



Clem Dickmann van Aumacon ziet de details niet snel over het hoofd.

Studentikoos zonder brallen

Onze eerste locatie werd een dag van te voren gecancelld. Het betreffende etablissement bleek failliet te zijn gegaan. Het alternatief werd Grand Café Pakhuis aan de Doelensteeg in Leiden.

Gelegen in een studentikoze omgeving kort achter het Rapenburg bleek het een goede keus. Redelijk relaxed, een mooie, betaalbare lunchkaart en gesitueerd in een prachtig historisch pand waar het interieur nog volop refereert aan de voormalige functie van pakhuis.

“Kijk daar konden de koetsiers hun paarden uitspannen”, legt een medewerker mij uit als ik iets vraag over de eerdere bestemming van het pand.

De tuin (verwarmd) bleek nog een stap te ver om een aangenaam gesprek te hebben.

De garnalenkroketten zijn ons beider keus. Aangevuld met een groene salade en een drietale vis-salades is het een goed gevulde lunch waar we een watertje en een glas versgeperste sinaasappelsap bij nemen.

En dat alles voor 24,80 euro, een prima prijs als je kijkt naar de uitstekende kwaliteit, zodat we uiterst tevreden de gracht weer op gaan.

Van de Sunday Family Brunch (iedere laatste zondag van de maand), via de high beer, tea én wine naar een gezellig diner en de onmisbare borrel. Oftewel: Pakhuis biedt voor iedereen wat wils.

‘Ik ben nog lang niet klaar’

“Oh ja, er komt ook een foto bij. Vergeten. Dan moet ik toch echt even mijn jasje ophalen, ben zo terug”. Clem Dickmann van Aumacon ziet de details niet snel over het hoofd. Het plaatje moet compleet zijn voor Neerlands bekendste automotive analist. Een analist met een mening die regelmatig tegen de gevestigde orde ingaat. Zijn ogenschijnlijke nonchalance geeft hem de losheid van een welopgevoede Leidse student. Niet geheel toevallig staat zijn kantoor dan ook aan de bekendste gracht van Leiden, het Rapenburg. Hij is inderdaad snel terug, trekt zijn jasje goed, haalt de handen door zijn lok en neemt het heft in handen. “Eerst de foto’s dan maar? Ik dacht tegen die mooie deur.”

TEKST PETER BROUWER FOTO FOTOBUREAU ROEL DIJKSTRA

1 *Hoe bent u in de branche terechtgekomen?*
■ “Ik heb geen enkele auto-achtergrond, ook geen ouders die ondernemers waren. Nee, ik ben begonnen als marktonderzoeker bij GfK. Hartstikke leuk en met een keur aan verschillende branches. Na mijn vertrek daar vond ik het belangrijk om in een volgende baan minimaal enige binding met een bedrijf te hebben. Dat had ook een organisatie als Procter & Gamble, Unilever of Henkel kunnen zijn, maar het werd Volvo in 1981. Marketing, sales, marktonderzoek: ik het allemaal gedaan. Mooie tijd hoor. Vergeet niet dat een beetje importeur toen al gauw een man of tweehonderd in dienst had. Komt bij dat het Zweedse Volvo uitstekende producten had, dichtbij was en dat Zweden ook cultureel veel overeenkomsten heeft met Nederland. Ik kreeg in die tijd een aanbod van DSM om een mooie functie te vervullen. Natuurlijk heb ik daar stevig over nagedacht, maar eigenlijk zocht ik vooral naar redenen om het niet te doen. Ik ben uiteindelijk bij Volvo weggegaan omdat mijn toenmalige directeur Luc Weemaes naar Fiat ging en mij meevroeg. Eerlijk gezegd was ik sowieso klaar in Beesd (hoofdkantoor Volvo Nederland, red.)”
Lachend vervolgt hij. “Fiat was anders, heel anders. Allereerst was het in Amsterdam en dat trok mij wel,

maar iedere dag was daar spannend. Verkochten we weer eens te weinig dan werd het hele MT bij elkaar geroepen en dan bedachten we ter plekke een campagne waarvan de eerste uitingen de volgende dag al op de televisie werden vertoond. Dat kon allemaal. Prachtig. Ik vond het er oprecht leuk. In die tijd kregen we ook Alfa Romeo en Lancia erbij. Zat je met drie verschillende bloedgroepen bij elkaar. Georganiseerde chaos in die tijd.

Toen er op enig moment een functie bij Suzuki langskwam heb ik toch ja gezegd. Een compleet andere setting. Louwman, de importeur, had het uitstekend voor elkaar. Eigenlijk klopte alles en toen kwam ik daar als ‘zo’n man van Fiat’. Dat was een schok voor veel van de dealers. Ik kreeg in het begin regelmatig verwenningen toegeroepen. ‘Fiatpraktijken’ en ‘Maffia’ waren wel de minst erge. Vond ik wel leuk hoor. Maar het was er te rustig, ik was iedere dag om half vijf klaar. In die periode maakte ik mijn postdoctoraalscriptie over Suzuki en haar toekomst. Heb ik nog aan Evert Louwman gestuurd, vond ik wel zo netjes. Per kerende post kreeg ik te horen dat dit zeker niet naar buiten mocht komen. Heel bijzonder.

Mijn laatste job was bij Hyundai als directeur. Maar ook hier was het na drie jaar steeds meer herhaling en

dat zag ik mij niet nog vijftien jaar doen. Naar het buitenland was geen optie. We hadden in die tijd schoolgaande kinderen en mijn vrouw Marianne is psycholoog, een Nederlandstalig vak dus. Maar Nederland is dan wel erg heel klein. Dat werd dus mijn eigen bureau starten.”

2. *Wat is er zo leuk aan de autobranche?*
“Vergeet niet dat de autobranche veel gebieden raakt. De sector is maatschappelijk relevant, is groot en er gaat veel geld in om. Er verandert altijd wat en men klopt veelvuldig aan bij de politiek. Deze branche is echt een ding. De auto heeft een wezenlijke bijdrage geleverd aan onze huidige welvaart. Ik ken de markt en kan zo af en toe tussen de bestaande brancheorganisaties mijn afwijkende mening laten horen. Ik moet een beetje kunnen blazen en reuring maken. Dat lukt tot volle tevredenheid.”

3. *In welke andere branche had u even-tueel wel willen werken?*

“De uitgeefbranche, want ik vind het uitgeversvak uitdagend. Maar het had ook bij Endemol kunnen zijn, programmaconcepten bedenken. En anders de watersportsector waar ik hobbymatig al actief ben, alhoewel daar momenteel weinig in te verdienen is. De watersportliefhebber vergrijsd en er is vanuit de jeugd te weinig aanwas om dat te compenseren. Maar ja, ook wel weer een uitdaging eigenlijk. Ik heb mijn beide dochters destijds naar zeilkamp gestuurd en ze hebben daar alles geleerd behalve zeilen. Ook de muziek trekt mij. Zo drum ik, maar daarin ken ik wel mijn beperkingen. Eigenlijk vind ik veel dingen leuk. En dan is er ook nog de politiek maar daar zou ik geen carrière in ambiëren. Ben ik veel te ongeduldig voor.”

4. *Wat was uw slechtste zakelijke beslissing?*
“Pfff. Ja ik wist dat die vraag zou komen. Maar alle beslissingen die ik heb genomen hebben me wat gebracht en hebben me gemaakt tot wie ik nu ben. Ik maak een optelsom van alle goede en minder goede beslissingen en het resultaat is waar ik nu sta. Daar kan ik goed mee leven want terugkijkend heb ik geen enkel saai moment gehad. Je neemt een beslissing met de kennis en wetenschap van dat moment en daar moet je achteraf niet over zeuren.”

5. *Wat was uw beste zakelijke beslissing?*
“Om voor mezelf te beginnen. Dat had je me vijftien jaar geleden niet moeten vragen. Of beter gezegd: dan had je dit antwoord nog niet gekregen. Het is een beslissing geweest waarmee ik een voltooide carrière afsloot en opnieuw ben

‘Ik moet een beetje kunnen blazen en reuring maken’

begonnen. Volledig geslaagd ben ik wanneer ik het over een aantal jaren kan overdragen aan mensen die het voortzetten. Ik vind het belangrijk dat de branche goede onafhankelijke informatie krijgt. Met de nadruk op onafhankelijk.”

6. *Hoe heeft Clem Dickmann op de crises ingespeeld?*

“Ik heb geen moment last gehad van de crises en heb er dus niet op ingespeeld. De vragen vanuit de markt waren natuurlijk wel anders, maar we hebben grote en goede opdrachten binnengehaald. Wel heb ik er altijd voor gekozen om enigszins prikkelend te communiceren. En dat valt op.”

7. *Wat zijn uw sterke kanten?*
“Regie. Overzicht en op veel borden te kunnen schaken. Coaching vind ik ook leuk en als het niet heel lang dezelfde is ben ik daar zeker op mijn plaats.”

8. *Wat zijn uw zwakke kanten?*
“Ongeduld aan met name de operationele kant. Ik houd er niet van om dingen twee keer te moeten doen. Dan verlies ik de focus. Niet mijn ding.”

9. *Heeft Clem Dickman een juiste balans tussen privé en zakelijk?*

“Ja hoor, Marianne en ik hebben samen veel gemeenschappelijke interesses. Fietsen, wandelen, (klassieke) muziek. We zijn onlangs nog samen naar Colin Blunstone geweest. Verder houden we van tentoonstellingen en reizen. Ook de watersport is iets waar ons beider hart ligt. Lekker samen uit eten. We doen nu veel samen, onze twee dochters zijn inmiddels de deur uit. Maar ook dingen met zijn vieren staan bij ons op het programma.”

10. *Hoe ziet de toekomst er uit?*
“Mijn zakelijke ambities zijn nog niet helemaal gerealiseerd. Europa trekt mij wel. We hebben plannen om het Europese dealernetwerk scherper in beeld te brengen. Zo staat er ook nog een spreekbeurt in Polen te wachten. Leuk hoor. Helemaal in die markt te duiken en het gevoel te hebben dat je weer aan een nieuw, belangrijk werkstuk bezig bent. Ik ben nog lang niet klaar.”

