

Ondernemers Lian en Ben: 'Anton adviseerde ons het roer om te gooien'

Lian Meurs en Ben Doorn zaten met hun bedrijf Houding-en-Werk in zwaar weer. Door het economische klimaat liep het aantal opdrachten terug. Ze schakelden de hulp in van Anton Schimmel, adviseur bij het Ondernemersklankbord. Hij hielp hen het tij te keren.

In mei 2011 zijn Lian en Ben samen begonnen met Doorn Zeilmakerij. In de werkplaats naast hun woning in Zutphen maken, onderhouden en repareren ze zeilen in alle vormen en maten. Van windzeilen en dektenten tot tentzeilen. De start van het bedrijf betekende voor hen een grote koerswijziging. Lian: 'Van huis uit ben ik mensendiecktherapeut en ook bedrijfssoefentherapeut. Met ons bedrijf Houding-en-Werk hebben Ben en ik bedrijven begeleid bij het optimaliseren van hun processen. Vanuit mijn professie betekende dat zorgen voor een gezonde werkomgeving om het ziekteverzuim terug te dringen of nog beter: te voorkomen.' Ben vult aan: 'En als verandermanager voerde ik veranderingsprocessen bij bedrijven door.'

KLANKBORD

Ondanks hun gedrevenheid en optimisme kwamen ondernemers Lian en Ben door de crisis in de problemen. Ben legt uit: 'Als bedrijven het moeilijker krijgen, zijn ze minder geneigd externe adviseurs in te schakelen. Dat ondervonden we aan den lijve. De hoeveelheid werk liep terug. Om deze negatieve spiraal om te buigen, bezochten we een voorlichtingsbijeenkomst voor ondernemers in problemen van de Kamer van Koophandel. Daar gaf het Ondernemersklankbord een presentatie.' De Stichting Ondernemersklankbord zet zich belangeloos in voor ondernemend Nederland. Ruim

driehonderd ervaren adviseurs delen hun kennis jaarlijks met zo'n drieduizend ondernemers, van zzp'er tot ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. Dat doen zij door te klankborden op een persoonlijke, praktische en oplossingsgerichte manier. Ben: 'Tijdens deze bijeenkomst hebben we adviseur Anton Schimmel ontmoet. Het klikte meteen en hij heeft ons begeleid en gecoacht bij ons ondernemerschap.'

VERTROUWENSPERSOON

Anton Schimmel is oud-directeur van Rabobank Lichtenvoorde en al een aantal jaren adviseur bij het Ondernemersklankbord. Hij vertelt: 'Gemiddeld begeleid ik zo'n tien bedrijven, vooral om hun financiën weer op de rit te krijgen. Daarnaast hebben we bij onze stichting ook deskundige adviseurs op andere terreinen, bijvoorbeeld op marketinggebied. Afhankelijk van de wensen van de ondernemer vraag ik een andere adviseur bij te springen. Ons uitgangspunt daarbij is wel dat de ondernemer, die een traject ingaat bij het Ondernemersklankbord, een vaste adviseur heeft. Soms moet het hele hebben en houden op tafel en dan is vertrouwen een basisvoorwaarde. Dat lukt alleen als de band goed is.'

GEEN VRIJBLIJVEND TRAJECT

Het traject met een adviseur van het Ondernemers-



Anton Schimmel van het Ondernemersklankbord (midden rechts) bracht Lian Meurs (midden links) en Ben Doorn (rechts) op het idee van een zeilmakerij.

klankbord is niet vrijblijvend. Hoewel vrijwilligers het advieswerk doen, vraagt de organisatie een donatie van de deelnemers. Anton legt uit: 'In ruil voor een gering bedrag kan de ondernemer een half jaar gebruikmaken van de diensten van het Ondernemersklankbord. Als adviseurs krijgen we alleen een kleine onkostenvergoeding. Daar doe ik het ook niet voor. Mijn beloning bestaat uit de voldoening die ik ondervind als ik ondernemers verder kan helpen.' Het werk van Stichting Ondernemersklankbord wordt mogelijk gemaakt door bijdragen van onder meer de Rabobank.

NIEUWE KOERS

Anton begeleidde Lian en Ben en hun bedrijf Houding-en-Werk gedurende een jaar. 'Na deze periode was duidelijk dat er geen verbetering in zat', vertelt Anton. 'Ik heb ze aangeraden te kiezen voor een product, waar meer behoefte aan is.' Ben: 'Hij adviseerde ons om in onze kennissenkring te vragen waar wij goed in zijn. Zo zijn we op het idee van een zeilmakerij gekomen. Als fanatieke kampeers en zeilers repareerden we namelijk zelf onze zeilen en tenten. Zo

hebben we van onze hobby ons beroep gemaakt.'

KWALITEIT LEVEREN

Lian en Ben begonnen hun zeilmakerij vanuit de garage naast hun huis. Ze pakten de start van het bedrijf professioneel aan. Lian vertelt: 'We zijn met folders bij alle jachthavens en campings in de regio geweest. Verder laten we op onze website zien wat we allemaal kunnen.' En dat is veel: reparatie en onderhoud van zeilen, het maken van nieuwe jachtzeilen, afdekzeilen voor boten, maar ook zonneschermen en hoezen voor tuinmeubilair. Ook beheersen ze het oude ambacht van schiemanswerk, waarbij touw en staalraad worden gesplitst of geknoopt. 'Ons werk is echt maatwerk. zegt Ben. 'Klanten kopen bij ons geen zeil, maar een oplossing. Bij alles wat we doen, staat het leveren van kwaliteit voorop.'

FAMILIEBEDRIJF

Vanaf de start van Doorn Zeilmakerij is adviseur Anton Schimmel betrokken bij de ondernemers. Met zijn achtergrond coacht hij Lian en Ben vooral bij de

financiën. 'Ik maak geen lijvige rapporten hoor. Luisteren naar hun ervaringen en tips geven, dat is wat ik doe. Ook help ik hen bij het beoordelen van de cijfers. De hoogte van de omzet is niet het belangrijkste, de vraag is steeds of er wat verdiend wordt. Dat ziet er bij Lian en Ben goed uit, ik heb er alle vertrouwen in.' Anton is vanuit het Ondernemersklankbord al een hele tijd hun coach. 'Ik voel me erg bij hen betrokken. Wat ik mooi vind: ook hun kinderen werken in de vrije tijd bij het bedrijf. Het is een echt familiebedrijf.' Ben vult als trotse vader aan: 'Onze oudste zoon Jelle heeft als eindopdracht voor zijn middelbare school voor de zeilmakerij een ondernemingsplan geschreven. Verder is hij onze specialist schiemanswerk, hij houdt van dat oude ambachtswerk.' Ook zoon Sjoerd werkt in het bedrijf. 'Mits hij niet te veel huiswerk heeft, want dat gaat voor', zegt Lian. 'En onze dochter? Die is pas zes jaar, dus nog een beetje te jong. Maar wie weet wat de toekomst nog brengt.'

AMBITIES

Inmiddels zijn er plannen voor uitbreiding. Ben pakt de

bouwtekeningen erbij: 'We willen aan de achterkant van ons huis een stuk aanbouwen. De financiering ervan is in deze tijd niet gemakkelijk. Het is niet zo eenvoudig banken te overtuigen van je plannen. Gelukkig coacht Anton ons ook op dit gebied en geeft allerlei nuttige tips.' Lian en Ben maken ook al ambitieuze plannen voor de langere termijn. Lian: 'We investeren nu in nieuwe machines, zodat we ook wedstrijdzeilen kunnen maken. En over vijf tot tien jaar hopen we zo gegroeid te zijn, dat we op zoek moeten naar nieuwe bedrijfsruimte. Als de kinderen dan in de toekomst de zeilmakerij willen overnemen, staat er echt een bedrijf. Dat is onze droom.'

GRATIS KLANKBORDEN

Bent u ondernemer en wilt u graag eens klankborden met iemand met veel ondernemerservaring? Rabobank Achterhoek-Oost biedt de kans aan ondernemers om, kosteloos en onafhankelijk, met adviseurs van het Ondernemersklankbord in contact te komen. U krijgt dan advies en persoonlijke begeleiding. Bespreek de mogelijkheden eens met uw adviseur.

