



Voorwoord

Deze publicatie ter gelegenheid van 30 jaar Vandersterre Groep is bedoeld voor mijn vrouw, kinderen, familie, compagnons, onze werknemers, onze relaties, en voor mensen die meer willen weten over de achtergrond van ons succes. Om verschillende redenen heb ik ervoor gekozen dit verhaal te schrijven vanuit mijn persoonlijke perspectief.

Het is mijn jubileumcadeau aan het bedrijf dat de levensloop van mij en mijn gezin de afgelopen dertig jaar sterk heeft bepaald en waar ik bijna ieder jaar nieuwe taken vervulde. Van die afwisseling heb ik veel geleerd en die kennis wil ik doorgeven. Ik vermeld zo min mogelijk namen, niet alleen om het geheel leesbaar te houden maar ook om de privacy van personen te beschermen. Ik wil beslist niet de indruk wekken dat het succes van Vandersterre Groep mijn persoonlijke succes is: het is het succes van honderden mensen. Bovendien spelen toeval en geluk vaak een grote rol in succesverhalen.

In mijn jonge jaren als vertegenwoordiger ontmoette ik een groothandelaar in noten en zuidvruchten uit Hardinxveld Giessendam. Hij verkocht naast die producten ook kaas aan detaillisten en markthandelaren. De man vertelde mij dat hij elke maand alle belangrijke dingen die hij meemaakte opschreef. Hij wilde later op zijn leven kunnen terugkijken zonder dingen te vergeten. Zijn notities moesten hem inzicht geven in zijn leven, zijn beslissingen en de gevolgen ervan. Die gedachte intrigeerde me. Mijn leven was in die beginperiode echter een veelbelovend avontuur en té spannend om met noteren te beginnen.

In 1988 kwam onze baas Piet van der Sterre plotseling te overlijden, waardoor we in staat werden gesteld zijn kaasgroothandel over te nemen. Op dat moment herinnerde ik me het verhaal van de notenhandelaar over het maken van notities en besloot ik mijn maandelijks belevissen en overwegingen op te schrijven. Om het verhaal goed te beginnen, moest ik even terugbladeren naar mijn schooltijd, die ik had afgerond met een rapport vol 6-minnen, en hoe mijn vader mij vervolgens mijn eerste baan in de kaashandel bezorgde. Met dat begin van mijn notities zag ik het boek zoals dit er nu ligt als het ware al in mijn handen.

Voordat ik op 1 december 1985 bij Kaashandel P. van der Sterre in Bodegraven begon, had ik acht jaar bij mijn eerste baas in Huizen gewerkt. Toch beschouw ik mijn aanstelling bij Kaashandel P. van der Sterre als het begin van mijn carrière in de kaas, omdat ik daar commercieel directeur werd. Na het overlijden van Piet van der Sterre zetten mijn twee compagnons en ikzelf het erfgoed van Piet voort onder de naam P. van der Sterre BV. Totdat onze internationalisering de naamswijziging naar Vandersterre Groep International en Vandersterre Groep Nederland noodzakelijk maakte.

Op het moment dat wij de zaak overnamen, was het een kleine maar gezonde groothandel. Nu, ruim dertig jaar later, staan de Vandersterre Groep bedrijven, dankzij de inzet van 285 gemotiveerde medewerkers, in de top drie van Nederlandse particuliere kaasgroothandelaren. We hebben onze plek in de keten opgeëist met gedegen koopmanschap en rentmeesterschap. In dertig jaar tijd hebben we ons assortiment en onze dienstverlening

geperfectioneerd, goede formules voor warenmarkten verder uitgebouwd en merken gemaakt die in Nederland én internationaal doorbraken.

Ik hoop dat de mensen die op welke wijze dan ook een bijdrage aan ons succes hebben geleverd dit boek als een persoonlijk compliment zullen ervaren. Dertig jaar geleden begonnen we deze reis: het voortzetten van het erfgoed van Piet van der Sterre. Ons doel is de continuïteit van het bedrijf te verankeren, zodat ik nu – in het jaar 2016 – alvast de mensen in de nabije en verre toekomst wil bedanken voor het zorgvuldig voortzetten van het levenswerk van Piet van der Sterre en dat van ons. Wij zijn geen eigenaars maar bewakers van erfgoed.

Jan Kos

Juni 2016



Van 6- naar 40+

*Dertig jaar
bouwen aan erfgoed
in kaas.*



Hoofdstuk 1: 1978-1984

Ik vraag sollicitanten altijd wat hun ouders doen, zodat ik een beeld krijg van hun achtergrond. Sociaal milieu zegt niet alles, maar geeft wel een ruwe indicatie van hun waarden en levenshouding.

Laat ik daarom zelf ook beginnen bij mijn achtergrond. Ik ben geboren en getogen in Huizen, een voormalig vissersdorp aan de Zuiderzee waar de jachten van Gooise televisiesterren de vissersvloot hebben vervangen. In mijn jeugd was Huizen een behoudende gemeenschap; mensen die op zondag in hun auto reden werden nog op de vingers getikt. Thuis waren we Nederlands-hervormd en gingen we elke zondag naar de kerk. Mijn oudere broer, jongere zus en ik volgden braaf de catechisatielessen.

Mijn moeder was de vrouw des huizes; ze nam haar taak zo goed mogelijk voor haar man en kinderen te zorgen serieus. We hadden een ouderwets hecht gezinsverband. Voor ons was thuis de beste plek ter wereld. Moeder vond discipline en regelmaat belangrijk als je iets wilde bereiken. Iedere zoon vindt zijn moeder slim. Los daarvan compenseert mijn moeder wat ze aan opleiding heeft gemist met levenswijsheid en vasthoudendheid. Voor ieder van haar drie kinderen had ze een specifieke aanpak om het beste eruit te halen.

Mijn vader had de opleiding lts-automonteur gedaan en werkte al sinds zijn 16de, wat in die tijd gebruikelijker was dan doorstuderen. Hij werkte bij een bedrijf dat drukpersen en andere grafische machines verkocht en was vanuit het magazijn via de werkplaats opgeklommen naar de afdeling Verkoop. Niet vanachter een bureau of

in een showroom, maar internationaal. Vader reisde door heel Europa en zelfs tot achter het IJzeren Gordijn. Dat maakte hem wereldser dan de andere vaders die ik kende. Door hem ontstond het besef dat achter de horizon ook kansen liggen.

Ik was het middelste kind. Mijn vijf jaar oudere broer was een geboren studiehoofd: terwijl ik met moeite de havo doorliep, studeerde hij voor orthopedagoog, liep stage in Amerika en is later uitgegroeid tot een kopstuk in de Nederlandse zorg. Mijn jongere zus had, hoewel ze beslist intelligent is, nog meer moeite met leren dan ik en worstelde zich in zeven jaar door de havo. Onze mindere schoolprestaties ten opzichte van die van onze oudere broer werden ons echter nooit ingewreven. Zolang wij ons best deden, kregen we alle steun die we nodig hadden, of liever: die moeder nodig vond.

Mijn moeder heeft me door de havo gesleurd. Als het aan mij had gelegen, was ik naar de lts gegaan. Niet omdat ik geen ambitie had – ik had de grootste ambitie die je je maar kunt indenken, ik moest en zou ergens de beste in worden –, maar school leek daar niet bij te helpen. Het grootste deel van de tijd vroeg ik me af waarom ik in vredesnaam dingen moest leren die in mijn ogen nutteloos waren. In die tijd hield ik op de laatste pagina's van mijn schoolagenda lijstjes bij – van rentestanden tot omzetten van grote bedrijven en beursstanden. De laatste pagina met lijstjes stond vol met de beste sporters in alle populaire sporten. Van de meesten wist ik niet meer dan hun naam en hun sport, maar dat gaf niet want ze waren de besten en dat vond ik heel knap.

Gezien de resultaten op school was mijn voornemen

ergens de beste in te worden duidelijk iets voor na de havo. Moeder zorgde dat ik mijn huiswerk deed, en ik hield mezelf voor dat ik mijn lijden verkortte als ik elk jaar overging. Mijn ouders maakten zich zorgen over mijn frustratie en aanhoudende hoofdpijnen. In die tijd waren beroepskeuzetesten nog geen routine. Mijn vader nam mij mee naar het Professor Idenburg Instituut, en na een dag testen was de conclusie dat ik praktisch was ingesteld. Hun beroepsadvies luidde dan ook 'de zorg' of politiemans. Ik was bepaald niet blij met dit advies, maar daarentegen wél met de eindconclusie van het rapport: vooral niet doorstuderen! Het rapport en de aanbevelingen veranderden echter niets aan mijn moeite met leren. Ik verdeed mijn jeugd met het in mijn kop stampen van de stof. In het laatste jaar vestigde ik een record met mijn herexamens: nooit eerder was iemand met een kleinere marge geslaagd. Op de afscheidsavond werd mij gevraagd om, namens de her-examenkandidaten, een speech te houden om mijn leraren te bedanken. In die periode droomde ik van een carrière in de spotlights. De volle school aula en de microfoon in mijn hand maakten de entertainer in me wakker. In plaats van de leraren alleen beleefd te bedanken, daagde ik hen uit door aan het slot de vraag te stellen wie er verder zouden komen: de mensen met een praktische instelling, of de mensen met een theoretische instelling? Die brutaliteit zorgde voor veel gegniffel onder de leerlingen. Mijn vader vertelde op weg naar huis dat hij wel door de vloer had willen zakken van schaamte vanwege mijn balorigheid, maar hij strafte me niet. Moeder zei later dat vader het prachtig had gevonden dat ik voor zoveel mensen zo makkelijk uit mijn woorden kwam.



Vader regelde voor mij een baan bij een kaasgroothandel, een aanzienlijk familiebedrijf in Huizen. Hij had me verkocht met de woorden; *hardwerkende, betrouwbare jongen, spreekt alle talen en heeft handel en economie in zijn pakket*. Die kaashandel bestond uit twee afdelingen, elk in een eigen vestiging, te weten de grote exportafdeling en de veel kleinere Nederlandse vershandel. Ik begon mijn carrière in het magazijn van dit laatste bedrijf. Ik was 17 jaar en dolblij dat het echte leven ging beginnen. In het kaaspakhuis had alles wat ik deed en leerde direct nut. Ik zorgde nu voor mijn eigen brood, en als ik maar stevig zou aanpakken, zou ik ook voor anderen kunnen zorgen. Misschien klinkt dit als een vreemd verlangen van een jongen van die leeftijd, maar ik had in de laatste schooldagen opnieuw een klasgenote uit de brugklas ontmoet en we hadden verkering gekregen. Mijn moeder herinnert zich dat ik op school altijd hoofdpijn had, maar vanaf mijn eerste werkdag was die verdwenen. Of het nu aan Petra lag of aan het schoolverlaten, ik stond fluitend op en kwam fluitend thuis.

De sfeer binnen het familiebedrijf beviel me. Het werd geleid door vijf broers en één neef, allemaal praktijkmensen die hun schouders ophaalden over hoge opleidingen en theoretische kennis. Nu had ik slechts havo, maar toch werd ik als nieuwe wijsneus met enige achterdocht bekeken, tot bleek dat ik heel goed begreep dat snelheid en zorgvuldigheid daar de prioriteiten waren. Ik nam mijn werk bloedserius: alle kazen werden op tijd gekeerd, ons magazijn was brandschoon en geen levering ging de deur uit zonder nauwkeurig gewogen en geadmistreerd te

zijn. Mijn collega's hielden niet zo van cijfertjes en lieten het wegen en de orderregistratie dus graag aan mij over. Zodoende werd ik een vertrouwd gezicht voor het kantoorpersoneel.

Ik had nog geen idee van wat de kaashandel inhield of op welk gebied ik in die handel de beste zou kunnen worden. Ik wist alleen dat werken en dit bedrijf me bevielen. Zoals gezegd was de onderlinge sfeer er goed en bovendien zat er dynamiek in de tent. De afstand tussen personeel en directie was klein. Ik ontdekte dat de bazen op zaterdagmorgen ook op de zaak waren en daarom begon ik ook op mijn vrije dag te komen. Er werd dan gewerkt, maar de sfeer was lossier, er werden mooie verhalen verteld en geboomd over de handel en de toekomst ervan. In die tijd kon je over Hollandse kaas alleen maar zeggen dat hij geel was. Buitenlandse merkkazen inspireerden mijn bazen om te zoeken naar onderscheidende producten waarvan ze ook een merk konden maken. Ik begreep het probleem niet: wij konden toch ook andere etiketten dan jong, jong belegen, belegen en oud maken? Maar daar wilde mijn mentor, baas Henk, niet van weten. Als het zó gemakkelijk was dan deed iedereen het wel.



Nu ik op die tijd terugkijk, denk ik dat ik mijn pubertijd heb overgeslagen. Al ging mijn scholing niet van een leien dakje, ik was bloedserieus en gedreven. Zo spaarde ik liever dan dat ik mijn geld over de balk gooide. Vanaf het moment dat ik begon te verdienen, hield ik depositorekeningen en verhuisde regelmatig mijn geld om het rendement te verhogen. Mijn enige uitje waren de dansles-