed de acquisitie. ’s Avonds na het eten trok ik mijn pak aan, pakte een tasje met folders, het opname- en tarievenboekje en fietste rond om te kijken waar een bord ‘te koop’ in de tuin stond. Daar belde ik aan, stelde me voor en vroeg of ik vrijblijvend een offerte mocht uitbrengen. Op een bepaald moment werd Wassenaar te klein en fietste ik door naar Mariahoeve en Bezuidenhout. Het eerste jaar haalde ik voor 200.000 gulden aan werk op en bouwde een prachtige klantenkring op met makelaars. Ik zette daar een snoepspot met een sticker van ons bedrijf op de balie. Elke maand ging ik de pot vullen en vroeg dan: ‘Hebben jullie nog wat verkocht?’ Zo ook bij aannemers: ‘Voor wie zijn jullie aan het bouwen?’ en dan een pak koeken in de keet leggen met onze sticker erop. Het was 1972 toen we onze eerste officiële verhuiswagen bouwden bij Lamboo in Zoetermeer: een Mercedes 1113 met kenteken DA-94-49 met een capaciteit van 47 kubieke meter. Ik was zo trots als een pauw: mijn eerste nieuwe verhuiswagen! Mercedes bleef mijn merk: na 50 jaar telde ik dat we in totaal 136 Mercedes Benz (groot en klein) hadden afgenomen.”

bedeelden, kinderen en ouderen; voor iedereen die het nodig heeft, staat hij klaar. Als je het in geld uitdrukt, gaat het ver over het miljoen heen. Ik denk dat het zijn hoge gunfactor is, waardoor hij anderen zo makkelijk meekrijgt. Hij praat het zo uit je portemonnee... Geweldig hoe hij dat doet, hij weet het zo te brengen dat je je zou genereren als je geen ‘ja’ zegt. Ook ik trap er nog regelmatig in!”

Voor het goede doel geld uit je portemonnee praten, is een kunst die Andre goed verstaat. Hans en Dick Westgeest: “Hij houdt bijna niks in eigen zak. En als vriend ben je nooit veilig. Hij weet een bepaalde druk op je te leggen, waardoor je je verplicht voelt om ook te sponsoren. Zo knap hoe hij dat doet!” Adviseur Henk van Wijlen herkent het maar al te goed. “Op elk feestje, en

vergis je niet, Andre viert alles wat er gevierd kan worden, denk ik 'dat wordt weer duur' als hij op me afkomt. En ja hoor, dan begint hij weer over één van z'n vele liefdadigheidsprojecten," zegt hij met een grote glimlach. Rob Joosten: "Ik leerde Andre kennen als voorzitter van de Businessclub van Blauw-Zwart. Als kantoordirecteur van de Rabobank Wassenaar en Voorschoten kon ik niet om hem heen. Mijn voorganger kwam nooit bij de voetbalclub, maar ik vond dat ik namens de Rabobank, grote sponsor in die tijd, mijn gezicht maar eens moest laten zien. Ik maakte kennis met een reus met een goed hart met wie ik enorm klikte. Je begrijpt wat er toen gebeurde: de Rabobank werd een nóg grotere sponsor. Want als Andre ergens in uitblinkt, is het wel het geld uit je portemonnee praten voor het goede doel."

Schoonzoon Henk Bos: "Wat ik erg knap van hem vindt, is dat hij altijd de drive vindt om, ook op z'n oude dag, verenigingen, minder bedeelden of mensen die in de penarie zitten, te helpen. Zat mensen in dezelfde financiële positie doen dat niet. Dinka, de school in Tanzania, staat en draait daar dankzij hem. Ook voor de Voedselbank zet hij zich onuitputtelijk in. Hij krijgt er als mensen-mens een bak energie voor terug." Mede op initiatief van Andre zijn er meerdere personen en instanties geweest die de bouw van Dinka, de school in Tanzania, mogelijk hebben gemaakt. Dinka-bestuurder Kees Kroon: "Andre doet daar heel veel voor, ondersteunt directeurs Kimberley en Erick en weet vanuit zijn netwerk

Van nul tot nu

Al snel werd de eerste medewerker aangenomen, Hans Hammink, en was de eerste internationale verhuizing naar de UK een feit. Zo maakte Andre zijn eerste buitenlandse uitstapje. "Dat was heel bijzonder! We deden alles voor de klant: in twee kamers vloerbedekking leggen, lampen en schilderijen ophangen en de muziekinstallatie installeren. Op dag 2 waren alle dozen uitgepakt en het hele huis op en top klaar. Zo hadden we ineens 'full service verhuizen' bedacht. Dat ging als een lopend vuurtje. Niet lang daarna verhuisden we een ambassadeur naar Spanje."

heel veel mensen te motiveren om iets voor de school te betekenen." Marja Gordijn: "Ik heb het, dankzij mijn harde werken, goed. Wat ik mooi aan Andre vindt, is dat hij me stimuleert om, tussen de bedrijven door, vooral aan onze minder bedeelde medemens te denken. Dus zet ik me regelmatig in voor zijn stichting De Stille Kracht."

Misschien gaat Andre altijd maar door voor anderen die het nodig hebben, omdat hij slecht tegen onrecht kan.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn doortastendheid; als er iets voor iemand moet gebeuren, regelt hij het.”

— HANS WESTGEEST

“Als verhuizer moest ik wel eens een huis leeghalen waar mensen werden uitgezet. Als er kinderen in het spel waren, zorgde ik ervoor dat hun spullen even snel bij de burens werden gezet voordat de deurwaarder kwam. Je laat die kinderen, die er niks aan kunnen doen, toch niet de dupe van die situatie worden?” Roël Karamat-Ali: “Als

persfotograaf van de lokale Wassenaarse krant, herinner ik me een moment dat we elkaar tegenkwamen op een, voor iemand anders zeer ongelukkig moment. In opdracht van een deurwaarder moest Andre een huis leeghalen. Dat behoorde helaas ook tot zijn taken als verhuizer. ‘Om hoeveel gaat het precies?’ vroeg Andre de man. Bleek hij

Van nul tot nu

“Je maakt wat mee als verhuizer,” vertelt Andre lachend. “Het is alweer heel lang geleden dat wij een grote Rotterdamse reder moesten verhuizen. Tijdens het inpakken vonden wij achter de linnenkast een dikke envelop, vol met Duitse marken. Er lag nóg een open envelop, met allemaal naaktfoto’s van meneer en mevrouw voor de open haard. Je begrijpt; we hebben beide enveloppen met inhoud aan meneer gegeven, waarna hij ons een mooie fooi gaf. ‘Verhuizen is een vertrouwensberoep,’ knipoogde hij.

iets van 2.700 gulden te moeten betalen om daar te kunnen blijven wonen. Rustig loopt Andre naar zijn auto, pakt zijn portemonnee en geeft de man een aanbetaling. Daarbij zegt hij tegen hem: “De rest volgt.” “Wat doe jij nou?” vraag ik Andre. ‘Ken je hem?’ ‘Nee,’ zegt Andre, ‘maar die man heeft het niet.’ ‘Weet je dat je je geld waarschijnlijk niet terugkrijgt?’ zeg ik tegen hem. “Ja,” zei Andre toen. En daarmee was de kous af.”

Als opa weet Andre ook zijn kleinkinderen te motiveren om wat voor een ander te doen. “Ik heb vijf kleinkinderen, inmiddels allemaal ouder dan twaalf,” glundert Andre. “Bij de oudste heb ik een traditie ingesteld dat wanneer het hun twaalfde verjaardag is, ik ze meeneem naar een stad naar keuze binnen Europa. Zij moeten alles verzinnen; de uitjes tot waar we luxe gaan eten. Is echt een feest zo met z’n tweeën. Maar mijn kleindochter, de tweede die twaalf werd, ging opa’s voorwaarden oprekken. Want ze wilde wel samen met opa naar Dinka, de school in Tanzania die dankzij de financiële steun van een groep mensen uit mijn netwerk is gebouwd. ‘Tsja, dat is wel buiten Europa,’ zei ik tegen haar. ‘Maar als je nou wat sponsoring voor de school regelt, dan kunnen we gaan.’ Zo gezegd, zo gedaan. Ze heeft in winkels spaarpotten neergezet en voor elkaar gekregen dat we daar een bus naartoe konden brengen. Apetrots was ik!”

Toen Kimberley Zandvliet, geboren en getogen Wassenaarse, na haar opleiding Pedagogiek vrijwilligerswerk in een kindertehuis in Tanzania deed, verloor ze haar hart aan het land én Erick Pownall. Ooit zelf het geluk gehad een goede opleiding te hebben genoten, wilde ze de kinderen in de geboortestreek van Erick deze kans ook bieden. Zo kwamen Kimberley en Erick op Andre’s pad terecht en deelden hun plannen om een school in Tanzania te starten. Nog geen vijf jaar later vormde de Dinka School al voor meer dan honderdtien kinderen een thuisbasis. “We hebben de grond gekocht en een gebouw

neergezet,” vertelt Andre trots. “We hebben er computers heengestuurd, leerkrachten aangesteld en ontelbaar veel fundraisers georganiseerd. Maar laat ik vooropstellen dat dit een gezamenlijke prestatie is van heel veel lieve mensen uit Wassenaar. Zonder al die belangeloze initiatieven konden we lang niet zo ver zijn als het nu is.” Onder de noemer ‘De Vrienden van Dinka’ wordt elk jaar duizend euro gestort voor het onderhoud van de school. Ook reist Andre jaarlijks op eigen richting Tanzania om te kijken wat er nodig is. “Onze droom is om ooit tweehonderdvijftig leerlingen een toekomst te bieden die een stuk rooskleuriger is dan vervallen in diefstal of prostitutie. We willen voor zoveel mogelijk kinderen een kans creëren. En tegelijk ook werkgelegenheid aan lokale

leraren bieden. De boel blijft daar draaien, omdat er een boel mensen zijn die wat ze kunnen missen aan Dinka gunnen. Dus of het nou materiaal of geld is; we zijn ermee geholpen. En nog beter: de kinderen zijn je eeuwig dankbaar!”

‘Ik heb geen bucket list,” beantwoordt Andre als hem gevraagd wordt of er nog dingen zijn die hij heel graag wil doen. “Wat ik hoop is dat de Kringloopwinkel/Fonds De Stille Kracht en mijn St(h)erk Foundation doorgaan als ik er niet meer ben. Ik heb een succesvol leven gehad. Ik heb mijn kinderen en heel veel anderen een kans kunnen geven. Als je dat combineert met mijn werk in besturen en goede doelen, mag ik heel tevreden zijn.”

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn doorzettingsvermogen. Als hij iets wil, dan gaat hij ervoor.”

— JANNIE VAN HERK

gevolg van instorten huizenmarkt: Verhuizers staan voor gigantische boedelopslag

Den Haag — Als gevolg van het instorten van de huizenmarkt worden verhuizers in ons land op dit moment overlast met alle mogelijke huisraad, die opgeborgen dient te worden. Faraon verhuizers zijn er al toe overgegaan hun activiteiten voorlopig te verschuiven naar louter boedelopslag — en wachten tot de verhuiskland rond is met zijn oude en nieuwe woning. Grote problemen daarbij: Hoe vind je zoveel opslagruimte, die ook nog droog moet zijn, dus overdekt, en vochtvrij.

Alleen al het verhuisbedrijf Kennedy in Wassenaar „zit nu al met 60 à 70 klussen die „op afrop“ staan, zodra

pieter jellima

het huis verkocht is (en de financiering rond van het nieuwe eigen) kan Kennedy pas verhuizen. Tot nu toe kan het bedrijf wat onderdirecteur A. van Herk noemt „de ellende met de renteveld“ „nog am“-toch vindt hij het „het le lang meer dan dueren“.

Normaal, dat wil zeggen wanneer de hypotheekrente schommelt tussen de 7 à 8 procent, verhuist Kennedy BV twee à dertien families of individuen (zelfs complete stadhuizen) per week, de laatste maanden is dat sterk teruggelopen, of zelfs opgeschoven.

De consequentie hiervan is wel geweest dat twee man moesten aflossen, zij het dan op natuurlijke wijze: leeftijd en militaire dienst. Van Herk: „Voor hen dus geen probleem, maar ik zou wel eens willen weten hoe dit landelijk zit, ik schat dat zeker een duizend man in het verhuisbedrijf op de wip zit“.

investeringen

Door het (georganiseerde) samenwerkingsverband van verhuizers, de Savon, wordt de ver- en opschuifbeweiding in de verhuiskland toegevoegd. Ook hier wordt gevreesd voor de eventuele lange duur ervan. Onder andere zouden hierdoor veel investeringen in de knoel kunnen komen. Deze investeringen zijn veelal gedaan op groeioprognoses. Nu die niet uitkomen zit men vaak met een teveel aan capaciteit waarvoor geen emplot is.“

Mede ook door deze achtergrond is de Savon ontang, met forse financiële steun van de verhuizers, een promotiecampagne gestart om het „vak“ aan de man te brengen. Doel is met name de „erkende“ verhuizer, een predikaat dat niet iedereen te beurt valt, onder de aandacht te brengen.

voordeel

Kennedy is zo'n erkent verhuizer. Van Herk: „Het voordeel voor de verhuisklant is dat hij verhaal kan halen in fote is zo'n erkenning een soort garantiebewijs voor goed verhuizen. Goed in de zin, dat het verhuisbedrijf goed

nen speciaal geconstrueerde (luchtgeveerde) auto. Een samengaan van sociale gevoeligheden noem ik dit“.

Twaalf-en-een-half jaar geleden zou het (toemalige) bedrijf W.A. Kennedy dit „samen- welkij uit zijn mond kunnen krijgen“. Het bedrijf onder- hield toen (overigens 42 jaar lang) een boedelopslag op Leiden en Voorschoten. „Het was toen werken gebiase en dat voornamelijk op eigen houtje“. Het gekul daarop had wel een afbouw tot gevolg en een opbouw van het huidige „erkent verhuisbedrijf“.

„Een verstandig besluit des- tijds“ vindt Van Herk. Pas ook sinds die tijd is „hij-en- bij“. De werkverdeling is za- danig geregeld dat (boede) de heer Kennedy de acquisitie voor zijn rekening neemt, „zeg maar de persoonlijke contacten“, en Van Herk de verhuizerorganisatie of lever operatie. Dit laatste beperkt zich dan met alleen tot het geven van opdrachten: „ij pakt oft en ij pakt dat, maar, aldus Van Herk. Tot ook het ophangen van een lamp en het aanzetten van de tee- veer“ Kennedy vult aan „i-

duizend verhuisbanen op de tocht?

heb wel eens gehoord: „Je moet Kennedy nemen, want die sluit het gas af“.

materieel in huis heeft; ver- pakingsmateriaal, dekens en dozen en dat het een pla- no die feilloos is gestemd ook zo gestemd kan over- brengen. Ik noem nou maar enkele voorbeelden“.

In ditzelfde kader werd on- langse eveneens een oplei- ding gestart voor verhuis- ders. De (in doorsnee) potige ver- huizer kan hier het wel en wee opdoen van (ver)huilen en het gebruik van een (peper- dure) verhuiswagen.

Van Herk: „We hebben het met één van onze eigen ver- huizers meegemaakt. Een man die al dagelijks verhuis- zingen „deed“. Je zou zeg- gen: die valt niets meer te le- ren. Toen hij na de verhuis- zerscursus (in Wageningen, red) terugkwam had die hem toch goed voldaan. Sinds- dien, zegt hij, „niet de klant graag dezelfde geschieden. Die heeft vertrouwen. Daarop is ook ons bedrijf gebouwd en ge- groeid. Wij zitten hier bijvoorbeeld in Wassenaar. Een specialist

vervoersbonden tegen conducteurloze trein

Utrecht — De vervoersbon- den FNV willen dat de trein- den op de Zoetermeerlijn (Dan Haag-Zoetermeer) weer zo snel mogelijk wor- den bemand met conduc- teurs. Bij wijze van experi- ment rijden rijden op deze lijn al drie jaar treinen met eenmansbediening waarbij de machinist ook het werk van de conducteur moet doen.

ns op britse toer

Den Haag — Dubbeldek- stralinen moeten volgens de NS uitkomen bieden aan het drukke verkeer op de farsen- zellijnen in de Randstad. Als proof is de NS gestart met vijf van de Franse spoorwegen geteinde rijf- den, die ingezet zullen wor- den op de farsenzellijnen van Amsterdam naar het Gooi en de kop van Noord-Holland.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn positieve energie en behulpzaamheid.”

— EVELYNE ROG



Economisch Overleg Wassenaar.



Diploma metselen



Andre was als sponsor en organisator betrokken bij de onthulling van een kunst- werk van Hugo Claus voor de Koning en de Koningin.



DJ Andre.

Tijdens een DGA-reis, georganiseerd door VNO-NCW West.



Ondernemen met lef!



“Een goede ondernemer investeert in een goed netwerk.”

De Netwerker

Andre kent vrijwel iedereen in Wassenaar, van burgemeester tot iemand drie hoog achter die het moeilijk heeft. ‘De onderkoning van Wassenaar’ noemt oud-bankdirecteur Rob Joosten hem zelfs. Maar ook buiten zijn geboortegrond is Andre voor velen een goede bekende. En dat netwerk onderhoudt hij heel goed. Tenslotte maakt een goed netwerk je beter. “Ik heb zoveel geleerd van de mensen uit mijn netwerk en kan nog steeds op ze rekenen als ik ze nodig heb. Dat is echt van onschatbare waarde!”



Schoonzoon Henk Bos: “Zijn belangrijkste les voor mij als ondernemer was dat ik een goed netwerk moest opbouwen. En vrijgevig zijn als je het kunt missen. Want je krijgt er altijd wat voor terug als je iets geeft. Op welke manier dan ook. Ik sponsor de jeugd van Blauw-Zwart en zat bij de Rotary en zie in dat hij daar dus gelijk in heeft: je krijgt daar heel veel voor terug. Toen ik net begon als ondernemer, belde ik hem elke dag. Vroeg hem vaak om een telefoonnummer van iemand uit zijn netwerk. Inmiddels, bijna twintig jaar later, belt of appt Andre mij wel eens voor een nummer.”

Hoe bijzonder groot en gevarieerd Andre's netwerk is, onderschrijft financieel geweten Alex Nieuwenhout: “Andre kent én investeert in mensen van allerlei pluimage. Bestuurders, ondernemers, burgemeesters, royalty, maar ook diegene die diep in de puree zit vanwege schulden. Met iedereen praat hij even makkelijk en in allemaal toont hij oprechte interesse. Dat is niet gespeeld trouwens, zo is hij gewoon.” Oud-burgemeester van Wassenaar Jan Hoekema beaamt dat. “Toen ik in Wassenaar begon, stond Andre bovenaan mijn lijstje met mensen die ertoe deden in de gemeente. Zodoende heb ik hem snel ontmoet. Want vergis je niet, elk dorp heeft een paar van die mensen nodig die op allerlei gebieden een belangrijke rol vervullen. Andre is absoluut zo'n figuur. Na onze ontmoeting, ontmoette ik als vanzelf vele andere inwoners. Bij Blauw-Zwart, de plaatselijke voetbalclub waar Andre voorzitter is, maar bijvoorbeeld ook bij de WBCG, de

Van nul tot nu

Andre: “We werkten rond 1975 veel samen met Knijnenburg uit Leidschendam-Den Haag. Na een periode van aftasten, hebben we ze overgenomen; mijn eerste overname. In diezelfde tijd werkten we ook veel samen met Varekamp, een internationaal verhuisbedrijf uit Amsterdam. Al hun projecten in Zuid-Holland deden wij. En we vielen op: ons full service verhuispakket, inclusief schoon opleveren (dankzij de inzet van mijn vrouw Jannie en haar vriendin) bezorgde ons veel positieve mond-tot-mondreclame. De eerste projectverhuizingen, altijd in het weekend uitgevoerd, kwamen ook via Varekamp. We verhuisden grote namen, zoals Victoria Veste, ABN Amro, Delta Lloyd en de Koninklijke Bibliotheek. Die laatste is trouwens sinds 1979 altijd mijn klant gebleven.”

Wassenaarse Bedrijven Contact Groep, de groep lokale ondernemers waar Andre uiteraard ook deel van uitmaakte. Maar ook via zijn vrijwilligerswerk, want als iemand betrokken is bij de Wassenaarse samenleving, is Andre het wel. Van hogere kringen, tot de gewone man: hij draagt iedereen een warm hart toe. En is daarin ook uitermate gul.”

Kees Kroon: “Ik ken Andre sinds mijn vierde, maar ik leerde hem écht kennen bij de WBCG, een ondernemersclub in Wassenaar, opgezet door Andre. “Wat een mooi pand heb jij neergezet!” zei hij over mijn pas gebouwde supermarkt, wat leidde tot een uitnodiging me bij de ondernemersclub aan te sluiten. Ik was op dat moment als ondernemer nog vrij groen, maar Andre was al een self made man. Ik heb

veel van hem geleerd en heb ook veel aan de club te danken. Heb er mijn netwerk opgebouwd en kon altijd wel aan iemand advies vragen. Dat was namelijk het slimme van Andre; hij wilde een club ondernemers die elkaar kon helpen én van elkaar kon leren. Dus uit elk vakgebied regelde hij vertegenwoordiging. Zo groeide de WBCG snel en zijn we veertig jaar later nog steeds actief! We komen eens in de maand bij elkaar en nog steeds bepaalt en delegeert Andre alles. Maar wel op een prettige manier, daarom pikken we dat van hem.”

In Andre’s netwerk kom je weinig praatjesmakers tegen. “Ik klik niet met patsers. Van die druktemakers die het wel even gaan maken en als ik dan terugkijk hebben ze niks gepresteerd.” Maar nog storender vindt Andre rijke

mensen die nooit thuisgeven als hij één van z’n goede doelen ter sprake brengt. “Dan hoor ik ze alleen maar praten over hoeveel ze hebben, maar als ik ze dan om een donatie vraag, zijn ze ineens weg. ‘Als je flink doet, moet je ook flink doen tegen mij,’ denk ik dan. Echt, wat heb ik daar een pesthekel aan. Je moet gewoon je verantwoordelijkheid nemen als je het goed hebt. Maar helaas zie ik steeds meer van die verwende ventjes die

Van nul tot nu

“Mijn broer Piet was als boekhouder in dienst gekomen. Piet en ik vulden elkaar goed aan. Hij lette goed op het geld en ik zorgde voor de klussen en de uitvoering. Niet lang daarna kwam Ed Voerman op ons pad en besloten we samen met hem het grootste verhuisbedrijf van Nederland te worden. Na lang beraad fuseerden onze bedrijven en zo werd eind 1988 Voerman International geboren. En dus zaten we ineens met 4 directeuren: Ed, Andre, Piet en Ernst. We gingen ervoor! In 1989 namen we ons eerste bedrijf over: Batenburg & Folmer, waarna er vele overnames van bedrijven en panden zouden volgen.”

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn positiviteit. Wat er ook aan de hand is, hij ziet altijd een oplossing.”

— MARCO VAN HERK

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn gulheid. Mensen in de problemen kunnen op hem rekenen.”

— JAN HOEKEMA

niks om armoede geven en daar maak ik me wel zorgen om. Hoe kunnen we dat nou veranderen?”

Norma Drost: “Na mijn tijd als manager van het DGA-netwerk van VNO-NCW West heb ik een aantal ondernemers bij elkaar gebracht die met elkaar gemeen hebben dat ze een bijdrage leveren aan een betere, leefbare wereld. DGA Inspirators noem ik deze club mooie mensen. Natuurlijk behoort Andre daartoe. Hij heeft hart voor de medemens die het moeilijk heeft. Of het nou in India, Tanzania of heel dichtbij in Wassenaar is, waar hij ziet dat het nodig is, zet hij zich met ziel en zaligheid in. Die tomeloze energie is zó inspirerend! Ik zie elke keer weer gebeuren dat hij daardoor zoveel mensen meekrijgt. Dus ja, als er iemand is die zich inzet voor een betere wereld, vanuit zijn hart en vol enthousiasme, dan is het Andre van Herk wel.”

“In elke regio waar ik bankdirecteur was, heb je een soort onderkoning van de gemeenschap. In Wassenaar is dat zonder twijfel Andre,” lacht Rob Joosten, voormalig directeur Rabobank Wassenaar en Voorschoten. “Als initiatiefnemer en voorzitter van Economisch Overleg Wassenaar organiseerde hij elke twee maanden een overleg tussen wethouders en ondernemers van de gemeente. Twee zaken vielen me daarin op: Andre heeft een enorme stijlflexibiliteit; hij kan werkelijk met iedereen omgaan. En net zo goed weet hij iedereen voor z’n karretje te spannen. Allemaal weten we: Andre helpt

Van nul tot nu

De koop van de grond in Den Haag Forepark, de bouw van panden voor opslag, de overname van loodsen: Andre had in de jaren ’80 al door dat (archief)opslag de toekomst had. Zo groeide zijn vastgoedportfolio gestaag. Daarnaast liep zijn hoofd, ook toen al, om van de ideeën. Dat mondde uit in vele toepassingen die het werken in de verhuisbranche een stuk efficiënter maakte en concurrenten niet lang daarna kopieerden. Boedel direct in een zeecontainer opslaan bijvoorbeeld. Of met handymannen, kratten en de door Andre bedachte en ontwikkelde ‘dollies’ werken, de lage karretjes waarop een stapel kratten gestapeld kon worden zodat je minder hoefde te sjouwen. Een volautomatische containerhal, waardoor je binnen 10 minuten in de benodigde container kon. Andre was kortom altijd iets aan het bedenken om het werken makkelijker te maken en de klanten nóg beter van dienst te zijn. De instelling dat je klant je minimaal een 9 geeft, heeft Andre altijd aangehangen. Het zal een van de redenen zijn waarom veel organisaties hem jarenlang trouw bleven. UTS, de naam waaronder alle verhuisvestigingen vielen, kon in binnen- en buitenland op steeds meer werk rekenen. Samen met de opening van Andre’s pand in het Forepark in Den Haag, denkt hij terug aan gouden tijden. “Ik heb geweldige herinneringen aan die tijd. Het was hard werken, maar we konden van alles aangrijpen om een feestje te bouwen,” vertelt Andre glimlachend.

iedereen en heeft een hart van goud. Hij is als metselaar begonnen en heeft een enorm imperium opgebouwd. Dat maakt dat iedereen toch op een bepaalde manier tegen hem opkijkt, maar verwaand wordt hij daar niet van. Hij is en blijft gewoon die doodgewone kerel met een hart van goud. Ik denk dat dat zijn gunfactor is en dat hij daardoor meester in sponsorgelden binnenhalen is. Je kunt hem gewoon niks weigeren...”



Zoon Marco in de doos.

Andre met Willem, één van zijn trouwste werknemers.



Andre als voorzitter van voetbalclub Blauw-Zwart met clubtrainer Dick Jol.



Mercedes is Andre's merk.



Voor het eerst naar Spanje.



Vestigingsmanagersoverleg van UTS.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn bezieling.
Hij is voor
velen een echte
inspirator.”

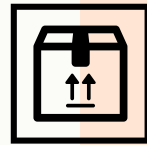
— NORMA DROST



Andre's eerste eigen verhuishwagen.



De Werkgever



“De mens
gaat voor
de zaak.”

Dochter Monique: “Toen ik bij hem op de zaak werkte, merkte ik al gauw hoe dicht pa bij z’n mensen staat. Hij was samen met Ed Voerman de baas. Kwam hij ’s ochtends binnen, dan zeiden de mensen ‘Goedemorgen meneer Voerman.’ Maar als pa binnenliep, hoorde je ‘Hé lange!’ Andre is een mensen-mens en je weet wat je aan hem hebt. Als iets hem niet zint, dan zegt hij dat. Op kantoor én thuis.”



Alex van Nieuwenhout: “Tijdens een informele kennismaking met Andre, zo’n vijftientig jaar geleden, besloot ik ter plekke bij hem te willen werken. Ik was aangenaam verrast door Andre’s oprechte interesse in mij als mens. Later, toen ik een tijdje voor hem werkte, merkte ik hoe hij van al zijn (voormalig) medewerkers wist wat er speelde, ook privé. Ontstond er een probleem, dan hielp hij. Je begrijpt, Andre is echt een man van de werkvloer, zorgt ontzettend goed voor zijn personeel. Tot de dag van vandaag ben ik mede Andre’s financiële geweten, zowel zakelijk als privé. Hij was degene die mij zo’n twaalf jaar geleden stimuleerde om als zelfstandige aan de slag te gaan, hij is zelfs mijn eerste opdrachtgever! Andersom fungeert hij daarom voor mij wel eens als klankbord, wat zeer prettig is. Die vijftientigjarige samenwerking is voorbij gevlogen; er gebeurt altijd wat! En dat bedoel ik uiteraard positief.”

“Ik kreeg wel door uit welk hout Andre was gesneden toen ik net bij UTS was begonnen als directiesecretaresse,” herinnert Evelyne Rog zich nog goed. “Het was 2008 en de toenmalige directeur zou het bedrijf overnemen, maar werd totaal overvallen door de financiële crisis. Zou Andre de directeur aan zijn afspraak houden, dan zou dat zijn persoonlijk faillissement betekenen... Dat vond Andre niet kunnen. Maar het gesprek met de bank gaf weinig hoop. ‘Trek de stekker er maar uit,’ zeiden ze daar. ‘Ga ik niet doen,’ zei Andre tegen me, ‘er werken hier zoveel mensen... Dan stop ik liever mijn eigen geld erin en neem ik iemand

Van nul tot nu

“Het was medio 2005 toen ik los wilde van de grote club Voerman International,” herinnert Andre zich. “Ed richtte zich voornamelijk op de internationale tak, waar mijn interesse juist de nationale opdrachten had. Bovendien was ik 55 en wilde ik het die laatste jaren wel eens helemaal op mijn manier doen.” De compagnons splitsten de bedrijven, waarna Ed Voerman samen met Piet verderging met 7 internationale bedrijven en Andre 15¹ nationale bedrijven onder de UTS-vlag in geheel eigen beheer kreeg. “Het was een hele stap. Zeker de klap van de financiële crisis in 2008, maakte het een moeilijke tijd. Het pas gekochte en net verbouwde pand in Haarlem bood gelukkig soelas; dat kon met vette overwaarde weer worden terugverkocht aan de voormalige eigenaar. Zo wist Andre de eerste klap van de crisis goed op te vangen. “Dat is dus de reden dat je in goede tijden een buffer moet opbouwen voor slechte tijden. Anders red je het als ondernemer niet. En je moet ook een beetje geluk hebben hoor. Dat speelde mee toen ik in 2008, net voor de crisis, alle panden aan de Wolga in Den Haag aan de Zeeman Groep kon verkopen. Dat gaf me nóg meer financiële ruimte, die de jaren erna hard nodig bleek te zijn.”

¹ UTS Nederland, UTS Abbink Den Haag, UTS Abbink Rotterdam, UTS Wiersma, UTS Grijpma, UTS Hersevoort, UTS Cors de Jongh, UTS van der Lee, UTS Verkroost, UTS van den Berg, UTS van der Geest, UTS Services, UTS archiefservice, Djinny Logistiek, Ucity.

aan die me helpt het bedrijf uit het slop te trekken. Meer dan een miljoen later, stond het bedrijf er weer goed voor. Zo’n man is Andre dus: een enorm risico nemen, alleen om die mensen hun baan te kunnen laten behouden.”

Het is Andre’s kracht, maar tegelijk één van zijn valkuilen: hij wil bij al zijn bedrijven en werknemers betrokken zijn. Andreas Hiemstra werkte jaren voor Andre bij Wiersma Verhuizingen voordat hij het bedrijf weer terugkocht en zag dit gebeuren: “Toen hij meer dan tien verhuisbedrijven runde, bleef hij die betrokkenheid volhouden. Maar dan komt er wel heel veel op je bordje terecht... Toch heb ik van hem geleerd dat je, hoe druk het ook is, altijd de tijd moet nemen voor privé zaken. Het leven is meer dan werken. ‘De mens gaat voor de zaak’, zo zei hij het geloof ik.”

Alex van Nieuwenhout: “Beste tip van Andre: ‘Blijf niet achter je bureau zitten!’ Zodoende kende ik op den duur bijna alle verhuizers, zo’n zeshonderd man. En dan hadden we er op kantoor ook nog negentig werken... Net als Andre ging ik soms mee met een grote project-verhuizing. ‘Dan weet je wat er gebeurt, hou je feeling met de werkvloer,’ zei hij dan. En inderdaad: zo kom je erachter waar je mensen tegenaan lopen. Alles schreef Andre op in de blocnote die hij standaard bij zich droeg. Dat doe ik sindsdien ook. Werkt geweldig!”

“Ik zie hem nog zitten achter z’n bureau tijdens ons maandelijks overleg,” vervolgt Andreas Hiemstra. “Druk

met duizend-en-één dingen tegelijk. Toch was ons gesprek open en productief. Wat we ook bedachten, hij ging meteen schakelen. Had ik een heftruck of containers nodig, dan stonden ze er een week later. Wat ik ook erg waardeerde was dat hij, ook al was onze vestiging in het verre Leeuwarden, trouw maandelijks bij ons langskwam. Dan was het acht uur ’s ochtends en had hij iedereen al gesproken! Hij is een motivator, heeft steeds nieuwe ideeën. Altijd bezig met wat je nog meer kunt doen.”

Willem van Vliet: “Toen ik achttien was, ben ik in Andre’s bedrijf begonnen als verhuizer. Nu, drieënveertig jaar later, werk ik nog steeds in zijn bedrijf als techneut of manusje van alles, net hoe je het wil noemen. Het is wel een gemis hoor, dat hij sinds kort mijn baas niet meer is, want hij is zoveel meer dan dat. Een maatje, een vriend, een baas waarvan de deur altijd open staat. Ik knutsel ook privé bij hem en als één van zijn relaties verhuisd moet worden, sta ik er. Dat is zijn verdienste na al die jaren niet de autoritaire baas uit te hangen. Aan hem heb je een oprecht mensen-mens, en zo iemand is simpelweg geweldig. Natuurlijk, het ging wel eens met de botte bijl als hij te snel iets wilde. Maar het lef dat hij toonde en de inventiviteit om het anders te doen als iets niet meteen op zijn manier lukte; daarin heb ik echt van hem geleerd.”

Als werkgever is niks menselijks Andre vreemd, dus natuurlijk heeft ook hij z’n nukken. ‘Eigenwijs, een doordrammer en beroerde luisteraar,’ zijn zomaar wat beschrijvingen.

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn drive. Als hij iets in z’n kop heeft, dan gebeurt het.”

— MONIQUE BOS-VAN HERK

“Maar,” wordt er door iedereen in één adem achteraan gezegd, “het is nooit kwaad bedoeld.” “Andre is geen typische manager,” vertelt Evelyne Rog lachend. “In het algemeen sturen managers wat meer op kosten en houden wat minder rekening met mensen. En zitten er

meer voor hun eigen belang: geld verdienen en dan weer door. Andre is het tegenovergestelde: verzint van alles, kent iedereen, is sociaal sterk. Hij gaat voor z'n mensen en daarna pas voor het bedrijfsresultaat. Toen Andre serieuze plannen had om UTS Abbink te verkopen, ben ik naar een andere baan gaan zoeken. Na drie dagen bij een autobedrijf belde hij me op: 'Zeg maar

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn optimisme. Hij creëert kansen en gaat ervoor.”

— KEES KROON

dat je maandag niet meer komt.' Ik was dolblij. Onze band is zo sterk. Na Andre wil je geen andere baas meer.”

Soms zijn Andre's ideeën iets té vooruitstrevend of dendert hij iets te hard door. Zo herinnert Evelyne Rog zich nog dat de Arbo had bepaald dat uitvaartondernemers geen overledenen meer uit huizen hoger dan de begane grond mochten halen, omdat het te zwaar was. “Andre zag weer een kans,” vertelt ze lachend. “Want de brandweer, die de taak had overgenomen, was veel te prijzig. ‘Dat kunnen wij goedkoper!’ dacht hij. Maar hij was in de snelheid vergeten te vragen wat zijn verhuizers er eigenlijk van vonden. Dus na de tweede klus gaven die aan het niet meer te willen doen. Ze vonden het doodeng!”

Samen met compagnon Ed Voerman veroverde Andre sinds begin jaren tachtig de verhuismarkt. “Andre vroeg me erbij te komen als financiële man,” blikt broer Piet terug. “We namen een aantal bedrijven over en groeiden mede daardoor best hard. Anders dan compagnon Ed is Andre een geboren opportunist én man van de praktijk. Zo had hij weinig op met de strategie.” De zakelijke tegenpolen knetterden zo nu en dan behoorlijk, maar Piet wist meestal wel de rust te bewaren. Toch ging het rond 2004 harder rommelen tussen de twee. “We besloten het bedrijf op te splitsen,” vervolgt Piet. “Ik ging verder met Voerman International, de internationale tak, met Ed Voerman als commissaris en Andre nam met UTS de nationale verhuizingen op zich. Dat was denk ik echt

een keerpunt in zijn ondernemerschap, want omdat ik als mede-eigenaar had besloten om met Ed Voerman mee te gaan, kreeg Andre het, waar hij voorheen verantwoording moest afleggen tegen zijn medebestuurders, voor het eerst alleen voor het zeggen. Toen zag je dat zijn opportunisme niet altijd voor hem werkt. Ook al bedoelt hij het altijd goed, soms moet je een pas op de plaats maken om je mensen mee te nemen in je plannen. Andre kan nog wel eens doordenderen. Maar nogmaals: het komt wel altijd uit een goed hart, dus dat maakt dat het gros van de mensen het hem ook meteen weer vergeeft als hij weer eens te snel gaat.”

Richard van der Geest: “Ik werkte bij een vestiging van zijn verhuisbedrijf, toen Andre en Ed Voerman de nationale en internationale tak opsplitsten. Andre's broer Piet, de financiële man, ging mee met Ed waardoor Andre plotsklaps zijn zakelijke sparringpartners verloor. Toen kwam daar de crisis overheen. Als buitenstaander merkte ik dat dat hem – uiteraard – uit balans bracht. Maar de manier waarop hij zich erin heeft vastgebeten, heeft mijn respect. Natuurlijk, ik ben ook wel eens met Andre gebotst, dat gebeurt met iemand zoals hij nou eenmaal, maar dat doet niks af aan dat respect.”

Van nul tot nu

Vanaf 2008/2009 besluit Andre te gaan afbouwen. Hij nam een nieuwe directie aan en verkocht de helft van zijn aandelen. “35 jaar als eindverantwoordelijke is zwaar. Ik was toe aan iets nieuws naast het verhuizen.” Toch moesten de plannen om echt te stoppen nog wachten. “2011 was een heel lastig jaar waarin veel mis ging,” herinnert Andre zich. “We leden dik verlies en er was onrust in het bedrijf. En toen gaf de bank ook nog eens aan de stekker eruit te willen trekken. Dus riep ik op een zaterdag de Raad van Commissarissen bij elkaar en besloten we de complete directie op non-actief te zetten en mij weer volledig verantwoordelijk te maken. Dus kocht ik de helft van de aandelen weer terug en stopte een miljoen eigen geld in de zaak. Ongelooflijk, wat een beslissingen! Maar ik had geen keuze, want ik had 460 man in dienst en die zet je niet zomaar in de kou. Tjonge, wat een slapeloze nachten heb ik in die tijd gehad... Maar de zwartste dag was wel toen ik al mijn mensen bij elkaar had geroepen om hen te vertellen dat er ontslagen gingen vallen. Ik kon niet anders. Het was dat óf failliet gaat. Precies zeggen om hoeveel en wie eruit gingen, kon ik op dat moment niet, dus de onzekerheid die ik bij hen neerlegde was groot. Ik zie die gezichten nog voor me in de grote zaal van de Bijhorst waar zo'n 400 mensen aanwezig waren, wat een emotioneel moment was dat. Eenmaal terug naar huis in de auto heb ik keihard gejankt.”



Andre, Henk en Co: eerste grote verhuizing van Wassenaar naar Goeree-Overflakkee.



Werkelijk álles kon Andre verhuizen.

Andre's dankwoord na zijn afscheid bij de APC Groep.



Internationale verhuizing.

Impressie nieuwbouw Wolga Den Haag (rond 2004)





De Bestuurder

**“Een bestuurs-
functie neem
ik aan voor
de uitdaging,
niet omdat het
goed staat.”**

Andre is trouw in vele opzichten. Als hij zich committeert, ben je niet snel van hem af. Zo was en is hij bestuurder bij uiteenlopende organisaties. Van de Kamer van Koophandel tot de Erkende Verhuizers. Van Stichting de Stille Kracht tot voetbalclub Blauw-Zwart. Van de Wassenaaarse Business Club tot Jongeneel Transport. Van Rabobank tot KVO. Van de Mare Groep tot VNO-NCW West. “Ik heb alleen mijn metseldiploma, dus leerde alles van mensen die gestudeerd hebben. Tjonge, die vrouwen in het bestuur van de Rabobank, wat een slimmeriken zijn dat!”



Het lijkt soms of Andre zijn intelligentie bagatelliseert door te benadrukken dat hij alleen lagere school heeft. Maar velen beamen dat Andre een scherpheid heeft die niet op school of universiteit is te leren. “Dat Andre in kansen denkt, valt goed te illustreren met wat hij bij Blauw-Zwart heeft gedaan,” vertelt oud-Rabobank directeur Rob Joosten. “De voetbalclub stond er niet per se goed voor en had een flink terrein dat een groot deel van de tijd leeg stond. Met Andre’s komst als voorzitter werd de club financieel gezond, hoe kan het ook anders met zijn unieke manier van fondsenwerven, en kwam er een maatschappelijke bestemming bij. Vluchtelingen, die elke winter in Duinrell werden gehuisvest, werd aangeboden om daar overdag te komen voetballen. En er werd in gang gezet dat lokale sportieve initiatieven daar terecht konden als er niet gevoetbald werd. Zo wist hij dat terrein – en daarmee de club – op een geweldige manier opnieuw tot leven te brengen.”

“Als je zo maatschappelijk actief bent als Andre, komt daar ook een bepaalde verantwoordelijkheid bij kijken,” vertelt oud-burgemeester Jan Hoekema. “Natuurlijk, hij mopperde wel eens op de gemeente en de ambtenaren. In zijn ogen konden we soms te sloom handelen. Maar hij maakte er nooit een punt van, omdat hij goed begreep hoe het werkt. Snapte dat ik meestal, vanwege mijn functie, niet sneller kón.” “Acht jaar was Andre commissaris bij de Rabobank Den Haag. Als echte doener, man van de praktijk die bij een idee de mouwen opstroopt en gáát,

Van nul tot nu

De crisis deed Andre, ingefluisterd door zijn ongeëvenaarde adviseur in slechte tijden Jos van de Beemt, besluiten om alle vestigingen één voor één te verkopen. Het bleek gelukkig de ommekeer naar (weer) betere tijden. De terugkeer van het succes, nu met minder bedrijven in eigendom, gaf Andre nieuwe energie. “Djinny was ons nieuwe bedrijf, waarin ik het efficiënter maken van logistiek en opslag in de bouw kon doorzetten. Wij zorgden ervoor dat alle materialen van de afbouw op tijd bij ons binnen waren en werden gecheckt op aantallen en eventuele schade. Vervolgens bezorgden wij de goederen in de avond of nacht op de (bouw)plaats waar ze nodig waren. De vakman hoefde zodoende alleen maar zijn werk te doen, zich niet meer bezig te houden met het verzamelen en sjouwen van materialen.” Rond diezelfde tijd ontstond ook Ucility, waarin Andre’s expertise van facilitair management mooi tot uiting kwam. “Hier werken ervaren mensen die weten wat er komt kijken bij een bedrijfsverhuizing, het reorganiseren of fuseren van een bedrijf.” Zo had Andre 4 bedrijven over waar hij vanuit zijn kantoor en aangrenzende loods in Den Haag de scepter zwaaide: UTS Abbink, Djinny, Ucility en de archiefopslag.

kwam hij dus in een enorme bureaucratische wereld terecht,” herinnert oud-bankdirecteur Rob Joosten zich. “Andre kreeg stapels post, waaronder de jaarrekening en de audit. Hij is daar wars van, maar het siert hem hoezeer hij er toch voor open stond. ‘Rob, ik leer zoveel van jullie, wat er allemaal achter de schermen van een bank gebeurt; ongelooflijk.’”

“Ik koester het bestuur van de voetbalclub,” vertelt Andre trots. “Ik zit daar niet omdat het leuk klinkt er de

voorzitter te zijn, maar zit er voor de uitdaging. Dus ik ben er als er ruzie is, bel met iedereen om het op te lossen. En ik zorg ervoor dat die club financieel gezond blijft en verduurzaamt. Ik blijf kijken wat er beter kan, hoe we vooruit kunnen komen. Net als bij de kringloopwinkel waar ik ook voorzitter ben. Ik wil daar een gesponsorde ontmoetingsruimte creëren waar mensen gratis koffie kunnen komen drinken. Gewoon, om mensen blij maken. Dat is toch het leukste om te doen?”

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn vermogen om alles te willen delen. Pas als iedereen om hem heen gelukkig is, is hij het ook.”

___ WILLEM VAN VLIET



Liefdadigheidswerk voor een kindertehuis in Polen.



Als sponsor en deelnemer bij de Ronde van Wassenaar.



Oude verhuis-
wagen van
UTS Abbink.



Raad van Commissarissen UTS Nederland.



Verhuizing
Lee Towers.



Jaarlijks werden vlak voor Kerst twee trailers goederen naar Polen gebracht.



Andre is mede-oprichter
van PPV (keurmerk
projectverhuizer van
de Erkende Verhuizer)

De Investeerder



“Alles wat ik bezit heb ik in bruikleen.”

Van restaurant tot uitvaartonderneming. Van kapper tot botenbouwer. Van opslaghotel tot een krant. Ziet Andre er brood in, dan wil hij in een bedrijf investeren. Maar alléén als hij in de ondernemer gelooft. Want vertrouwen is de absolute voorwaarde voor een investering. “Geld is gereedschap voor mij, ik hecht er niet aan,” zegt Andre ferm. “Je kunt dat zeggen als je er genoeg van hebt, dat begrijp ik als geen ander. Want ik weet hoe moeilijk het is om het te verdienen, dus reken maar dat ik er ook netjes mee omga.”



Heel wat beginnende ondernemers hebben dankzij Andre een vliegende start kunnen maken. Gelooft hij in je plan, en nog belangrijker, in jou als mens, dan wacht je naast een startkapitaal een betrokken coach die je alle kneepjes van het ondernemersvak bijbrengt. Norma Drost, jarenlang organisator van reizen speciaal voor DGA's vanuit het VNO-NCW West-netwerk, zag hoe Andre zich ontfermde over de jongere, minder ervaren ondernemers die meegingen. “Hij was daarin nooit opdringerig,” herinnert ze zich. “Ze kwamen als vanzelf op hem af, juist omdat hij praktische oplossingen en adviezen geeft. Op die manier heeft hij veel mensen op weg geholpen.”

“Als iemand bij me komt met de vraag ‘Wil je me helpen?’” vertelt Andre, “vraag ik haar of hem een plan te maken waarin heel gedetailleerd de aanpak wordt beschreven. Wat dingen kosten, wat je nodig hebt om te kunnen leven. Aan de hand van dat plan, de antwoorden op alle vragen die ik naar aanleiding van het plan heb én mijn intuïtie besluit ik dan om wel of niet te investeren. Als iemand bijvoorbeeld alleen maar voor zichzelf wil beginnen, omdat hij niet langer voor een baas wil werken, geloof ik er niet in. Ik beslis veel op buikgevoel. Natuurlijk onderzoek ik of iets haalbaar en betaalbaar is. En of er een klik is met degene met wie het ga doen. Maar mijn intuïtie weegt even zwaar en heeft me zelden in de steek gelaten.”

Vele roemen Andre's zonnige aard. “Ik ben zelden negatief,” zegt hij daar zelf over. “Als ik ergens de pest

Van nul tot nu

In 2017 kwam er van een Amerikaans bedrijf een aanbod om de archiefopslag, bestaande uit 3 locaties met samen 67 kilometer aan dozen, over te nemen. Het bleek een geweldige operatie te worden, maar de rust die de weer aangevulde reserves gaf, was onbetaalbaar. En toen waren er nog dus 3 bedrijven over, met een geweldig team aan trouwe werknemers. Veel van hen maakten het mee dat in het voorjaar van 2021 ook de laatste bedrijven verkocht werden en Andre dan toch echt aan zijn welverdiende pensioen kon beginnen.

over in heb, duurt dat nooit lang. Ik ga ook niet zitten prakkiseren, vraag om hulp als dat nodig is. Henk van Wijlen heeft me ontzettend vaak geholpen. ‘Kijk even eerlijk naar jezelf Andre,’ zei hij als ik met iemand een conflict had. Ik kan hem altijd bellen als ik problemen heb, en geloof me, die heb ik genoeg gehad!” Adviseur Henk van Wijlen: “Andre luistert altijd naar me, maar doet zelden wat ik zeg. Als investeerder doet hij precies waar hij zelf zin in heeft. Dat heeft hem fiasco’s gebracht, maar evenzogoed successen. Hij is een keer flink het schip

ingegaan, puur omdat hij te goed van vertrouwen was. En ondanks dat hij daarmee heel veel geld heeft verloren, zal je Andre nog steeds geen negatief woord over die man horen zeggen. Dat siert hem.”

Je moet het flink bont maken, wil je Andre’s vertrouwen beschamen. Drie keer ging het goed mis. “Ik heb daar van geleerd,” blikt Andre terug. “Achteraf zie ik dat het bij alle drie de mensen in wiens bedrijf ik investeerde om dezelfde reden misging. Ze waren een kei in hun vak, maar mistten een ondernemersgeest, waren niet creatief. Ik heb hen te lang laten ondernemen, terwijl ze geen ondernemers waren. Ondernemen is méér dan hard werken. Als ondernemer moet je vooruitkijken, tegenslagen kunnen verwerken, modern denken en, ook heel belangrijk, je moet kunnen plannen. Ik heb heel lang vertrouwen in die drie gehad, tenslotte is vakkennis de basis van het ondernemer zijn. Maar als je die andere dingen mist, wordt het moeilijk.”

“De vijftien andere start-ups waarin ik heb geïnvesteerd, zijn nog allemaal in bedrijf,” vertelt Andre trots. “Een krant, onderhoudsbedrijf, administratiekantoor, tuingeredschapshandel, restaurant, kapper. Ik spreek ze geregeld en blijf betrokken. Als ik besluit in iemands bedrijf te investeren, ga ik ook altijd even met diens partner praten. Want ik wil zeker weten dat zij of hij erachter staat. Als die steun er niet is, wordt het namelijk moeilijk. Waar ik ze ook bewust van maak: klanten waarderen het als je snel

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn sociale inborst. Andre wil iedereen helpen die het nodig heeft.”

— ROËL KARAMAT-ALI

reageert. Dus niet wachten met die offerte of het beantwoorden van een mail. Nee, hup aan de slag en even nabellen om te kijken of je nog wat extra’s voor ze kunt doen. Het derde wat ik ze meegeef is dat ze eerder zestig dan veertig uur per week werken. En zorg voor goed gereedschap, wat je vak ook is. Je moet niet met rommel werken, want de basis is je goede werk. Maar mijn belangrijkste raad is dat je zuinig op elke euro bent. Realiseer je dat er misschien een tiende voor jou overblijft van alles dat binnenkomt.”

Onder andere samen met Kees Kroon laat Andre momenteel een hotel in Tanzania bouwen. “Andre bemoeit zich er gelukkig hardgrondig mee,” vertelt hij. “Om het een en ander goed te regelen, hebben we een maatschap opgericht. Vindt Andre eigenlijk onzin, dat formele gedoe. ‘We hebben toch een afspraak?’ zegt hij dan. Maar hij gaat ermee akkoord, omdat hij weet dat het moet. Ach, en zijn kracht is natuurlijk dat hij vier mensen zo gek heeft gekregen om samen een heleboel geld neer te leggen om een hotel te bouwen. Hij ziet het als een groot avontuur. En ik inmiddels ook. Want ik ben ervan overtuigd dat het gaat lukken. Daar zorgt Andre wel voor. Als hij ergens z’n schouders onder zet, gebeurt het.”

Met welke eigenschap van Andre zou je de hele wereldbevolking willen uitrusten?

“Zijn behulpzaamheid: hij staat voor iedereen klaar.”

— DICK WESTGEEST

Niet met verhuizen, zoals zoveel mensen denken,” weet broer Piet, “maar vooral met zijn panden heeft Andre zijn geld verdiend. “Ik heb vijftientig jaar met hem gewerkt en ken niemand die zoveel risico’s heeft genomen als hij. Het investeren in panden, dus het kopen, verbouwen en weer verkopen, is echt een hele slimme zet van hem geweest.”

Richard van der Geest: “In de nadagen van de financiële crisis, na drie reorganisaties en ontslagrondes, vroeg ik Andre of het mogelijk was om het bedrijf terug te kopen. Ik ben de vierde generatie van het verhuisbedrijf Van Der Geest. Mijn vader heeft het familiebedrijf in een moeilijke tijd aan een investeerder verkocht, waarna Andre het een aantal jaren later overnam. Het begon bij mij te wringen dat ik vestigingsmanager van een bedrijf was dat mijn naam droeg, maar niet mijn bedrijf was. Andre, die op dat moment eigenlijk helemaal niet van plan was om onze

vestiging te verkopen, begreep mijn standpunt en deed me een dag voor Kerst een goed aanbod. Daarmee kwam Van Der Geest weer terug in onze familie en daarvoor ben ik hem nog steeds dankbaar.”

Roël Karamat-Ali: “Andre was een tijdje mijn compagnon van de Wassenaarse Krant, maar belangrijker dan dat: hij was en is mijn absolute vertrouwenspersoon. We kunnen goed ruziemaken, maar uiteindelijk kan ik altijd bij hem terecht. Soms gaat er wel eens iets mis en gaat hij helemaal uit z’n pan. Eenmaal uitgeraasd zegt hij: ‘Zo, en nu gaan we kijken hoe we het gaan oplossen.’ Andre heeft een enorme stempel gedrukt op het succes van de krant. Want inmiddels weet ik: als hij uit zijn plaat gaat, doet hij dat om jou beter te maken, niet om je af te branden. Dat zou hij ook helemaal niet kunnen, iemand bewust kwetsen. Daar heeft hij simpelweg een te groot hart voor.”

Van nul tot nu

Tijdens het officiële afscheid bood de directie, bestaande uit Erwin Bouman, Cock van der Hulst en Robert Olyslagers, als dank Andre een kunstwerk aan dat precies verbeeldt wat hij voor elkaar heeft gekregen: het onmogelijke mogelijk maken. En precies daarmee gaat Andre nog wel even door. Want de pensionado uithangen, past Andre niet. Nieuwe bedrijven en avonturen wachten!

Zelden is alléén het idee van geld verdienen de reden achter een investering. Andre: “Ik ben eigenaar van een restaurant zodat ik mensen een dinerbon kan geven om ze bij mij te laten eten. Geweldig toch als je mensen op die manier blij kunt maken?” Klaar voor nieuwe avonturen is Andre altijd. Zijn nieuwste aanwinst qua investering is een uitvaartonderneming. “Ik heb er zin in om dit bedrijf elan te geven. Met Evelyne als directeur gaat dat helemaal lukken. Trouwens, weet je waar het pand van Omen Uitvaartzorg staat? Op de Oostdorperweg, waar ik geboren ben en mijn zoon en dochter wonen! Tsja, dan is de cirkel wel rond!”





De Raad van 11 van Andre

01. Een probleem nooit vooruitschuiven, meteen aanpakken en oplossen.
02. Hoe hard je ook werkt, blijf altijd tijd vrijmaken voor leuke dingen.
03. Als je wakker ligt van een probleem; sta op en ga wandelen. Lopen laat je helder denken.
04. Ontspan! Ik laat nooit wat tussen mijn wekelijkse massage en sauna komen.
05. Geniet van elke ontmoeting. Probeer het bijzondere in een ieder te ontdekken.
06. Wat je niet zelf kan, moet je inkopen.
07. Leer van anderen. De belangrijkste lessen leer je van de mensen om je heen.
08. Orde! Is je administratie, bureau of loods een chaos, dan is het ook een chaos in je hoofd.
09. Kleed jezelf netjes. En, mits relevant, kleed je mensen in fatsoenlijke bedrijfskleding.
10. Denk bij iedere klant na wat je voor haar of hem als extra's kunt doen.
11. Deel wat je hebt. Of het nou om geld, tijd of contacten gaat; van delen word je rijk.

DANKWOORD

Dank Evelyne dat je me, net zoals je voor Andre doet, onvermoeibaar hebt geholpen dit boek tot stand te laten komen. Ze zeggen wel eens dat niemand onvervangbaar is, nou ammehoela, zoals jij is er maar één! Het is een feest om met je samen te werken en ik kijk ernaar uit dat we dit blijven doen voor Andre's avonturen.

Dank ook aan alle familie, vrienden, (oud-)collega's en kennissen van Andre, die tijd vrijmaakten om herinneringen over Andre met mij te delen. Ik heb genoten van alle verhalen die Alex Nieuwenhout, Andreas Hiemstra, Dick Westgeest, Evelyne Rog, Hans Westgeest, Henk Bos, Henk van Wijlen, Jan Hoekema, Jannie van Herk, Kees Kroon, Marco van Herk, Marja Gordijn, Monique Bos, Norma Drost, Piet van Herk, Richard van der Geest, Rob Joosten, Roël Karamat-Ali, Stephanie van Herk en Willem van Vliet me vertelden.

En uiteraard dank aan Andre dat je me toevertrouwde je werkende leven op papier te zetten. Ik heb je nog beter leren kennen en sluit me aan bij al die anderen die ook al over jou zeiden dat je een geweldig goed mens bent. Als iedereen ook maar een procentje van jouw grote goede hart zou hebben, zou het er in de wereld een stuk aardiger aan toegaan.

Marieke Stegenga

EPILOOG

Het mag dan misschien het einde van het boek zijn, dit is allerm minst het einde van Andre's carrière. Want 'Andre, de gepensioneerde' is een hoofdstuk dat het boek nooit zal halen. Voor iemand die altijd boordevol ideeën zit, is stoppen met werken simpelweg onmogelijk. Dus wie weet, komt er over tien jaar weer een vervolg op dit boek, met een decennium aan nieuwe ondernemersavonturen en liefdadigheidswerk!



Tot besluit

Via de St(h)erk Foundation, oftewel Stichting De Vrienden van Andre van Herk, gaan alle giften naar een goed doel. Deze giften worden enkel en alleen maar besteed aan kinderen in nood. Donaties – hoe bescheiden ook – zijn welkom op IBAN NL10 RABO 0301493723 t.n.v. St(h)erk Foundation te Valkenburg.



KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006

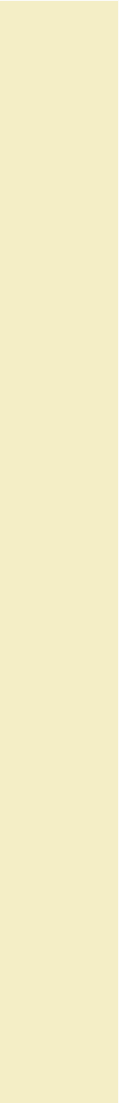


KODAK VPS 8006



KODAK VPS 8006





Van niks tot wat. Dat is hoe Andre van Herk zijn carrière als ondernemer beschrijft. En eigenlijk vat het precies samen wat het is: van ondernemend jochie dat de lokale kruideniers op het idee bracht reclamefolders te verspreiden tot multi-ondernemer die grote successen kende in de verhuismarkt, opslag- en bouwwereld. Wat is het geheim van dat succes? En interessanter nog: wat leerde hij van de fiasco's?

