

Ondernemender zijn dan Fons Aaldering, dat bestaat niet premium



'Ik kan doodvallen op een dubbeltje' - Foto:Marco Bakker



door Liesbeth Wytzes 1 jun 2015

Voor Fons Aaldering (67) is niks mooier dan een fabriek bouwen. Maar zijn laatste project, voor kinderen in Zuid-Afrika, is het mooiste.

Op zijn twintigste bouwde Fons Aaldering, succesvol ondernemer, maker van Zuid-Afrikaanse topwijn, gefortuneerd en bescheiden, zijn eerste 'fabriekje', zoals hij zelf zegt.

Het idee daarvoor ontstond in een chic Zwitsers hotel, waar hij stage liep na de hotelschool. Hij komt uit die wereld: in het Gelderse dorp Zeddam runden zijn ouders een hotel. Aaldering groeide daar op, als oudste van elf kinderen.

In dat Zwitserse hotel werden lunches verzorgd voor de directies van grote bedrijven in de buurt. Een heel gedoe. 'Elke dag werd er vers gekookt in gamellen die werden dichtgeknoopt en die moesten dan naar die bedrijven. Ik stond in de keuken, zag hoe dat ging en dacht: dat moet anders kunnen. Het fabrieksmatig samenstellen van

maaltijden is natuurlijk veel goedkoper dan wanneer je het à la minute in een restaurant of een keuken doet. Daar zat hem de kneep.'

Wat doe je als je een idee hebt? De meeste mensen doen niets. Aaldering wel. 'Ik ben naar Nederland teruggekomen en heb een fabriekje voor kant-en-klaarmaaltijden gebouwd. In Doetinchem. Nou, dat is best een succes geworden.'

Gevulde druivenbladeren

Hij praat een beetje achteloos over zijn successen, alsof het allemaal vanzelf is gegaan en niet zo veel voorstelt.

Om een fabriek, zelfs een kleine, te bouwen heb je geld nodig. Op naar de bank dus, de Rabobank, Aalderings huisbank.

'Die zag er wel wat in. Mijn ouders waren bij hen bekend, net als mijn aanstaande schoonouders – ik had in die tijd al een beetje verkering. Ik had 150.000 gulden nodig en leende 100.000. De rest heb ik erbij gescharreld. In ons fabriekje was geen verwarming. Geen geld voor. De buizen waar de stroomleidingen voor de ketels doorheen liepen, moesten het een beetje warm houden. Alleen in het kantoor stond een straalkacheltje. Duurzaam was het wel.'



Fons Aaldering (Valburg, 1947) volgde de hotelschool in Arnhem en Zürich. Zette in 1969 Marfo BV op en in 1987 Delta Dailyfood. In 1991 werd hij Businessman of the Year in Canada, in 1993 werd Delta Best Enterprise of the Year. (foto: Marco Bakker)

Dan heb je een idee en een fabriek. Maar dan heb je nog klanten nodig. 'Mijn eerste klanten waren ijzergieterijen in de Achterhoek, die werden bemand door buitenlanders. Allemaal moslims die geen varkensvlees wilden eten. Gastarbeiders. Ik

ben naar zo'n kantine gegaan, ben op een kist gekropen en heb gezegd: willen jullie niet echte Turkse maaltijden met Turkse ingrediënten en dat soort dingen?

'Toen ben ik met een van hen die daar de weg wist, naar Turkije gegaan om die spullen te kopen. Die waren hier niet te krijgen. Gevulde druivenbladeren en zo. We hadden hier nog geeneens paprika.

'Dat sloeg aan. Je ontwikkelt wat en er komt productie uit. We verdienden wat geld en dat is zo gebleven.' Ach, het valt wel mee, een fabriekje bouwen. 'Je rolt er vanzelf een beetje in. Misschien ben ik bijdehand. Ik had ook al jong verkering.'

Ondernemen betekent in elk geval hard werken, doorzetten, discipline. Dat leerde hij op kostschool. Daar ging hij naartoe, nadat hij van de ulo was geschopt omdat hij was betrapt met de dochter van de leraar Frans, zoenend in het fietsenhok.

Heimwee had hij wel. 'Je ging drie keer per jaar naar huis.' De pater die handtastelijk werd, kreeg een dreun. Je moet voor jezelf opkomen.

Aaldering verplaatste de fabriek naar Lelystad en breidde steeds verder uit. Hij ging leveren aan luchtvaartmaatschappijen en kreeg grote klanten, als eerste Martinair. Later volgden meer vliegmaatschappijen. 'Ik kon goedkoper leveren en met constantere kwaliteit dan traditionele leveranciers.'

Hij maakte gebruik van het zogeheten ontkoppelde systeem. 'Dat zie je nu overal. Op één plek produceren, koelen of invriezen en dan verwarmen op de plek waar het wordt gebruikt.' Bijvoorbeeld in een vliegtuig.

Liefde

Dat eerste bedrijf heette Marfo, een samentrekking van de voornamen van Aaldering en zijn vrouw, Marianne, met wie hij 46 jaar is getrouwd. Hij verkocht het een paar jaar later aan Martinair en kwam daar in dienst. Geen goed idee.

'Ik heb daar veel geleerd hoor, maar het beviel me toch niet zo om ergens op de loonlijst te staan. Er zijn mensen die zich niets laten vertellen door een ander, al is dat inmiddels iets veranderd.' Dat blijkt alleen al uit het feit dat Aaldering zijn vrouw 'de chef' noemt. Wat zij zegt, doet hij wel. 'Want daar zit liefde tussen.'

Hij houdt er niet van als iemand hem 'directieven' geeft. 'Hoe goed bedoeld ook. Toen ik die stage liep in Zwitserland was daar een heel lastige baas, en het beviel me slecht om directieven te krijgen van een schreeuwende Zwitser. Ik dacht: ik ga nooit meer voor een baas werken. En afgezien van die periode bij Martinair heb ik dat ook nooit gedaan. Het werkt niet gezellig als je dingen móet doen.'

Van Aaldering kun je je niet voorstellen dat hij ooit zou schreeuwen, zo rustig en zacht praat hij. Maar hij wil wel zijn doel bereiken. 'Als het niet linksom kan, dan rechtsom. Maar het móet,' zegt hij.

In 1986 begon hij het bedrijf Delta Dailyfood. Dat groeide uit tot een onderneming met zeven fabrieken over de hele wereld en drieduizend werknemers. De eerste investering was er een van 36 miljoen gulden; heel wat anders dan dat koude fabriekje in de Achterhoek.

'Ik had een stille vennoot, een rijke aardappelboer uit de polder, die deed voor de helft mee. Op basis van zijn inbreng kon ik genoeg krediet krijgen bij de bank.'

Aaldering had iets nieuws bedacht. 'Ja, hoe gaat dat. Je zit in de voeding en je bent altijd op zoek naar dingen die anders en beter zijn. Ik had het concept koelvers bedacht: een product dat in het koelvak ligt en weken vers blijft omdat het is gepasteuriseerd.'

Zo'n product gaat in een gesloten zogeheten barrièreverpakking door een doorloopmagnetron die het even verhit tot ongeveer 75 graden. Dan is het gepasteuriseerd.

Omdat het zo kort wordt verhit, blijven kleur en smaak goed. De enorme magnetron, 35 meter lang, werd door Aaldering en zijn medewerkers zelf ontwikkeld. De hardware kwam uit Zweden, de software van Siemens. Was het in één keer goed? 'Helemaal niet! Anderhalf jaar ellende! Je onderschat dingen. Dan denk je soms: waar ben ik aan begonnen. En dat heeft de bank ook wel eens gedacht.' Maar het werkte.

De stille vennoot werd volgens afspraak na drie jaar uitgekocht, en Aaldering kreeg klanten als Albert Heijn, KLM, Air Canada, en nog veel meer luchtvaartmaatschappijen. Er kwam een fabriek in Canada, beter dan die in Nieuw-Vennep. 'Die staat er nog, een mooie, grote fabriek.' Fabrieken in de Verenigde Staten, in Groot-Brittannië, in Duitsland en Thailand volgden. 'Grote fabrieken, minimaal 10.000 vierkante meter. Elke keer als je een fabriek bouwt, doe je het groter en beter.'

Golfoorlog

Het klinkt simpel, maar dat was het natuurlijk niet altijd. In Canada begon hij, door het invallen van de winter, met de bouw van de fabriek voordat de overheidssubsidie binnen was. Dat was tegen de regels, dus werd de subsidie ingetrokken. 'Moest ik op m'n knieën naar de bank, om dat geld vragen.'

In Texas werden de veelal Mexicaanse werknemers allen op dezelfde dag opgepakt, omdat ze illegaal waren. Een voedselabriek die een dag stilligt, is een ramp. 'De dag erop waren ze er gelukkig allemaal weer.'

Zijn taartjesfabriek in Hoogeveen werd geen succes. 'In die tijd kreeg je op Europese vluchten altijd een taartje bij de thee of de koffie. Toen die fabriek ongeveer klaar was, brak de Golfoorlog uit. Het eerste wat alle luchtvaartmaatschappijen deden, was bezuinigen. Alle taartjes gingen van boord. Gelukkig maakten mijn andere bedrijven genoeg winst. Uiteindelijk hebben we de zaak maar verkocht.'

Dat was dus pech. Pech? Aaldering gaat rechtop zitten. 'Een ondernemer heeft niks met pech te maken. Je moet zorgen dat je de boel overeind houdt. En we zijn nooit failliet gegaan.'

Wat is er zo mooi aan ondernemen? 'Het is leuk om dingen te ontwikkelen. Een nieuwe fabriek bouwen is een cadeautje. Het ging me nooit om het geld. Ja, als je verlies maakt, dan wel. Dat vindt niemand leuk. Ik hoef niet per se de grootste te zijn, al vind ik het vervelend als een ander het beter doet. Al die fabrieken opzetten waren enorme uitdagingen, het was de hele dag feest. Het is gewoon enorm plezierig om dingen te doen waarin je hart zit.'

Maar het geeft ook verantwoordelijkheid, met zo veel mensen die van je afhankelijk zijn. Destijds voelde Aaldering dat niet. 'Als je jong bent, denk je dat je de wereld naar je hand kunt zetten.' Maar als hij daar op terugkijkt, denkt hij weleens: jeetje, Aaldering, wat heb je gedaan.

Zeven dagen per week werken. 'Met Koninginnedag ging ik naar Engeland, omdat ze daar gewoon werken. We probeerden altijd te werken waar het kon, ook in het weekend. Goed voor het huwelijk; je loopt elkaar niet voor de voeten. En als je thuis bent, is het extra gezellig.

'Ik had die zeven fabrieken en elke maand ging ik naar één ervan, praten met het driehoofdige management: financiële man, commerciële man, operationele man. Al met al maakten we in die fabrieken tussen de één en anderhalf miljoen maaltijden per dag. Best een serieuze onderneming dus. Dan komt er iemand langs en die wil het kopen. En dan denk je, waarom niet? Ben ik in elk geval van mijn schuld af. Want je hebt altijd wel ergens een startend bedrijf met aanloopverliezen.'

Huishoudboekje

Vijftien jaar geleden dus trokken Aaldering en zijn vrouw zich terug in hun huisje in Spanje. Het heerlijke nietsdoen was begonnen. 'Ik dacht, het is wel goed zo. Maar na een paar weken kwam ik tot de ontdekking dat het helemaal niet goed was. Het was volstrekt fout! A: ik was thuis; niet goed voor het huwelijk. B: wat moet je doen? Op een zekere avond was het koud buiten. De haard was aan, ik zeg tegen de chef: we gaan terug.'

Aaldering ging interimklussen doen, kreeg interessante commissariaten. 'Maar ja, je wilt toch wat voor jezelf. Dan heb je weer een beetje werk. Bij Ebo van den Bor was ik voorzitter van de raad van commissarissen en toen ik het kon kopen, heb ik dat maar gedaan. Ik kijk bij bedrijven altijd goed naar het huishoudboekje, en sommige cijfertjes klopten niet. Ik heb het een beetje opgepoetst en gereorganiseerd.'

Dat was tien jaar geleden. Ebo van den Bor is een groothandel voor de horeca met voornamelijk exotische, Aziatische producten. Het bedrijf heeft zo'n 3.500 klanten, allemaal Chinese, Japanse en Thaise restaurants in de Benelux. 'Dit is simpel: handel. Je koopt iets en je verkoopt het. Veel minder sores dan een productiebedrijf, een fabriek waar honderden mensen werken, een eigen kwaliteitsdienst, een

laboratorium, proefkeukens en alle mogelijke voedselstromen die aan bederf onderhevig zijn.'

Het nadeel van eten maken voor veel mensen, is dat je qua smaak de grootste gemene deler moet aanhouden. Niet te veel zout, niet te veel peper, en altijd gezeur. 'Dit niet lekker, dat niet lekker. Dus ik dacht, als ik weer iets ga maken, dan iets waarvan iedereen een glimlach op het gezicht krijgt.'

Wijn. Aaldering kocht een wijngoed van 24 hectare in Stellenbosch, Zuid-Afrika, en maakte daar in vijf jaar een succes van. Hij maakt relatief weinig wijn – 120.000 flessen per jaar – maar wel heel goede. 'We leveren aan zo'n 300 restaurants en aan over de 35 sterrenzaken in Nederland, en exporteren onze wijnen naar 29 landen.'

Dubbeltje

Niet dat een sterrenzaak heel erg aan hem is besteed. Hij eet het liefst een soepje dat zijn vrouw zelf heeft getrokken, een gehaktbal die ze zelf heeft gemaakt. 'Geef mij de simpele keuken maar. Ik kan een sterrenrestaurant waarderen hoor, maar het is relatief erg duur. Ik heb wel eens 600 euro voor z'n tweeën moeten betalen. Dat kan gewoon niet. Ik ben zuinig, door de manier waarop ik m'n geld heb verdiend. Ik zal nooit een Rolls kopen of een Maserati. Ik hoef niet te laten zien dat ik geld heb. Ik kan doodvallen op een dubbeltje.'

Aaldering kan wel iets beters doen met zijn geld. Bij Kaapstad gaan 20.000 kinderen met een lege maag naar school. Volgend jaar bouwt hij een fabriek om ze van ontbijt te voorzien.

'Een eitje, yoghurt, een muffin. Goed voor hen en goed voor de werkgelegenheid. En dan met kleine busjes dat eten naar de scholen brengen. Ik heb alleen nog een retailer nodig die met goedkeuring van zijn klanten op elke kassabon één of twee centjes extra aanslaat, om het project van een constante geldstroom te voorzien. Dan gaat het ook door als ik morgen tegen een boom rijd. Dit is het mooiste wat ik ooit heb gedaan.'

Elsevier nummer 23, 6 juni 2015



Liesbeth Wytzes

Liesbeth Wytzes (1957) maakt interviews en schrijft profielen van prominenten.

Volg Liesbeth Wytzes