

‘Als ik me begon te vervelen, moest er wat gebeuren’

Al bekleedt de Vuursteen-organisatie een top tien-positie in de branche, veel is er over oprichter Arie van de Vuur niet bekend. Eén van de spaarzame keren dat zijn naam de kolommen van een landelijk magazine haalde, werd hij als volgt getypeerd. ‘Grijzende avonturier, die zijn bedrijven commandeert vanuit een bedrijvenverzamelgebouw in Drummel. Onderhoudt daarnaast binnen de Holding een complete kersboom aan extracurriculaire activiteiten. *‘Als je denkt dat je toekomst ligt in het produceren op de traditionele manier, is dat een levensgrote bedreiging voor je voortbestaan. Je moet er handel bijdoen, anders lukt het niet.’* Een typering die volgens hem nog steeds klopt, maar er is natuurlijk meer. Arie van de Vuur over ‘de handel’ en de hoogte- én dieptepunten in zijn leven en de Vuursteen-historie.

... “Via een overname in de agro-industrie kwamen we in die tijd nog meer in het internationale circuit terecht. Daarvoor moesten er veel projecten afgemaakt worden in landen als Saudi Arabië, China en Rusland, waarbij we nog veel geld kregen van de eveneens overgenomen klanten. Dat proberen binnen te krijgen, leverde ook de nodige ervaringen op. Over de werking van de Nederlandse overheid in den vreemde, over zoiets als productaansprakelijkheid, noem maar op. Uiteindelijk hebben we die handel nog een jaar of tien doorgezet. De druppel om te stoppen? Medio jaren negentig denk ik, toen het met de criminaliteit en het betalen van ‘beschermingsgelden’ in Rusland helemaal uit de hand liep. Bij mijn laatste bezoek daar werd me op vriendelijke doch indringende wijze duidelijk gemaakt dat er voor ons geen markt was daar. Er kon zelfs een tochtje met een militaire onderzeeër voor me geregeld worden, met als boodschap: ‘Zover gaat onze macht hier, geen generaal, minister of rechter maakt ons hier wat, en jij al helemaal niet.’ Voor m’n centen moest ik maar een andere keer terugkomen. Toen hebben we er een streep onder gezet, trouwens ook omdat het met de agro-business daar wel een beetje over was. De les: verdiep goed in de klant en zijn omgeving, stap niet overal in en vertrek op tijd. Lefvol pionieren en partneren is leuk, maar er zijn grenzen. Letterlijk en figuurlijk. En een les was ook dat het soms best goed is dat er regeltjes zijn, al klagen we er hier in Nederland wel eens over. Zie het zo: in Nederland moet je de mensen ‘beïnvloeden’ om de wet niet uit te voeren. We hebben soms last van de regels, last van de wet. ‘Ieder project lijkt in dit land wel zijn eigen korenwolf te hebben’, las ik laatst. In landen als Rusland daarentegen moet je ambtenaren omkopen om de wet uit te voeren. Dat is een wezenlijk verschil, en dan is ons systeem beter. We hebben weliswaar teveel regels, maar je kunt ze afdwingen. En wil je de korenwolf vermijden, dan zul je tóch met een of andere regel ‘de hand moeten lichten’.” ...

... “Na de Drummel-tijd hebben mijn vrouw en ik het reizen weer opgepakt, veelal ‘gewoon’ met de auto. Heel veel avonturen beleefd. Zo vloog onze auto in 1997 in de Sinai-woestijn in de fik op exact de plek waar Mozes ooit het brandende braambos zag. Over symboliek gesproken. En ooit stonden m’n vrouw en ik ’s nachts met motorpech in Afghanistan, middenin de nacht en middenin het bolwerk van Bin-Laden. Werden we officieel gearresteerd door Talibanners met baarden en moesten we de nacht doorbrengen in een cel. De les van die nacht was dat je zelfs slaapt met een kalashnikov op je gericht, als je maar moe genoeg bent. De volgende ochtend kregen we trouwens wel netjes thee en appeltjes als ontbijt. En toen we uiteindelijk aankwamen in het plaatsje van bestemming, bleek dat je daar zo’n beetje alles kon kopen. Van de modernste mobiele telefoons en whisky tot het nieuwe onderdeel voor de auto dat we nodig hadden. Vreemdelingen? Geen probleem daar, die zijn immers goed voor de handel. Moraal van het verhaal, en een beetje in tegenspraak met die Rusland-ervaring: overal ter wereld kun je in principe zaken doen en partners vinden. Het hangt van je eigen opstelling en gedrag af. Toon belangstelling, stel je open op, verdiep je in de mensen. Niet arrogant zijn, maar zeker ook niet bang. Jezelf zijn, en zelfbewust: dat waarden mensen *all over the world* is mijn ervaring. Hoe mijn vrouw onder dit alles bleef? Goed hoor. Dat is een koele.”

(naam is gefingeerd in verband met privacy hoofdpersoon).