

De dikke slagerszoon kijkt nog altijd mee

Rouveen - Met een brede glimlach kruipt Jan Bloemhof achter het stuur van de glanzende Ferrari. Het geronk van de 12 cilinder Formule 1 motor vult de showroom van zijn autobedrijf in Rouveen. Hij wijst op zijn naamplaatje op het dashboard. Jan Bloemhof rijdt er nog geen duizend kilometer per jaar mee. 'Iedereen wil met die auto op de foto. En onderweg word ik minstens twee keer per dag aangehouden door de politie. Die willen graag even achter het stuur zitten.' De bolide van een half miljoen euro is de ultieme jongensdroom. 'Ronaldo rijdt er ook in,' zegt Bloemhof. Hij heeft hem niet gekocht om te pronken of materiële rijkdom onder de aandacht te brengen. Verre van dat. 'De Ferrari staat hier om te laten zien dat dromen kunnen uitkomen.' 'Een mentor is iemand die meer in jou ziet dan jij in jezelf ziet'

Dat is ook de teneur van zijn in februari verschenen boek 'Leuk, Lerend & Lonend'. Het geeft inzicht in het met co-auteur Jan Willem van de Wetering geschreven levensverhaal van de succesvolle Meppeler ondernemer die de grootste autohandel van ons land bezit.

Op het planbord op zijn kantoor heeft hij met een groen viltstift één van zijn mantra's opgeschreven. 'Succesvolle mensen werken voor de uitdaging en persoonlijke groei in plaats van alleen rijkdom.'

Jan Bloemhof is een enthousiaste gastheer. Hij is zoals iedere ochtend al om vijf uur opgestaan. Hij heeft de afgelopen jaren honderden boeken verslonden over een verschillende reeks onderwerpen die gemeen hebben dat ze van de lezer een beter en completer mens willen maken. Hij volgt nu een cursus via internet waaraan hij al vroeg in de ochtend kennis van neemt. In zijn boek ontvouwt hij de geheimen van het systeem van rijkdom in haar vele facetten en illustreert deze met zijn levenslessen.

Slagerszoon

Jan Bloemhof was de dikke slagerszoon die werd gepest, die voor dom werd gehouden en in de klas een plaatsje achterin kreeg. Waar zijn vriendjes in Dedemsvaart naar de technische school gingen, werd hij weggezet als mislukkeling, net goed genoeg voor de blo en het vglo. Daarmee ging zijn vader echter niet akkoord. Jonge Jan ging naar de leao. De dikke en voor velen domme slagerszoon heeft hem zijn hele leven achtervolgd. 'Ik kan nu met hem omgaan, maar hij kijkt nog steeds vanachter de gordijnen toe,' zegt Jan Bloemhof. 'Al die nee's hebben mij sterker gemaakt. Ik kom van heel ver achter de komma.' Dankzij zijn persoonlijke groei heeft hij de last van de dikke slagerszoon van zich afgeschud. Gemakkelijk ging dat niet. Er was een boek van een Amerikaanse ondernemer, de redder van het Amerikaanse autoconcern Chrysler, voor nodig om definitief de ogen te openen. 'Ik werkte eerst als autoverkoper bij Garage Moeke en begon later een eigen bedrijfje. Als het tegenzat, lag ik dagen op de bank. Ik gaf mijn ouders de schuld of de klanten, maar nooit mezelf. Dan was ik weer die slagerszoon.'

'Ik vertelde mijn moeder dat ik van school wilde. Een paar vriendjes hadden een uitkering. Dat wilde ik ook. Mijn moeder reageerde als door een wesp gestoken.

Ze zei de onvergetelijke woorden: "Jongen, alleen stof komt je vanzelf aanwaaien. Voor de rest moet je werken".'

'Ik had een smoezenlijst bedacht voor alles. Ik stond zelf niet op die smoezenlijst, want ik was het slachtoffer. Ik had nooit meer gelezen dan de Donald Duck. Tot ik dat boek in handen kreeg dat mijn leven veranderde. De auteur was de zoon van een immigrant. In plaats dat hij passief zijn lot onderging, ondernam hij actie. Hij ging wat doen. Toen viel bij mij het kwartje. Ik moest harder aan mezelf werken dan aan de zaak. Ik ging werken aan zelfleiderschap. Zelf verantwoording nemen voor je gedrag, je emoties. Op zoek gaan naar wat je kunt, niet naar wat je niet kunt. Het was tot die tijd steeds maar weer de slagersjongen die aan het woord was.'

De jongen die achterin de klas werd neergezet, te dom was voor de technische school en in zijn leven nog nooit een wiel heeft verwisseld is nu een geslaagde zakenman in de autobranche. Vele miljoenen gaan er wekelijks om. De lea'o'er is nu regelmatig de intellectuele sparringpartner van professoren als dr. Anne van der Meiden die een voorwoord in het boek van Jan Bloemhof heeft geschreven. Niet het woord gaat bij Jan Bloemhof vooraf, maar de daad, schrijft Anne van der Meiden. Hij is allereerst en steeds opnieuw een ondernemer. Dat zit in z'n bloed, in zijn denken, in zijn visies op de wereld en in de mensen die besluiten nemen.' Bloemhof schreef volgens de professor een wijs en interessant boek, dat rijk is aan herinneringen, falen en slagen, raadgevingen en originele bespiegelingen. Een lees- en een leerboek.

'Accepteer de dingen die onvermijdelijk zijn. Heb de moed om dingen te veranderen die je kunt veranderen, en zoek de wijsheid om het verschil te kennen. Een feit is een feit. Niets meer aan te doen.'

Lezingen

Jan Bloemhof staat op in zijn kantoor. Hij loopt heen en weer, maakt gebaren alsof hij college aan het geven is. Bloemhof ten voeten uit. Een spreekhouding die hij ten minste een paar keer per week aanneemt als hij lezingen geeft. 'Ik werd regelmatig gevraagd om te spreken, maar daar zag ik zo tegenop. Ik zat 's nachts rechtop in mijn bed. Tot er een moment kwam dat drie leasemaatschappijen één werden. Ieder bedrijf had zijn eigen cultuur. Ik gaf de eigenaar de raad op zoek te gaan naar een gemeenschappelijk belang, anders was de overname gedoemd te mislukken. Dat moest ik komen vertellen tegen alle managers die bij elkaar waren geroepen. Ik ben gegaan en daarna volgde de ene na de andere lezing.' Zijn toehoorders vroegen hem telkens waar ze het een en ander over zijn ideeën konden teruglezen. Dat bracht Jan Bloemhof op de gedachte een boek te schrijven. Hij volgde - uiteraard - eerst een nieuwe cursus hoe je een boek schrijft met een indeling in hoofdstukken en alinea's. 'Die had ik allemaal al in gedachten ingevuld. Het boek moest alleen nog worden opgeschreven.' Dat deed uiteindelijk co-auteur Jan Willem van de Wetering die in dezelfde straat in Dedemsvaart woont als zijn zus. Bloemhof reed spontaan in zijn rode Ferrari naar hem toe. 'Dat is ondernemerschap, direct erop af.'

Conversaties

Van de Wetering was kennelijk niet onder de indruk van de rode sportbolide. Hij weigerde. Bloemhof bood Van de Wetering twee keer aan hem naar de locatie te rijden waar de schrijver een spreekbeurt had. Onderweg ontwikkelden zich voor Van de Wetering uitdagende conversaties, dat hij ten slotte aanbood om het boek te schrijven. Beide mannen trokken zich drie weken terug in een appartement van Albert Jan Kok in het Zuidfranse St. Rémy. De tekst werd vervolgens gecorrigeerd en geredigeerd en volgens Bloemhof leesbaar gemaakt voor niet-lezers.

Hij heeft de smaak te pakken. Dit jaar nog trekt hij zich met een co-auteur weer terug in Zuid-Frankrijk voor zijn tweede boek. Het thema is: verkopen. Het streven is van zijn eerste boek 10.000 exemplaren te verkopen. De tweede druk van duizend stuks die van de persen van Drukkerij ten Brink in Meppel rolde, loopt goed, maar Bloemhof wil meer aandacht voor zijn boek. Vandaar dat hij voor het eerst als ondernemer naar buiten treedt en een interview geeft. Dat hoefde van hem nooit zo nodig.

De boekenkast bij hem thuis is gefotografeerd en doet dienst als stimulerend decor op zijn kantoor. Daar hangt ook een foto van een school in Accra, Ghana. Jan Bloemhof schudt resoluut zijn hoofd. Hij wil niets zeggen over de goede doelen die hij ondersteunt. De weldoener die zijn rijkdom met anderen deelt, is niet van belang.

Rijkdom

Om het overheersende beeld van de geslaagde zakenman met de rode Ferrari te neutraliseren, legt Bloemhof gedreven uit dat het begrip rijkdom vele facetten kent. Succes is in zijn ogen het maximaal benutten van het potentieel aanwezige talent. Daarvoor moet je in de eerste plaats fysiek gezond zijn. Jan Bloemhof traint dagelijks, drinkt nauwelijks en let op wat hij eet. 'Rijkdom begint met fysiek. Wat heb je aan geld als je het andere eind van je bedrijf

wandelend niet kunt halen. Je moet eerst goed voor jezelf zorgen, voordat je voor een ander kunt zorgen.' Hij verduidelijkt met het voorbeeld van een crisissituatie in een vliegtuig. 'Je moet eerst het zuurstofkapje bij jezelf op je mond zetten, voordat je een andere passagier kunt helpen.' De rijkdom moet je ook in je relatie vinden, zegt hij. 'Ik ben al mijn hele leven bij Dicky. Zij heeft me in moeilijke tijden er doorheen gesleept. Iedereen ziet in de kudde schapen wel de donkere wolf, maar zij doorziet de wolf in schaapskleren. Je kunt wel het grootste huis van de stad hebben, maar als het geen thuis is ben je nergens.' Pas op de derde plaats in zijn systeem van rijkdom komt geld. 'Geld is energie.' Het zakelijk doel van Jan Bloemhof is per jaar 10.000 auto's te verkopen. Deze doelstelling hangt duidelijk zichtbaar op een groot bord op het bedrijfsterrein in Rouveen waar vele honderden nog te verkopen auto's staan geparkeerd. 'Of we die 10.000 halen is niet het hoofddoel, het gaat om de reis erheen.' Jan Bloemhof stuurt een managementteam van twintig personen aan die de dagelijkse leiding hebben over zijn vier bedrijven: naast autohandel Bloemhof en Pleiter onder andere B+B personeelsdiensten. Hij is niet goed in voor hem minder relevante data. Er werken een paar honderd man, het exacte aantal weet hij niet. De leeftijden van zijn drie kinderen kent hij niet uit het hoofd. Daar is Dicky voor: Jan (36) en Nick (31) werken mee in de zaak. Dochter Joyce (29) heeft een eigen bedrijf in

Hoogeveen. Zij en haar man hebben onlangs Jan en Dicky Bloemhof verblijd met een kleindochter, Mercedes. Hij lacht van oor tot oor. Een foto van de trotse opa met kleindochter heeft een prominente plek op zijn kantoor gekregen. Het eerste hoofdstuk van het boek is gratis te downloaden op janbloemhof.nl