

'GOED IS NIET GOED GENOEG'

Een ander zou er drie levens over doen, zo niet Toon de Koning. Zijn vechtlust, ondernemingsdrang, voortdurende honger naar kennis, inspirators en visie brachten hem voor- en tegenspoed. Maar De Koning is nu waar hij wil zijn: on top of the world in Eindhoven.

TEKST: LIZETTE VAN NEER FOTO'S: GERARD VAN HAL

Geen detail ontsnapt aan zijn oog. Hem een pietje precies noemen zou hem tekort doen. Het is zijn streven naar perfectie, in alles. „Je hebt dezelfde broek aan als de vorige keer dat ik je zag.” Hij zegt het bijna met verbazing. „Ik ben daar heel precies in. Ik heb geen enkele dag hetzelfde aan. Mijn vrouw zorgt altijd dat alles netjes voor me klaar ligt.” Zijn vrouw, al 33 jaar lang. Ze is De Konings stille kracht. Maar daarover straks meer.

Toon de Koning is bekend als oprichter en oud-eigenaar van Stam & De Koning, tegenwoordig lid van de directie van VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling, eigenaar van onder meer Interesting Vastgoed dat zijn eigen vastgoedportefeuille beheert. Hij twijfelde lang of hij wel een interview wilde

geven. De Koning wil niet verkeerd begrepen of gezien worden. De nadruk moet niet liggen op wat hij bezit, maar wat hij heeft bereikt met keihard werken. De Koning wil topfit zijn, atletisch, gezond en dat ook uitstralen. Daar is hij ijdel genoeg voor. Maar als De Koning 'ja' zegt, dan is het ook vol overtuiging 'ja'. Een man een man, een woord een woord. Dus heeft hij zich gedegen voorbereid, met boeken, foto's en documenten uit een vorige carrière paraat.

Het past de man dat hij geboren is op een bijzondere dag: D-Day, 6 juni 1944 in Mierlo. Als middelste van de acht kinderen moest Antoon zijn plaats bevechten en later in het leven ook, merkte hij snel. Zijn leven kent meerdere verrassende wendingen.

„Ik heb zeer veel respect voor mijn ouders. Mijn vader zei: 'Jongen, na de lagere school ga jij naar de ambachtsschool. Misschien voor bankwerker leren'. En dat deed ik dan. Ik handelde daarnaast in fietsen. Ik kocht oude exemplaren op om ze te repareren en vervolgens aan de fietshandel te verkopen. Later deed ik dat met Solexen en bromfietsen.”

Met zestien jaar ging Toon naar de DAF Bedrijfsschool, niet om de metaal in te gaan want hij verkoos autotechniek. „Ik merkte op school al snel dat ik de beste wilde zijn en dat was ik ook. Ik was klasseleider, ik wilde mede de koers bepalen. Dat werd opgemerkt. Ik werd door DAF geselecteerd en in het geheim betrokken bij de afdeling Experiment waar achter de schermen zo'n 250 man werkten aan de DAF-personenwagens.”

Voor lanterfant met vrienden had De Koning geen tijd. Als hij na het werk niet aan het studeren was voor leraar autotechniek, sleutelde hij in zijn eigen 'garage' aan DAF-opknappertjes om deze met winst te verkopen. In de weekenden vervoerde hij geslachte kippen van slachterij naar poeliers kris kras door het land.

Scheurijzer

De Koning kent in zijn leven enkele sleutelfiguren, krachtige mannen die zijn ondernemersdrang herkenden en hem de kans gaven zich te ontplooiën. Een van hen was in 1964 Martin van Doorne. „Hij nodigde me bij hem thuis uit. Hij wilde dat ik in het geheim een racewagen voor DAF zou ontwerpen. Ik maakte al rally-auto's, paste de carrosserie aan, maakte de auto's wedstrijdklaar. Daar was ik goed in. Je moet begrijpen waar een

auto anders kan, waar het lichter moet. Ik was competitief, sprak mijn talen - Engels en Duits - en was een jong menneke van achttien met power. Dat viel op.”

De eerste opdracht aan Toon was om het vrouwelijk imago van de DAF Variomatic bij te schaven. Van tutje naar scheurijzer. Van Doorne kocht de Alexis, een bestaande Engelse racewagen. De Koning bouwde er een gemodificeerde Variomatic in en na heimelijke testritten op vliegbasis De Peel en in Monaco, lekte het nieuws uit in de pers.

'IK WAS EEN JONG MENNEKE VAN ACHTTIEN MET POWER. DAT VIEL OP'

Vette koppen: DAF stapt in de racerij, met De Koning als ontwerper en technicus. Zo reisde hij vijf jaar lang heel Europa door. De Koning als alleenheerser in de pits. Achter het stuur, op de baan, besloot hij niet na te streven. „Dat zou mijn vermogen aantasten. Ik kon er weinig mee verdienen en van nature ben ik zuinig.”

Aandachtig bekijkt hij de foto's, keurig chronologisch geplakt in zijn oude schetsboek. Hij heeft zijn vorig leven lang niet gezien. „Tsss, kijk dan, sta ik als menneke op het circuit van Monaco. Eigenlijk niet normaal.” Alsof hij nu pas beseft hoe bijzonder die tijd was. Het was ook op het circuit waar zijn andere carrière van start ging, toen DAF in 1969 stopte met de racerij.

Familie De Rooy

„Op het circuit had ik een makelaar ontmoet. Hij had een bouwkaavel in Heeze. Ik ben een type die met geld geld wil maken. Van Martin van Doorne had ik ondertussen het aanbod gekregen om een tuningcenter met restaurant en dealership te beginnen. Ik behaalde mijn middenstands- en horecadiploma maar die makelaar had het kavel binnen een maand verkocht. Met dertigduizend gulden

winst. Op een DAFje maakte je 1.600 gulden. Dat gaat Toon dus niet meer doen, besloot ik. Toon gaat ontwikkelen, meer kavels kopen en de makelaar ze laten verkopen. Van Doorne was *not amused* dat ik ontslag nam. Ik ging de complete bouwbegeleiding op de kavels doen, nam bouwvakkers aan, behaalde mijn aannemersdiploma en ging bouwkunde studeren. Ik had wel het geluk dat ik gemakkelijk leer.”

Maar Van Doorne liet niet los. Of hij voor familie De Rooy niet ook een rallycrossauto kon bouwen? Die bouwde De Koning bij de familie thuis aan de Willemstraat. De Rooy werd direct Nederlands kampioen en daarna nog drie maal.

„Kijk nou, die foto hier, dat ben ik. Een monteur met een stropdas om. Haha, welke gek doet dat? Jan (de Rooy, red.) had een ambitie die niet te stoppen was. Nadat we in Engeland een slechte prestatie hadden neergezet, zei hij 'ik wil een vierwielaangedreven auto'. We bouwden er één in tien dagen, de 1800 cc motor lag er dwars in, Jan zat half op de motor. In het dak maakten we een uitsparing met een bultje erop omdat Jan zijn hoofd anders tegen het dak stootte. Ha! Het Bultje versloeg de Engelsen!”

Maar de activiteiten van zijn bouwbedrijf namen de overhand en De Koning stopte met de racerij. En gooide er nog maar een vervolgstudie tegenaan. Ditmaal Weg- en Waterbouw, 's avonds aan de HTS.

Hij is multimiljonair als het tij keert.

Rampspoed

„Ik verkocht mijn aandelen in mijn bedrijf aan een relatie. Hij zou in de jaren daarna betalen, maar er kwam niks. Hij was mijn vertrouweling maar bleek buiten mij om een complete administratie te hebben. Jarenlang had hij de huren van de panden niet afgedragen aan de banken en ik was zo naïef geweest om dat wat ik tekende, niet compleet door te lezen. Hij - die externe boekhouder - is met veel geld naar de Antillen vertrokken. Ik zat in een diep dal. Ik had geen geld meer maar wel mezelf verplicht tot betalen bij de banken. Ik woonde in een grote villa op een landgoed in Geldrop en verhuisde naar een huurhuis in Nuenen. Ik had min nul.”

Maar fatsoen moet je doen, zou zomaar een credo van De Koning kunnen zijn. „Het is naar en druist in tegen je gevoel. Ik ben naar alle banken gegaan en ik heb afspraken kunnen maken. Ik zou voor hen het geld





Foto linksboven: Toon met pitbord op het circuit van Monaco; rechtsboven en links onder: presentatie aan de pers van de DAF racewagens. Rechts onder; Toon de Koning met Jan de Rooy en zoon Gerard op zijn schoot vierden de allereerste overwinning in 1970.

terugverdienen. Ik had een schuld van vier miljoen gulden.”

Van 1982 tot 1987 werkte Toon uitsluitend voor de aflossing van de banken. „Het was zwaar. In die tijd zijn mijn twee kinderen geboren – uit mijn huwelijk daarvoor heb ik nog een kind – en vanuit een groot huis gingen we aan de bedelstaf. Dan heb je een sterke echtgenote nodig en die heb ik gelukkig. Ik begon met een 24-uurs glascentrale. Ging ik 's nachts ruitjes zetten. Van lieverlee deed ik er een verbouwing bij, dakkapel, de bouw van een compleet woonhuis, ik kreeg weer personeel. Ik was een niet te stoppen tank. Ik wilde me voor alles en iedereen rehabiliteren. Dat gaf me vleugels. Na zeven jaar was ik schuldenvrij en werd Stam & De Koning geboren.”

Dubbele bodems

„Het heeft me veranderd. Het maakt je gereserveerder. Ik loop niet meer in zeven sloten tegelijk maar ga stap voor stap. Ik werk ook niet meer voor banken maar mét banken. Ik wil financieel zelf de wedstrijd bepalen. Mijn echtgenote is bij alle financiële reilen en zeilen betrokken. Van een hard werkend innovatief

menneke ben ik een volwassen ondernemer geworden. Ik twijfel nooit aan mezelf. Ik bulk altijd van het zelfvertrouwen. Ik kijk in mijn leven ook nooit terug. Van achteromkijken krijg je een nekhernia.”

„Weet je, in de bouw- en vastgoedwereld gunt men elkaar niets. Iedereen is vol ijdelheid en dubbele bodems. In Eindhoven zaten heel veel ontwikkelaars. Alles wat van onderen kwam, hielden zij tegen. Ik ging die strijd aan. Beter willen zijn, daar geniet ik elke dag van.”

„Vanaf 1992 heb ik me erop toegelegd een ontwikkelende aannemer te zijn. We werkten alleen voor onszelf. Duizenden huizen en kantoren hebben we gebouwd en daarvan hebben we veel behouden. Daardoor hebben we een grote onroerendgoedportefeuille die door Interesting Vastgoed aan de Parklaan wordt beheerd. Personeel participeert deels erin.”

Dick Wessels

De Koning kocht Stam uit in 1992 en met een omzet van 180 miljoen gulden en een grote werkvoorraad speelde De Koning zich in de kijker van grotere spelers. „Ik zocht respect voor mijn personeel en mijzelf maar bij die

grote bedrijven draaide alles om omzet en projecten. Tot ik Dick Wessels ontmoette. Binnen een minuut hadden we een klik.”

„Hij kocht niet alleen de onderneming maar ook Toon de Koning. Dick zei: 'Jij bent Stam & De Koning. Ik wil dat je zeker vier jaar aan het bedrijf verbonden blijft'. Ik ben lid geworden van de directie van VolkerWessels en ik ga nu mijn twaalfde jaar in.”

Wessels speelt een grote rol in het leven van De Koning. Pratend over hem komt hij zowat superlatieven te kort. „Die man heeft mij zo veel completer gemaakt. Hij heeft het beste in mij naar boven gehaald. Een fantastisch sterke vent aan wie je je portemonnee kunt geven. Er is alleen respect en wederzijds vertrouwen. Van kinds af aan heb ik ervan gedroomd politicus te worden. Ik stond voor die keuze toen ik Dick leerde kennen. Ik heb voor hem gekozen, voor eerlijkheid, ambitie, om mijn ding te kunnen doen. Ik heb geen opvolgers in mijn familie. Het is te groot, dat kun je op zo'n moment je kinderen niet aandoen.”

Strijp-S

En dan is daar Strijp-S: 480.000 vierkante



meter speelveld. Het grootste project voor De Koning. Nu niet als aannemer maar als gebiedsvisionair, 'hangend' boven de partijen. „Mijn rol is pragmatisch, meer vanuit een helicopterview. Zo discussieer je met directies, dan weer met de gemeente en woonbedrijven. Samen hebben we één project. En dat is niet altijd even gemakkelijk.”

Sterker nog, het dreigde vooraf al bijna mis te gaan. „We wonnen de prijsvraag. VolkerWessels sleepte het project van de gemeente binnen. En toen gebeurde er iets, dat vergeet ik nooit meer. De directie van Philips hadden we gezegd: 'We gaan kopen'. Dick Wessels sprak zijn vertrouwen erover uit. Extern hadden we toezegging voor de financiering, totdat op die 11e september twee vliegtuigen in de torens van New York vlogen. De Raad van Commissarissen zei toen: 'De aandelen zijn gecrasht, geen financiering'. Maar ik had mijn hand er al op gegeven: 310 miljoen gulden. Toen ben ik naar (toenmalig burgemeester, red.) Rein Welschen gegaan en heb hem gezegd: 'Niet ik heb een probleem, wij hebben een probleem. Want als wij het niet kunnen, dan doet niemand het'. We zochten een oplossing. Dat bleek de publiek private samenwerking (pps). Dat was hier nog niet eerder gedaan en Rein toonde zich een warm medestander. Hij heeft zich er hard voor gemaakt waar ambtenaren en andere politici de eerste jaren vooral tegenwerkten. De eerste vier, vijf jaren was het knokken.”

Stadionkwartier

En dan is er de kwestie met het noodlijdend Heja en het Stadionkwartier. De Koning reageert zakelijk. „Het Stadionkwartier is voor ons een drama geworden door allerlei omstandigheden buiten onszelf. We zijn in een situatie beland waar geen van de betrokkenen financieel gaat uitkomen. Opdrachtgever en ontwikkelaar met aannemer dienen tot een oplossing te komen. Nee, over een deadline valt niets te stellen.”

„Ik wil van Strijp-S een succes maken. Ik heb mij bereid verklaard plandelen af te nemen. Ik blijf bij Strijp-S betrokken totdat de eerste veelomvattende fase af is. Dat heb ik ooit beloofd aan Dick Wessels en belofte maakt schuld.

Ik ben Eindhoven als mijn achtertuin gaan beschouwen. Op een bepaalde manier drijft deze stad mij altijd tot het uiterste.” 🍌