

Geef ervaring door Zij bieden eerste hulp aan jonge ondernemers

'Ik vind het fijn dat ik mezelf nog zo nuttig kan maken', vertelt een adviseur van het Ondernemersklankbord. De Rabobank is hoofdsponsor van deze stichting die ondernemers koppelt aan ervaren adviseurs. Ook dat is maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Louk de Smit (64) vindt zichzelf niet alleen veel te jong om achter de geraniums te zitten, hij wil ook graag iets teruggeven aan de samenleving. 'Ruim 32 jaar heb ik voor het geld gewerkt. Na mijn vervroegde pensioenering in 2006, wilde ik via vrijwilligerswerk de kennis en ervaring die ik in mijn loopbaan heb opgedaan, delen met anderen.' De Smit, oud-directeur van de Rabobank in Oss, werd adviseur voor het Ondernemersklankbord. 'Deze doelgroep trekt me vanwege hun lef en dadendrang. Ze willen de wereld bestormen. In hun enthousiasme vergeten ze alleen wel eens een goed plan te maken. Daar help ik ze graag bij.'

De Smit verwoordt precies wat volgens Susanne Hietbrink, directeur van het Ondernemersklankbord, het bijzondere is van het Ondernemersklankbord. 'Onze adviseurs zoeken een zinvolle tijdsbesteding na hun werkzame leven. Hun ervaring geven ze belangeloos door aan de nieuwe generatie ondernemers.'

ONAFHANKELIJK ADVIES

Het Ondernemersklankbord, een onafhankelijke stichting zonder winstoogmerk, werd in 1979 als Stichting Kleinood opgericht door ingenieur Jan Klevering. Toen hij in de VS zag hoe grote bedrijven kleinere ondernemingen hielpen, raakte hij geïnspireerd om hetzelfde in Nederland op te zetten. Gaandeweg kwam hij erachter dat hier vooral behoefte was aan

antwoorden op vragen over ondernemerschap. Hoe zet ik een financiële administratie op? Op welke manier boor ik nieuwe markten aan? Stichting Kleinood is uitgegroeid tot het Ondernemersklankbord (OKB): een netwerkorganisatie van driehonderd adviseurs die in 22 regionale teams jaarlijks een kleine drieduizend ondernemers helpen. Hietbrink: 'Ondernemers kunnen online hun vraag stellen. Deze wordt doorgezet naar de juiste regio en de OKB-adviseurs gaan op zoek naar de achterliggende vraag. Samen bedenken ze in drie tot vijf gesprekken een oplossing.'

De adviseurs, vaak ondernemers die niet meer actief zijn, of managers die lang met ondernemers hebben gewerkt, spreken jaarlijks ongeveer tien klanten. Ze ontvangen alleen een reiskostenvergoeding voor hun werk, wat hun positie onafhankelijk en neutraal maakt. Het is opvallend hoe groot de animo onder gepensioneerden en oud-ondernemers is: jaarlijks ontvangt het OKB ongeveer honderd aanmeldingen. Hiervan wordt iets meer dan de helft aangenomen. Het klankbordtraject van het OKB is voor iedere ondernemer toegankelijk, er wordt een minimale bijdrage gevraagd. 'Negentig procent van onze klanten vindt het erg prettig om te sparren met een ouder iemand die weet dat je risico's moet nemen, maar dit tegelijkertijd kan relativeren', zegt Hietbrink.

De Rabobank is al jaren een van de hoofdsponsors van



het OKB, daarnaast leveren onder andere Univé, Shell, Deloitte, Unilever en VNO-NCW een bijdrage. Ook is er een subsidie vanuit het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Voor de Rabobank is het OKB een vanzelfsprekende match, meent Rico Niesten, directeur Markt en Formules Bedrijven. 'Ook wij zijn regionaal en dus dichtbij en laagdrempelig georganiseerd. Daarnaast is de Rabobank opgericht door agrarische ondernemers en marktleider in alle segmenten van de zakelijke markt.'

FAILLISEMENTEN VOORKOMEN

Veel lokale Rabobanken verwijzen ondernemende klanten door naar het OKB, omdat een goede begeleiding van (startende) ondernemers de kans op succesvol ondernemerschap vergroot. Ook de samenwerking met Qredits, een organisatie die ondernemers in Nederland microkredieten verstrekt, is belangrijk. Qredits, in 2009 opgericht door de Rabobank, ING, ABN Amro en het Ministerie van Economische Zaken, combineert het geven van een lening met coaching. Daarvoor worden vaak de coaches van

het OKB gevraagd. 'Een goede koppeling, starters zijn vaak onzeker en krijgen zo meer vertrouwen in hun plan en het voorkomt latere financiële problemen', vindt Niesten. Het OKB is voor de Rabobank overigens niet alleen een vorm van maatschappelijk verantwoord ondernemen. 'Met deze begeleiding voorkomen we faillissementen. Dat is goed voor de betreffende ondernemers, maar ook voor ons als bank en de gehele Nederlandse economie', aldus Niesten.

Louk de Smit zou graag zien dat meer jonge ondernemers aankloppen bij het OKB. 'Ik denk dat het veel financiële ellende kan voorkomen.' Wel vindt hij het jammer dat de focus van veel ontwikkelingstrajecten nu op financiële vragen ligt. 'Bijna alle adviseurs vinden de buddyrol, raad geven en spiegelen, het leukste.' De Smit hoopt nog lang actief te zijn voor het OKB. 'Ik ben nog hartstikke jong en vind het fijn dat ik mezelf nog zo nuttig kan maken.'

Foto (v.l.n.r.): Louk de Smit, Susanne Hietbrink, Rico Niesten

'DOOR ZIJN ADVIES KON IK VEEL MEER VAART MAKEN'

Tiemen ter Hoeven (31) houdt van fietsen. En van sleutelen aan fietsen. Toen hij tijdens een consultancyklus voor zijn werkgever Deloitte zag hoe een grote autoproducent oude onderdelen uit elkaar haalde en hergebruikte, ontstond het idee voor Roetz-Bikes. 'Jaarlijks worden er in Nederland een miljoen fietsen verkocht. Helaas worden er bijna net zo veel weggegooid. Onderdelen van oude fietsen kunnen prima worden hergebruikt.'

Samen met vrienden ontwierp Ter Hoeven van oude onderdelen een retro uitzienend model stadsfiets. Op 1 september ging Roetz-Bikes van start, de fietsen worden nu op 45 plekken in Nederland verkocht. Niet alleen zijn het groene fietsen – want gemaakt van oude onderdelen – ze zijn ook sociaal. De demontage van de oude fietsen wordt namelijk gedaan op een sociale werkplaats. De houten kratjes die erop gezet kunnen worden, zijn gemaakt van oude pallets, in elkaar gezet door ex-verslaafden en/of -gedetineerden die een nieuw ritme willen opbouwen. 'Niet de makkelijkste weg, maar het levert wel duurzame, maatschappelijk verantwoorde en vooral mooie fietsen op.'

Dat zijn idee goed was, wist hij, maar Ter Hoeven wilde voor hij daadwerkelijk van start ging met zijn bedrijf, graag feedback. 'Een blik van buitenaf op mijn businessplan leek me prettig.' Bij Syntens wees iemand hem op het Ondernemersklankbord.

BEVESTIGING IS PRETTIG

Ter Hoeven werd gekoppeld aan Huib Bakker, een ervaren ondernemer in de bouwsector. Van hem kreeg hij de bevestiging dat zijn plan er goed uitzag. 'Dat gaf me veel vertrouwen. Verder attendeerde hij me op wat kleine dingen, bijvoorbeeld rondom de financiering. Waar gaat een bank wel en niet in mee? Prettig om al mijn vragen te kunnen stellen aan een ervaren ondernemer.' Zo twijfelde Ter Hoeven waar hij op moest letten bij het aannemen van een marketing-medewerker. Het advies leidde tot een goede match met zijn huidige werknemer. 'Al met al hebben de gesprekken me een duw in de rug gegeven waardoor ik veel meer vaart heb gemaakt.' Ter Hoeven raadt het iedere startende ondernemer aan: 'Ik geloof dat dit soort gesprekken veel ellende kan voorkomen.'

