

Gijs van Reeuwijk – 11 Start werkveld en werkwijze eigen bedrijf

Ed van Gerven:

Dag Gijs, de kogel is door de kerk op een gegeven moment, je bent inderdaad voor jezelf begonnen. En hoe pakte je dat eigenlijk aan in die beginjaren, hoe, hoe zette je je bedrijfje op?

Gijs van Reeuwijk:

Ja, nou, het was natuurlijk, kijk, heel veel van die molenprojecten, die lopen vaak jarenlang door. En op het moment dat ik voor mezelf begon, ja, dan neem ten eerste maar eens even met, met de mensen waar je al heel lang mee te maken hebt, neem je contact op. En zeg je joh, er gaat wat veranderen, haha, je kunt niet meer gratis bij het rijk aankloppen. Eventueel kunnen wij verder gaan, of je kunt naar een ander toe. Dat is jouw goed recht. Maar eigenlijk bijna alle mensen waar je al mee te maken had, die, die zeiden ja goh, ja, wij, die voelden het denk ik ook al aankomen natuurlijk. Die, die merkten ook al hoe het ging. Dus dat ging, liep gelijk naadloos verder eigenlijk. Alleen stuurde ik daarna een rekening van mijn, van mijn werkzaamheden. En ik kon gelijk al meer gaan organiseren. Waar ik natuurlijk altijd rijksambtenaar toch meer beperkt was in, ja, je bent ambtenaar. In mijn handel en wat ik wel of niet kon, dat kon ik natuurlijk als, als gewoon adviseur kon ik dat veel meer, veel meer uitdragen. Gelijk hadden we, ja, veel werk. Er was toen ook in die tijd ook achterstandsregelingen. Dus, er was op zich ook geld voor molens, dus er was ontzettende behoefte aan die plannen. Dat was natuurlijk ook wel de reden waarom ik voor mezelf begon, omdat ik eigenlijk niet zag dat voor dat beschikbare geld ook plannen werden gemaakt. Want dat was echt, echt grote wensen, maar d'r lag natuurlijk ook een forse restauratieachterstand bij de molens.

Ed van Gerven:

Ja, er was gewoon een markt voor, ja.

Gijs van Reeuwijk:

Er was een markt voor mij. Dus toen na, ja, het eerste jaar ben ik alleen bezig geweest. Ja, met ondersteuning, mijn vrouw doet ook veel met het administratiewerk, en ondersteuning. Maar ik had al snel, heb ik Jaap Tienema in dienst genomen. Die werkte daarvoor bij monumentenwacht als inspecteur. Die is ook leermeester, molenaar ook al heel lang. We kenden elkaar ook al lang. Dus die, die kwam bij mij werken, zeg maar, een hele welkome aanvulling. Af en toe huurden we ook mensen wat in, bijvoorbeeld tekenwerk enzovoort huurde ik ook mensen in. En na een paar jaar kwam ook Jan Hofstra d'r nog bij. (? 00:02:17) molenman, provincie Zuid-Holland. En eigenlijk waren daar die ontwikkelingen precies hetzelfde verlopen als, als wat ik bij het Rijk waarnam. Bureaucratische organisatie, minder in het veld mogen doen. Nou Jan Hofstra die, die is dan wel alleen, woont op een molen, molenaar. Die, die was het zo zat met de provincie dat ie tegen, tegen zijn baas zei, op vrijdag van, jongens, ik neem ontslag. Maandag ben ik er niet meer. En ja, die baas die zei, ja, hoe met het dan met het geld. Nou zei Jan, ik heb het uitgerekend, ik zing het wel uit tot mijn pensioen. En anders ga ik nog wat anders, dan moet ik, ik heb geen zin om hierzo verder te gaan. Nou dat hoorde ik. Ik ken Jan ook al lang, hij zat ook, we hebben samen op school gezeten. En ik zei ja, het is toch wel zonde dat iemand met jouw kennis eigenlijk voor het molenveld verloren gaat. En ja, Jan zei, ik wil niet voor mezelf beginnen, daar ben ik de persoon niet voor. Nou ik zeg, joh, dan kom je maar bij mij. Dan zorg ik wel dat er werk voor je is. En met name dat soort dingen die jij goed kunt, bouwhistorie, echt specialistische projecten. Nou sindsdien werkt Jan dus ook bij mij. Dus dat is ook alweer denk ik 6, 7 jaar. Ja, ik met dit groepje van drie, en dan nog, net wat ik zeg, af en toe ondersteuning, kunnen we het goed draaiend houden. Ik wil ook niet echt zoveel groter, want ja, dan ga je op het laatst, zou je nog straks een soort manager worden. En ik denk juist dat het van belang is dat je ook in het veld bezig bent. Je moet weten waar het over gaat. Je moet niet een, te veel een bedrijf willen leiden, je moet echt wel, ja, feeling houden met het veld. Dat veld is toch altijd nog in beweging, en ja, daar komt toch ook het werk weer vandaan. Maar er moet ook, ja, we hebben, daar moet je je inbreng leveren. Dus het is geen tak van sport dat je zegt, ik moet een heel groot bedrijf, dus dat is ook een bewust keus

om niet, niet te veel te groot te worden. Nou een groot deel van ons werk is natuurlijk de molens, maar we deden ook veel, waterbouwkundige werken, dat deed ik daarvoor ook al bij de rijksdienst. Dat kwam misschien net niet helemaal aan bod, past ook misschien niet helemaal in dit verhaal, maar was daar een groot deel van mijn werk. Maar wij waren daar, ik was daar ook van, de enige waar waterbouwkundige ben binnen die dienst dus. Ook overal elders in den lande als er iets advies was over sluizen of gemalen, dan kwam het ook op mijn bordje terecht. Dus, en dat is nu voor ook voor ons nog steeds een, ja, 15 - 20% van het werk komt uit sluizen, gemalen.

Ed van Gerven:
Dus uit die hoek.

Gijs van Reeuwijk:
Uit die hoek had ik natuurlijk toch altijd wel heel veel, ja, overlap met molens vaak heeft natuurlijk. Dus dat, ja, dus uit het waterbouwkundige komt ook nog steeds behoorlijk wat werk.

Ed van Gerven:
En het klanten werven is eigenlijk nauwelijks nodig, omdat je je netwerk al had van, van mensen die jou, om jouw diensten vroegen. Ik bedoel dat ging eigenlijk wel vrij vlot.

Gijs van Reeuwijk:
Ja, dat gaat eigenlijk wel vanzelf. Het is natuurlijk, ja, je bent af en toe proactief natuurlijk dat je je, hè we weten natuurlijk veel over regelingen, dus dan weet je ook wel dat er ergens problemen zijn. Dan denk je hé, ja kijk, er komt nu een bepaalde regeling, en dan zie je. Kijk het Rijk is, is er meester in om elke keer weer andere regels te bedenken. De provincies ook nu. Dus dan zijn er bepaalde projecten daar, dan denk je, ja, maar die molen moet eigenlijk gerestaureerd worden, maar er licht nu een bepaalde regeling, en daar zit duurzaamheid in, en, ik noem maar wat, herbesteding of wat dan ook. Ja, dan denk je ja, maar daar past project X past daar wel goed in. Dus dan nemen ze vaak ook nog weleens even contact met de eigenaar op, van joh, er liggen straks misschien mogelijkheden. Moeten we dat eens eventjes, niet eens even aan werken. En dan gebeurt het soms ook wel dat, dat eigenaar zegt, ja, nou ja, ik moet dat eerst nog maar zien gebeuren, dit en dat. Ik heb er geen geld voor. Nou en dan doen we dit soort projecten ook vaak op een soort no cure no pay basis, dat ik, dan heb ik er vaak wel het idee in. Dus dan, en meestal komt dat ook wel goed. En dan zeggen we, ja joh, als het plan dan allemaal doorgaat, dan, dan krijg je dan nog eens een keer de rekening. Kijk want vaak is het, er moet een plan liggen. Als er geen plan ligt, dan krijg je ook geen geld.

Ed van Gerven:
Nee.

Gijs van Reeuwijk:
Dus dan, dan komt er niks van de grond. En er zijn natuurlijk ook gevallen van particuliere eigenaren, die, ja, die ja, die zien iets niet zitten, en die willen er helemaal niet, eerst kosten voor maken voordat ze misschien dan ooit eens geld gaan krijgen, weet je wel. Dat. Het economische verhaal is natuurlijk ook elke keer bijna nul. Dat.

Ed van Gerven:
Ja precies, dat.

Gijs van Reeuwijk:
Van de molen, dus dat. Dus eigenlijk, ja, heel veel gaat gewoon mond tot mond, met ja, echt reclame hoeven we niet te maken. Maar het is ook niet zo dat we gewoon stil zitten, en we wachten tot alles op ons afkomt, dat gebeurt ook niet.

Ed van Gerven:
Nee. Want is er ook concurrentie in, op dit terrein, heb je verder?

Gijs van Reeuwijk:

Ja, concurrent, concurrent, kijk er is Paul Groen.

Ed van Gerven:

Ja. Maar je werkt door het hele land toch?

Gijs van Reeuwijk:

Ja, wij werken wel door het hele land, maar dat is Paul Groen, dat is een jongen in Utrecht, en die heeft eigenlijk zo'n zelfde soort bedrijf als wat ik heb. Maar die richt zich toch wat meer op het zuiden van het land. Dus, ja, concurrent, eigenlijk, we zitten wel in hetzelfde vijvertje te vissen, maar wel een beetje in een ander gebied. En, ik zie het eigenlijk ook wel als een soort, ja, collega, of concullega, hoe noem je het.

Ed van Gerven:

Ja. Nee.