

‘Domme dikkop’ schoupt het tot rijk en gelukkig

Dik, scheel en ongelukkig. Met Jan Bloemhof leek ’t niks te worden. Tot ’ie besepte dat alleen hij zijn leven kon veranderen. Zelfverzekerd en rijk leidt hij nu ’n grote autohandel in Rouveen.

door Jordy Boschman

In de showroom van z’n autobedrijf Bloemhof & Pleiter Auto’s in Rouveen staan twee Porsches en een Ferrari te pronken. Om het in zijn eigen woorden te zeggen: dit domme, dikke jongetje uit Dedemsvaart kon er als kind alleen maar van dromen. Nu is ‘selfmade’ man Jan Bloemhof (60)

toorbaan bij autobedrijf Fikse in Oldebroek, ging hij als verkoper aan de slag bij garage Moeke in Meppel. Toen de automarkt begin jaren tachtig in het slop zat en twintiger Bloemhof er in loondienst geen uitdaging meer vond, begon hij voor zichzelf. Z’n bestaan als ‘eigen baas’ kabbelde vijftien jaar lang voort. Hij verkocht eens wat, lag ’s avonds languit op de bank en bedacht zich ‘bijna maandelijks’ dat het beter was om te stoppen.

Tot 1996. Een garagehouder schoof Bloemhof een boek toe over een ondernemer die het helemaal gemaakt had en hier ook uitvoerig over schreef. „Die man ondervond ook tegenspoed, maar hij ondernam toch actie. Terwijl ik in zo’n geval op de bank ging liggen.”

Net als Calimero besepte Bloemhof dat hij zichzelf nog steeds zag als dat gepeste dikke knulletje uit Dedemsvaart. Een ventje dat niets kon en altijd pech had in het leven. Onzin, weet hij nu. Bepaal zelf je doelen, werk hier elke dag voor en laat zaken waarop je geen invloed kunt uitoefenen links liggen. Ga van verlangen naar verwachten. Niet van: ik verlang tweeduizend auto’s te gaan verkopen, maar ik

heb je misschien maar twee jaar ervaring opgedaan en ben je die andere 28 jaar gewoon hetzelfde blijven doen. Je moet je blijven ontwikkelen. Ervaring is net als mode. Wat nu populair is, kan over drie maanden alweer uit zijn.” Tegenwoordig worden zo’n zeventienduizend auto’s per jaar verhandeld bij Bloemhof & Pleiter. En het doel is weer aangescherpt tot tienduizend. Zijn wagenpark staat op een perceel dat steeds verder uitgebreid is door grondaankopen. Geen betere plek voor het hoofdkwartier dan Rouveen. „Hier wonen fantastische mensen. Inwoners van deze gemeente hebben respect voor ondernemers en mensen die hard werken. Van nature krijgen die nog meer waardering dan de burgemeester.”

Bij Bloemhofs bedrijf zijn twaalf werknemers in dienst, onder wie zijn beide zonen. Zelf bemoeit hij zich al tien jaar niet meer met de operationele leiding van het bedrijf. Hij heeft zijn aandacht verlegd naar coaching en doet dit in allerlei kringen, van businessclubs tot voetbalvereniging. In tweehonderd pagina’s maakt de succesvolle ondernemer zijn visie nu publiekelijk en legt uit wat er voor nodig is om

miljonair en eigenaar van een van ’s lands grootste autohandelzaken op het gebied van business-to-business, ofwel inkoop en verkoop van garage naar garage. Tja, het kan verkeren.

Zijn succes deelt hij nu in het boek ‘Leuk, lerend & lonend. Het systeem van rijkdom’. Een handleiding om te komen tot een rijk leven. Zijn jeugd was het tegenovergestelde. Bloemhof groeide op in Dedemsvaart in een slagersgezin ‘waar altijd stress was om de kop boven water te houden’. De omgeving vond hij troosteloos. „Sta je in het centrum van het dorp, dan weet je een ding zeker: welke kant je ook opgaat, daar wordt het leven altijd beter.” Voor Bloemhof was dat Wezep. Hier kreeg hij in 1970 een bijbaantje als pompbediende bij autogarage Klaaysen en leerde hij zijn vrouw Dicky Pleiter kennen. Met alleen een middenstandsdiploma op zak, ‘meao was een stap te ver voor mij, want ik bleef worstelen met talen’, ging Bloemhof aan het werk als leerling-advocaatmaker bij de Zwarte Kip in Hattem. „Daar kwam ik tot het besef dat heel m’n leven in een fabriek werken niet wat zou worden.” Na drie jaar een kan-

verwacht het en doe daar alles voor. Z’n boek staat vol oneliners voor dagelijks gebruik, om in het juiste spoor naar succes te blijven. Met natuurlijk ook een antwoord op de prangende vraag hoe hij rijk is geworden. De ondernemer hield vast aan zijn missie, schoof belemmerende zelfkennis (‘alles glipt me toch door de vingers’) van zich af en omringde zich met mensen die hem stimuleerden. „Jij bent het gemiddelde van vijf mensen met wie je veel omgaat.” Zit hier een Emile Ratelband-light? „Er zitten wel wat elementen van hem in het boek, dat klopt, maar het verschil is dat ik alles wat ik beschrijf ook echt zelf meegemaakt heb. Mensen trekken zich teveel aan van loze praatjesmakers.” Toen Bloemhof in 1996 het garagebedrijf van Hokse kocht aan de Oude Rijksweg in Rouveen verhandelde hij vijfhonderd auto’s per jaar. Zoals gezegd, hij stelde zijn doel op tweeduizend en trok topverkopers aan. „Als een bedrijf failliet gaat, komt dit doordat het geen goede verkopers had. En je kunt wel zeggen dat de markt slecht is, maar dan heb je hier niet goed op ingespeeld. Ervaring zegt me niks. Je kunt wel dertig jaar in dezelfde branche werken, maar dan

het tij te keren als je in dezelfde put zit als waar hij uitgeklimmen is. Ook richtte hij met Bert Bloemert uitzendbureau B+B Personeelsdiensten op, waarmee ze willen groeien van drie naar twaalf vestigingen.

Een vlotte zestiger met een missie. Bloemhof zit in een levensfase waarin naar eigen zeggen voor veel mensen het leven maar wat voortkabbelt. „Na hun vijftigste bestaat het uit praten over de successen in de periode ervoor, maar je moet je willen blijven ontwikkelen. De sleutel ligt in groei. Het leven moet dezelfde verhouding hebben als de voorruit en de achteruitkijkspiegel van een auto. Voor het grootste deel kijk je vooruit en af en toe eens achterom.”

Jan Bloemhof woont met zijn vrouw in Meppel. Hij laat binnenkort een grote vrijstaande woning met coachingsruimte, zwembad en fitnesszaal bouwen in het Drentse Ansen. Bloemhof is sinds 1978 getrouwd met Dicky Pleiter. Hij heeft twee zonen, een dochter en een kleindochter. Het boek ‘Leuk, lerend & lonend’ is vanaf begin 2015 te koop bij boekhandelaren en ook via Bol.com voor 24,95 euro.