

RISICO

special

illustraties Moker Ontwerp

Ondernemers nemen minder risico's in deze tijd, blijkt uit onderzoek van Sprout. Maar risico hoeft niet gelijk te staan aan roekeloosheid. In deze special tips om je risico's te beperken. Plus: acht ondernemers over het grootste risico dat ze ooit namen, en wat ze nóóit meer zullen doen.

HOEVEEL RISICO NEEM JIJ?

Risico is inherent aan ondernemen, je moet risico's nemen om een bedrijf te starten en te laten groeien. Maar in crisistijd zijn veel ondernemers terughoudend in het nemen van grote financiële risico's, zo blijkt uit het Sproutonderzoek. Hoe kun je stappen maken met je bedrijf en toch de risico's beperkt houden?

81%
van de mannelijke ondernemers heeft spijt van genomen risico's, tegenover

48%
van de vrouwelijke ondernemers

Nederlandse ondernemers potten geld op. Dat was één van de conclusies uit het onderzoek *Dynamiek van investeringen in Nederland* van onderzoeksbureau EIM begin dit jaar. Ondernemers houden meer geld achter vanwege de economisch onzekere tijd en om te sparen voor investeringen op een later moment, aldus het onderzoek. Nederlandse investeringen liggen daardoor op het laagste niveau van Europa. Dat het crisistijd is, is ook terug te zien in de risicobereidheid van ondernemers. Dat blijkt uit onderzoek dat Sprout in januari hield onder zo'n 200 ondernemers. De helft van hen is voorzichtiger met uitgaven en investeringen. Een derde gedraagt zich niet anders, de rest zegt juist méér risico te nemen. Opvallend is dat vrouwen zich de crisis minder lijken aan te trekken dan mannen: 43 procent gedraagt zich niet anders, tegenover 35 procent van de mannen.

GEVARIËERDE KLANTEN

Ondernemers zijn dus voorzichtig geworden met het nemen financiële risico's. En dat is logisch. Toch hoeft je risico's niet helemaal te vermijden, bepleit groei-expert Annegien Blokpoel. Je kunt ze ook beperken. "Je hebt altijd te maken met risico's als ondernemer, zelfs bij een normale gang van zaken loopt de sales het ene jaar beter dan het andere. Maar door vooraf na te denken over de scenario's die kunnen ontstaan bij het nemen van een grote financiële beslissing, kun je risico's uitsluiten of voorkomen", legt ze uit. "Bedenk bij jezelf: als ik dit doe, wat gebeurt er dan op de lange termijn? Over vijf maanden heb je misschien een volgende kostenpost, of moet je mensen aannemen."

Een voorbeeld: voor veel bedrijven is het een probleem als hun grootste klant wegvalt, want dan lopen de vaste kosten door terwijl er geen of wei-

nig inkomsten meer zijn. In het onderzoek van Sprout gaf 29 procent van de ondernemers aan een serieus probleem te hebben als dat gebeurt. "Ook al heb je nu een goede relatie met je grootste klant, je kunt beter alvast werken aan een bredere klantenkring", stelt Blokpoel. "Je kunt beter een goed gespreide klantenportefeuille hebben met verschillende grote klanten, dan afhankelijk te zijn van één of een paar grote. Dan is het minder erg als er eentje wegvalt. Hoe goed je dienstverlening ook is, vroeg of laat raak je ook weer klanten kwijt."

Wil je toch mensen aannemen wegens die eerste grote klant, dan kan je als alternatief een mix maken van vaste mensen en freelancers.

VROUWEN MINDER BANG

Als het gaat om risico nemen, durven vrouwen meer, blijkt uit het Sproutonderzoek, in tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt. De helft van de vrouwelijke ondernemers neemt graag risico's, ook als onbekend is wat eruit komt, tegenover 41 procent van de mannelijke ondernemers. Vrouwen lijken ook veel minder spijt te hebben van risico's dan mannen: maar liefst 81 procent van de mannen zegt achteraf spijt te hebben van een beslissing, tegenover 48 procent van de vrouwen.

Mannen nemen ook meer tijd voor research voordat ze een financieel risico aangaan: 57 procent van de mannen gaat voor die aanpak, tegenover 45 procent van de vrouwen. Opmerkelijk is dat desondanks mannen vaker aangeven (87 procent) geïnvesteerd te hebben in projecten waar niets uitkwam dan vrouwen (65 procent). Vrouwen zijn bovendien minder bang om hun personeel aan het eind van de maand niet meer te kunnen betalen (10 versus 29 procent) en minder bang om failliet te gaan (10 versus 19 pro-

cent). Dit kan komen doordat vrouwen meer geld achterhouden om financiële tegenslagen op te vangen: 55 procent van de vrouwelijke ondernemers zegt een structurele buffer te hebben, terwijl dat bij de mannen 48 procent is. Blokpoels stelregel voor elk bedrijf: zorg dat je altijd een maand of drie de kosten van je bedrijf kunt doorbetalen zonder in de problemen te komen. "Als jij langdurig ziek wordt of als er een grote klant wegvalt, dan hoeft je je daar in ieder geval een paar maanden niet druk om te maken." Als je geen buffer hebt, kan tegenslag veel impact

'Zorg altijd voor een buffer'

hebben. Het recente Sproutonderzoek geeft aan dat veel ondernemers wel een buffer willen opbouwen, maar het niet kunnen in deze tijd: 40 procent van de respondenten is niet in staat om te sparen voor tegenslag.

INKOMENSVERLIES

Een alternatief is het verzekeren van risico's. Het overgrote deel van de ondernemers in het Sproutonderzoek (84 procent) beschikt over een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Ook verzekeringen voor inventaris (63 procent) en auto's van de zaak (56 procent) worden veel afgenomen. De wellicht meest bediscussieerde verzekering - de arbeidsongeschiktheidsverzekering - heeft 48 procent van de ondernemers afgesloten, ondanks dat het merendeel van de ondernemers die verzekering te duur te vindt. Om te bepalen welke verzekeringen je afsluit, moet je bedenken welke risico's reëel zijn voor je bedrijf, want niet alles hoeft verzekerd te worden. Met honderd medewerkers in dienst is één

langdurig zieke niet zo erg, maar heb je slechts een paar mensen in dienst, dan is dat wel een strop en is een verzekering voor ziekteverzuim verstandig. En werk je op zolder bij je ouders, dan zijn je risico's op inkomensverlies minder groot dan wanneer je een woonhuis hebt en kostwinnaar bent.

Als je compagnons hebt, is het daarom goed te bespreken wat privé en zakelijk je verwachtingen zijn voor de toekomst, raadt Blokpoel aan. "De één heeft privé een grotere buffer dan de ander. Jij hebt misschien genoeg aan drieduizend euro per maand als inkomen, maar je compagnon rekent misschien wel op achtduizend euro vanwege een duur huis en drie kinderen."

TE LAAT INGRIJPEN

Het probleem van veel ondernemers is dat ze te lang wachten met ingrijpen, ziet Blokpoel in de praktijk. "Ondernemers hebben als het misgaat vaak de neiging om eerst een hele tijd te doen of het nog wel goed komt, en gaan maanden door zonder iets te veranderen. Maar als de pijn voelbaar wordt, is het vaak te laat om in te grijpen. Of je hebt extra kosten doordat je van mensen afscheid moet nemen."

De oplossing: vooruitdenken. Met name als je gaat investeren in *new business* en kosten maakt voordat er inkomsten zijn. "Maak bij nieuwe plannen altijd een realistisch scenario en een pessimistisch scenario", zegt Blokpoel. "Als je vooraf bedenkt wat er mis kan gaan en wat je dan moet doen, zul je eerder ingrijpen." Mensen zijn nu eenmaal slecht in het inschatten van kansen, dat doen ze structureel te positief. Blokpoel: "Zorg daarom dat je mensen om je heen verzamelt die af en toe tegengas geven; een compagnon, vriend of sparringpartner. Het is heel goed als iemand af en toe 'oei, oei' roept."

Sproutpanel

Sprout doet regelmatig onderzoek onder ondernemers. Wil jij ook je mening geven? Meld je dan aan op sprout.nl/panel. Je krijgt dan circa tien keer per jaar een uitnodiging voor deelname in je mail.

29%
heeft een probleem als zijn grootste klant wegvalt



RISICO
NEMER

'No guts, no glory'

Inge Verschuur (43) is sinds 2004 eigenaar van InVenture Company. Naast het begeleiden van bedrijfsoverdrachten en fusies is ze actief als investeerder. "Risico nemen is een drive."

Vrouwen vragen Inge Verschuur vaak waarom ze dat doet; grote risico's lopen door geld te steken in bedrijven. "De investeringswereld is een mannenbolwerk. Vrouwen zijn voorzichtiger, het zit in hun genen om voor het gezin te zorgen, ze zullen niet snel risico's nemen waarmee ze hun zekerheid op het spel zetten." Verschuur is kostwinnaar. Ze denkt daarom wel drie keer na over een beslissing. "Als er iets misgaat, heeft dat voor hen ook consequenties." Het is een intensief bestaan dat zich moeilijk laat combineren met de zorg voor twee kleine kinderen. "Het nemen van risico's vergt veel aandacht, ik moet er constant met mijn hoofd bij zijn. Mijn man is daarom thuis voor de kinderen. *The floor is yours*, zei hij toen ik dit wilde gaan doen."

KANSEN MISSEN

In 2002 startte Verschuur als zelfstandig ondernemer, na een carrière als accountant bij PwC en een directiefunctie bij een familiebedrijf. Toen dat bedrijf na een paar jaar werd overgenomen door een Duitse organisatie zat Verschuur er met haar neus bovenop. "Bij PwC had ik al eens te maken gehad met bedrijfsoverdrachten, maar nu werd ik er echt door gegrepen. Fascinerend, al die

facetten die erbij kwamen kijken: bedrijfskunde, financiën, emoties. Ik stond op dat moment op een tweekop, mijn vader was net overleden en dacht: wat wil ik nou met mijn leven?" Verschuur besloot voor zichzelf te beginnen als adviseur bedrijfsoverdrachten. Aan de Erasmus Universiteit haalde ze alle benodigde papieren en werkte een paar jaar met veel plezier als adviseur. Steeds vaker kwamen er tijdens het begeleiden van overnames ook interessante proposities voorbij. Over tien jaar wil ik zelf een mandje met bedrijven hebben, bedacht ze op een dag. "Want hoe leuk ik het advieswerk ook vond, alleen aan de zijlijn toekijken en adviseren over waarde was me toch te flauwtjes." Verschuur wilde liever zelf meedenken over de strategie van een bedrijf en zag mogelijkheden. "Ik vond dat ik daar wat mee moest doen. Door een deelneming kon ik zelf met mijn voeten in de klei staan. Als ik alleen bleef adviseren, zou ik kansen missen."

MAATSCHAPPELIJK INVESTEREN

Verschuur had nog niet bedacht dat ze wilde participeren of er kwam een verzoek: een restauranteigenaar was in financiële problemen gekomen en kon het hoofd niet boven water houden. "Ik kreeg de vraag of ik het restaurant wilde

overnemen, de eigenaar kon dan als bedrijfsleider blijven werken."

Ze besloot het te doen, en het werd een succes. "Er zit een deel idealisme bij, ik help ondernemers ook. Maatschappelijk investeren noem ik het. Het gaat me niet primair om het geld, creëren is net zo belangrijk. Ik wil iets voor elkaar krijgen, een strategie uitzetten en zien dat die werkt. De weg daarnaar toe is het belangrijkste." Omdat ze niet alleen voor het geld gaat, wordt ze vertrouwd, merkt ze. "Ik heb bijvoorbeeld wel eens een commissariaat opgegeven van een fusie die ik had begeleid. Toen de aandeelhouder eruit stapte, ben ik ook gestopt. Juridisch had ik eraan vast kunnen houden en er veel geld aan kunnen verdienen. Maar de context was veranderd. Dat soort beslissingen betalen zich terug in relaties."

BLIJVEN BEWEGEN

Verschuur investeert nu nog in een leermissieproducent en in de kinderopvang. In totaal heeft ze ongeveer tien medewerkers in haar deelnemingen. "Toen ik medio 2011 in de kinderopvang stapte, waren er al wat bezuinigingen bekend. Toch zag ik kansen. Ik voorzag alleen niet dat de arbeidsmarkt verder zou verslechteren en er daardoor nog meer kinderen van de opvang zouden worden gehaald. Ik had al veel verder willen groeien met dit bedrijf, maar we

moesten pas op de plaats maken om te kijken hoe we ons verder kunnen onderscheiden."

Ze heeft veel last van factoren die buiten haar *circle of influence* liggen: de economische crisis van de afgelopen twee jaar en de negatieve publiciteit over participaties in de kinderopvang. "Daardoor komt bijvoorbeeld de relatie met je geldverstrekker onder druk te staan en zijn klanten kritischer en achterdochtiger." Flexibel, open en inventief reageren is essentieel, meent ze. "Blijf bewegen, hou niet strikt vast aan een bepaalde visie en wees eerlijk."

SCENARIO C

Om haar deelnemingen te financieren, sluit Verschuur leningen af. Het risico dat ze loopt is dus vooral financieel. Daarnaast moeten er soms langlopende (personeels)contracten worden uitgediend. Ze investeert vanuit een bv om het persoonlijke risico te verkleinen. Toch is ze vaak bang dat het mis gaat. "Eigenlijk denk ik bij elke participatie: ik ga het niet redden, dit wordt mijn faillissement. Terwijl ik weet dat ik eruit zal stappen voor het zover komt. Die zekerheid bouw ik in door een scenario te hebben dat in het ergste geval in werking treedt."

Gelukkig heeft ze dat nog nooit hoeven gebruiken. "Waarschijnlijk omdat ik bij de

47%

is op dit moment
voorzichtiger
met uitgaven
en investingen

HET GROOTSTE RISICO VAN:

Jochem Vroom (30) van Imbull nam in één keer tien medewerkers aan omdat de bezoekersaantallen van zijn websites zo snel stegen in 2012.

"We vonden het tijd om intern te groeien. Na 24 sollicitatiegesprekken namen we tien nieuwe medewerkers aan, waardoor de omvang van Imbull binnen twee weken verdubbelde. We moesten deze jonge mensen in een drukke periode inwerken en het was knokken om iedereen op onze lijn te krijgen. Het was bovendien niet zeker of we de investering terug zouden verdienen. Pas een half jaar later zagen we een omzetgroei. In de toekomst zou ik nooit meer in een keer zoveel mensen aannemen, het is een groot risico. Gelukkig heeft het goed uitgepakt en werkt iedereen nog bij ons."

Hans Bruns (38) vertrok met hethete gezin naar Oostenrijk om De Berghut op te zetten.

"Ik had geen ervaring in het buitenland, als ondernemer of in de horeca. Toch besloten we om een horecaconcept op te zetten in een pand dat we zelf gingen verbouwen. Ik moest al mijn bakens loslaten: mijn baan met aantrekkelijke carrièreperspectieven en het vertrouwde Nederland met vrienden en familie. Mijn grootste angst was dat we het financieel niet konden bolwerken. De eerste tijd kwam ik mezelf behoorlijk tegen. Zonder alle (schijn)zekerheden wist ik niet meer wie ik was en wat ik kon. Een pittige maar leerzame tijd. Het kwam goed en ik heb nu een veel rijker leven."

waardering van een bedrijf al heel goed bedenken wat er allemaal kan gebeuren en of ik onder eventuele verplichtingen uit kan." De ondernemster heeft een sterk loyaliteitsgevoel, maar let er wel op dat dit niet ten koste gaat van haarzelf of de onderneming. "Ik houd genoeg afstand. Als het perspectief niet goed is, laat ik los. Maar dat is nog nooit voorgekomen." Wel is haar vertrouwen eens beschaamd. "Als er geld in het spel is kun je bedrogen uitkomen. Daardoor ben ik voorzichtiger geworden met samenwerkingen."

EXCESSIEVE BELONING

Ondernemers zouden creatiever om kunnen gaan met risico's, vindt Verschuur. "Ze leggen zich soms te makkelijk neer bij een situatie. Als je er middenin zit, zie je het soms niet, maar er is meer mogelijk dan je denkt. Neem afstand en roep hulp in. Leer risico's herkennen en pareren. Doorzetten en erin blijven geloven is cruciaal." Verschuur meent dat de beloning voor risicovol ondernemen groter zou moeten zijn. "Trial and error is voor mij aan de orde van de dag. Voor een directeur van een woningcorporatie is dat niet zo. Toch krijgt hij een excessieve beloning." Ze zou het terecht vinden om minder belasting te betalen. "Risico nemen moet beloond worden door de overheid. Het creëert werkgelegenheid en innovatie, dat is goed voor de economie en het onderscheidt ons van andere landen."

WAKKER LIGGEN

Toen Verschuur begon was het haar wens om te participeren in tien tot twaalf bedrijven. "Nu is dat nog te intensief, maar ik zou best een aantal mensen in dienst willen nemen. Ook omdat het soms best een eenzaam bestaan is." Ondanks de crisis ziet ze de toekomst rooskleurig in. "Het hele speelveld is veranderd en nog niet iedereen heeft dat door. Ik heb een kennisvoorsprong en kan de pareltjes eruit filteren." Wakker liggen van de risico's doet ze niet, maar als ze gewekt wordt door een van haar kinderen, dan komt ze vaak moeilijk weer in slaap. "Ik lig dan te denken over de juiste strategie. Mijn man ziet dat als iets positiefs: 'wees blij dat je zo geïnspireerd leeft en iets hebt om over na te denken 's nachts', zegt hij dan de volgende ochtend. En dat is ook zo, never a dull moment met mij."

HET GROOTSTE RISICO VAN:

Hugo Messer (34) vertrok met vrouw en baby's naar India om zijn bedrijf Bridge een stevige basis te geven.

"Ik wilde graag een tijdje in India wonen en had het gevoel dat mijn rol als ondernemer was voltooid. Mijn bedrijf groeide en ik had goede mensen in dienst. Maar ik was nog niet vertrokken of er viel een groot account weg, een manager kreeg een burn-out en toen kwam de economische crisis. Ik ben na een jaar vervroegd teruggekeerd naar Nederland. Daar moest ik de organisatie weer helemaal opbouwen, van tevoren was dat mijn grootste angst. Op het moment van vertrek vond ik het niet zo'n groot risico, terugkijkend was dat het wel. Gelukkig heb ik er veel van geleerd en groeit mijn bedrijf nu harder dan ervoor."

Living on the edge
Meer ondernemers over
risico: bekijk onze video op
sprout.nl/risico

Christian van Someren (32) zei in de zomer van 2010 zijn baan op om online retailer Truus.nl te lanceren. Twee jaar later was hij failliet.

"Ons businessplan was complex, alles aan Truus.nl was nieuw. Om meer grip te krijgen op het geheel, hebben we een model uit de managementliteratuur gebruikt. Daaruit bleek dat Truus.nl een 'big bet' was, maar dat we houvast konden creëren door een aantal variabelen uit te werken tot een toekomstscenario. We hebben dit bijvoorbeeld gedaan met de variabele leveranciers: het was onze wens om een sterke, persoonlijke relatie met hen op te bouwen. Dit heeft in de praktijk goed uitgepakt. Dat het bedrijf uiteindelijk toch failliet ging, had vooral te maken met de economische crisis en de sales die langzaam op gang kwam."



RISICO MIJDER



'Ik houd de regie nu zelf in handen'

Bas Resink (40) Na twee faillissementen mijdt ondernemer vrijwel alle risico's. Hij onderneemt nu liever creatief. "Ik heb echt alle risico's uitgesloten."

Elke dag als hij zijn gehandicapte dochter naar een speciale school in Bosch en Duin brengt, rijdt hij langs al die prachtige huizen. En elke dag schiet het wel even door zijn hoofd: stel je voor dat ik zoiets zou kunnen kopen. Terwijl Bas Resink weet: dat huis op die plek gaat er niet komen. Net als dat grote bedrijf. "Ik heb te veel meegemaakt en neem geen risico's meer. En dus moet ik accepteren dat ik klein blijf. Soms vind ik dat jammer, tegelijkertijd waardeer ik enorm wat ik heb. Het is geweldig om iets voor jonge mensen in de sales te betekenen, en dat doe ik met mijn huidige bedrijf Young Sellers. En daarbij is het een erg prettig gevoel dat ik onmogelijk failliet kan gaan: ik heb echt alle risico's uitgesloten."

RESTSCHULD

Resinks eerste bedrijf Coventus ging failliet. "Ik was jong en onbezonnen. Na een paar jaar succes in vaste dienst dacht ik dat ik het wel even zou maken als zelfstandig ondernemer. Maar ik leefde op te grote voet." Op zijn krediet van 20.000 euro stond hij 14.000 euro rood. Toen hij debiteuren wilde betalen en de bank belde om te kijken wat er nog mogelijk was, bevroren ze direct zijn rekening courant. "Bizar, zonder waarschuwing. Ik bleef achter met een enorme restschuld die ik pas na een paar jaar had afbetaald."

De ondernemer besloot het met zijn tweede bedrijf daarom anders aan te pakken: "Ik wilde dat niet nog een keer meemaken, dus toen de crisis in 2008 toesloeg, heb ik met Inseven direct maatregelen genomen. Allereerst om mijn personeel te beschermen. Ik wil mezelf altijd in de spiegel kunnen blijven aankijken."

RADICAAL BEZUINIGEN

In tegenstelling tot zijn eerste faillissement had Resink het stuklopen van Inseven wel zien aankomen. "We waren heel snel, heel hard gegroeid met de organisatie van recruitmentevenementen in de sales, it en finance." Inseven groeide uit tot een grote nationale recruitmentorganisatie. Op de krappe arbeidsmarkt organiseerde Inseven vier evenementen in vier maanden tijd en plaatste 32 werknemers per maand. "Dat is gigantisch veel. We draaiden driehonderd procent boven verwachting en maakten ruim 170.000 euro winst per jaar. Dat soort cijfers maakten me licht euforisch. Het is waanzinnig om zo succesvol te zijn met je team." *The sky is the limit*, dacht Resink en hij investeerde in een callcenter en salesafdeling: binnen vier maanden stond er een organisatie met vijftien man. "Ik huurde een groot kantoor in Hilversum en werkte met een geweldige club mensen. Alles ging zoals ik had gehoopt en gepland." Bijna alles, want toen was daar ineens de economische crisis van 2008 en stortte Resinks

HET GROOTSTE RISICO VAN:

Carlijn Postma (35) gooide in 2012 het roer om van haar succesvolle communicatiebureau Bind en koos voor een andere richting en naam.

"Ik wilde verder groeien en hoewel Bind goed draaide, zag ik dat de traditionele communicatie haar langste tijd had gehad. Ik besloot te kiezen voor een journalistieke aanpak en vormde Bind om tot The Post. We werken nu als redactie voor klanten. Dit had vooral consequenties voor het personeel dat andere vaardigheden moest leren. Op het moment dat ik besloot te veranderen zag ik het risico niet, maar het had heel anders kunnen aflopen. Voor mijzelf - ik ben kostwinnaar en heb twee kinderen en een hypotheek - maar ook voor mijn personeel."

Pieter Spijker (40) nam in 2003 de koperslagerij Ridder Skins for buildings over. Twee jaar later investeerde hij miljoenen in een nieuwe bedrijfshal en een eigen huis.

"Ik was dertig jaar en wat onbezonnener dan nu. Het bedrijf dat ik had gekocht, huurde een bedrijfshal waarvan het huurcontract afliep. Ik besloot zelf grond te kopen en een nieuw pand te bouwen, een investering van anderhalf miljoen euro. Op hetzelfde moment kreeg ik de mogelijkheid om mijn droomhuis aan het strand te bouwen. Ook daar investeerde ik flink in. Het voelde toen niet als een groot risico om mezelf op drie vlakken tegelijk in de schulden te steken, maar het had ook verkeerd kunnen aflopen. Ik zou dan ook niemand adviseren dit te doen."



bedrijf net zo snel in als hij het had opgebouwd. "Ik herplaatste de helft van het personeel in de hoop dat ik het in afgeslankte vorm zou redden." Het ging een paar maanden goed, tot zijn klanten vacaturestops afkondigden en Resink radicaal moest bezuinigen. "Mijn personeel was voor mij het belangrijkste, ik zocht voor hen een andere baan of kocht het contract af. Mijn geleaste Peugeot 308 cabrio ruilde ik in voor een Ford en ik ging met mijn huurbaas in onderhandeling. We betaalden vijfduizend euro per maand voor het kantoor, het huurcontract liep nog twee jaar. Ik wilde een kleinere ruimte huren, of voor een kortere tijd. Maar de huurbaas liet ons niet gaan. Na twee maanden touwtrekken heb ik het faillissement van Inseven moeten aanvragen. Ongelofelijk dat er geen andere oplossing mogelijk was."

RELATIE OP DE KLIPPEN

Na het faillissement in 2009 beleefde Resink een behoorlijke klotetijd. De stress rondom zijn bedrijf Inseven, gecombineerd met zijn gehandicapte dochter die 5,5 jaar lang 's nachts amper sliep, zorgde er onder andere voor dat zijn relatie bijna op de klippen liep. "Ik heb een klein jaar apart van mijn gezin geleefd. Ook dat wil ik niet meer meemaken."

Zijn tweede faillissement had financieel wel minder grote gevolgen dan het eerste; Resink wist vrijwel al zijn schuldeisers af te betalen. "Dat was het frustrerende, ondanks mijn euforische stemming en de investeringen die ik had gedaan, had ik het idee dat ik met Inseven voorzichtiger had gehandeld dan bij Conventus."

Toch had Resink nog niet genoeg van het ondernemerschap. Een jaar na het stoppen van Inseven startte hij met Young Sellers. "Ik ben een vechter, heb nooit gestudeerd en ben dyslectisch. Maar ondernemen kan ik wel."

Om te zorgen dat hij nu echt zou leren van zijn fouten, bezocht Resink een coach. "Ik wilde weten wat ik anders kon doen. Dat waren best confronterende gesprekken." De coach vroeg Resink waarom hij eigenlijk ondernemer was. Zijn antwoord kwam niet veel verder dan: geld verdienen en het hebben van een grote zaak. "Maar wat is dan je passie?" wilde hij weten. Ik had geen idee. Dat was heftig."

Resink ontdekte dat zijn afkomst een grote rol speelde bij de beslissingen die hij neemt: hij groeide op in een milieu van 'zien en gezien worden' waar je de dingen doet omdat het zo hoort. "Ik ben nooit op zoek geweest naar mijn eigen ondernemersidentiteit."

'Ik luister nu meer naar mijn hart'

Resink concludeerde tijdens zijn zoektocht dat een miljoenenomzet voor hem helemaal niet het belangrijkste is, liever wil hij iets betekenen voor anderen. "Dat hoop ik met Young Sellers te bereiken. We begeleiden, bemiddelen en zorgen voor de persoonlijke ontwikkeling van jonge salestalenten. Mijn wens is dat wij echt het verschil maken in hun carrière."

Resink handelt nu intuïtiever. "Ik blijf bij mezelf, luister naar mijn hart en maak niet meer zoveel plannen. De ideale koers bestaat niet, weet ik nu. Het loopt altijd anders. En het leuke is: sinds ik zo werk, komt de business naar me toe. Dat is waanzinnig gaaf."

Om nooit meer een faillissement te hoeven meemaken, financierde hij Young Sellers uit eigen vermogen en leende hij bewust geen geld bij de bank. "Ik zal dus ook geen grote investeringen meer doen en zorg dat ik altijd een hoge liquiditeit heb." En het belangrijkste: geen langlopende contracten meer. "Ik heb drie maanden opzegtermijn voor mijn kantoor in Bilthoven en kan mijn

leaseauto elke dag kwijt. Ik betaal liever meer als ik daarmee de regie in eigen handen houd."

CREATIEF ONDERNEMEN

Personeel zal hij niet snel meer aannemen, Resink heeft nu één medewerker voor ondersteunende taken, verder werkt hij met freelancers en stagiaires. En hij draait zelf meer uren. "Ik ben niet langer bereid grote risico's te nemen en heb geleerd creatief te ondernemen. Ik zet stagiaires in die voor mij actief zijn op social media, dat vergroot mijn naamsbekendheid. Ook denk ik verkiezingen voor salestalenten, dat is een leuke manier om bij klanten binnen te komen. En ik schrijf een boek waarvoor ik allerlei salesmensen uit grote bedrijven interview. Ook goed voor mijn naamsbekendheid en netwerk." Resink is gelukkig met wat hij nu heeft. "Young Sellers is geweldig om te doen en mijn thuissituatie is stabiel. Dat is het belangrijkste. Bovendien: ik kan niet zeggen dat ik het niet heb geprobeerd."

Herman Wijffels
Innovatieprijs 2013

Schrijf nu in!

www.rabobank.nl/innovatieprijs

Maak kans op € 50.000