



Fons Eijkelkamp, directeur-eigenaar van Eijkelkamp Earth Sampling Group: "Wie zich in een kleine markt als de onze staande wil houden, moet een breed assortiment hebben en zoveel mogelijk internationaal actief zijn." Foto: APA/Koos Groenewold

## INTERVIEW FONS EIJKELKAMP

# 'Dit jaar spelen we voor het eerst quitte'

**Martjan Kuit Giesbeek - Eijkelkamp Earth Sampling Group verkoopt materieel voor bodem- en wateronderzoek. Vanuit het Gelderse Giesbeek worden de meetinstrumenten en boren van het bedrijf de wereld over gestuurd. "We hebben geleerd om zoveel mogelijk vooruit te laten betalen."**

**D**irecteur-eigenaar Fons Eijkelkamp legt een centimeterdik boekwerk op tafel, de brochure van Eijkelkamp Agrisearch Equipment. Die tak van de Earth Sampling Group levert apparatuur voor bodemonderzoek. "Hier staan zo'n 2500 producten in. Sommige verkopen we nauwelijks, maar wie zich in een kleine markt als de onze staande wil houden moet een breed assortiment hebben en zoveel mogelijk internationaal actief zijn." Het bedrijf zet op jaarbasis zo'n 18 miljoen euro om, waarvan 65 procent in het buitenland. "We distribueren naar zo'n 50 á 55 landen. De top drie bestaat uit Engeland, Frankrijk en Japan."

Hoe anders was het eind jaren zeventig, toen Eijkelkamp in het bedrijf kwam. "We waren toen hoofdzakelijk lokaal actief. Mijn vader leverde al wel kleine grondboren aan de universiteit in Wageningen, maar het bedrijf was hoofdzakelijk een dorpsmederij."

Via de universiteit verwierf de onderneming uit Giesbeek langzaam bekendheid buiten Nederland. "Die Wageningse onderzoekers zijn eigenlijk onze eerste consumenten geweest. We kregen ineens opdrachten van over de hele wereld." Toen zoon Fons de leiding kreeg kwam de nadruk steeds minder op het smidswerk te liggen. "De plaatselijke tak is binnen acht jaar afgebouwd." Handelsproducten en apparatuur voor milieukundig onderzoek werden toegevoegd aan het assortiment. In de loop der jaren is de productie grotendeels overgenomen door computergestuurde machines. "Maar de boren en andere meetinstrumenten worden nog altijd met de hand afgewerkt."

Zes jaar geleden droeg Eijkelkamp de dagelijkse leiding van het bedrijf over. Hij richtte samen met zoon Huug Sonic Samp Drill op, een dochteronderneming die groter boormaterieel maakt. Een heel ander product, volgens de directeur. "De producten die we met Agrisearch leveren gaan tot een diepte van 5 meter. Het materieel van Sonic gaat van tien tot 150 meter diepte; van boren voor het plaatsen van WKO-installaties tot bemonsteringsapparatuur voor spoorbedden." Het bedrijf levert de machines, maar ook de mensen om ze te bedienen. "We hebben een soort aanneemtak gekregen." Werken met aannemers

is anders dan met de klantenkring die Eijkelkamp met Agrisearch gewend was. "Er is vooral verschil in mentaliteit. Bij de klanten van Agrisearch, voornamelijk wetenschappers, gaat het allemaal net even wat gemoedelijker. De aannemers die ik bij Sonic tegenkom zijn meer van het aanpakken, de 24-uurs-mentaliteit. Dat is even wennen." Eijkelkamp rekent inmiddels

**"80 Procent van de omzet halen we uit het buitenland"**

onder meer BAM en Volker Rail tot zijn klanten. Het meeste geld wordt echter buiten Nederland verdient. "Tachtig procent van de omzet halen we uit het buitenland. Van Rusland tot India." Het personeel reist de machines achterna. Daar komt heel wat regelwerk bij kijken, heeft Eijkelkamp gemerkt. "In een land als India moet je echt alles bij je hebben, want je kunt niet even terug om het te gaan halen." Dat brengt risico's met zich mee. "We hebben geleerd om zoveel mogelijk vooruit te laten betalen. Het risico moet bij de opdrachtgever liggen. In het begin ben je

gretig en neem je alles zomaar aan, maar als je niet oplet schiet je er zomaar een paar procent bij in. Er kan veel gebeuren als je met je product over de wereld trekt." De grootmaterieeltak zet inmiddels op jaarbasis 6 à 7 miljoen euro om. "Winst wordt er nog niet gemaakt", verzucht de directeur. "We zijn het afgelopen jaar 15 procent gegroeid. Dat is niet gering, maar als je op 50 procent rekent voelt het toch niet goed." Klanten stellen zich afwachting op, merkt Eijkelkamp. "De techniek waarmee we werken is vrij nieuw. Je ziet dat veel bedrijven langer met hun oude machines doen en terugvallen op de meer bekende technieken." Desondanks is de directeur positief over de toekomst. "Dit jaar gaan we voor het eerst quitte spelen, als het goed is. Het was de bedoeling dat dat binnen drie jaar zou lukken, maar door de crisis heeft dat twee jaar vertraging opgelopen." Om dit voor elkaar te krijgen gaat de onderneming steeds meer onderdelen van het meet- en monitoringsproces op zich nemen. "Binnen afzienbare tijd kan de opdrachtgever aangeven welke data hij wil hebben, dan leveren wij de gegevens kant en klaar aan. Wij zorgen voor de installatie, het verzamelen en interpreteren van de gegevens en het onderhoud aan de apparatuur. Noem het ontzorgen."