



De inspiratiebron van:

JACQUELINE ZUIDWEG, GESPECIALISEERD IN SCHULDHULPVERLENING VOOR ONDERNEMERS, EIGENAAR VAN ZUIDWEG & PARTNERS B.V. ÉN ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2012

WIE INSPIREERT U HET MEEST?

"Annemarie van Gaal. Ik ken haar persoonlijk. Zij is recht door zee, gewoon een 'cool wijf'. Annemarie is oprecht geïnteresseerd in andere mensen. Bovendien heeft ze een enorm doorzettingsvermogen. Als ze vindt dat ze in haar gelijk staat of ergens een zakelijke kans ziet, dan is geen barrière haar te hoog. Zij is letterlijk en figuurlijk dé vrouw die haar mannetje staat."

WAT ZEGT DEZE KEUZE OVER U?

"Ik spiegel me aan haar. In de beginperiode van het bedrijf betichtte men ons regelmatig dat wij verdienden aan andermans leed. Er was een hoop argwaan. Maar daar had ik maling aan. Je moet doen wat je hart je ingeeft. Mijn ene opa was slager, de andere aannemer. Dat waren mensen met heel veel passie voor hun vak. Na mijn studie rechten belandde ik bij toeval in de schuldhulpverlening en dat vond ik machtig interessant. Daar zag ik dat gemeentes wel particulieren bijstonden die in de financiële nood waren gekomen, maar dat er voor ondernemers niets werd gedaan. Die leemte wilde ik graag opvullen. Met dit doel voor ogen startte ik in 1994 mijn bedrijf. Nu zijn er bij Zuidweg & Partners 19 medewerkers in dienst en worden we ingeschakeld door zo'n 160 gemeenten."

HOE HERKEN JE AAN EEN MKB'ER DAT HET SLECHT GAAT?

"Als ik een winkel binnenloop, voel ik het meteen: het is er stil, het personeel of de eigenaar hebben niets om handen, de inventaris oogt ouderwets of niet verzorgd. Zulk soort signalen. Nederlanders wordt met de paplepel ingegoten dat ze succes moeten hebben. Falen houd je voor je, daar praat je niet over. Zeker niet als je omringt ben door andere ondernemers. Op netwerkbijeenkomsten speelt iedereen mooi weer. Maar als ik daar kom spreken, dan begin ik altijd met: 'zo'n 10 procent van u heeft het op dit ogenblik heel zwaar.'"

'Onze klanten hebben een gemiddelde schuld van zo'n 120.000 euro per jaar. Uiteindelijk lukt het meer dan 60 procent van de ondernemers die we helpen om een doorstart te maken'

HOE GROOT IS DE KANS DAT ONDERNEMERS DIE BIJ U AANKLOPPEN ER WEER GEZOND BOVENOP KOMEN?

"Het ligt natuurlijk aan het moment dat we erbij betrokken worden. Onze klanten hebben een gemiddelde schuld van zo'n 120.000 euro per jaar. Wij gaan in gesprek met ondernemers, banken en andere schuldeisers en proberen met iedereen heldere afspraken te maken. Uiteindelijk lukt het meer dan 60 procent van de ondernemers die we helpen om een doorstart te maken."

WAT KUNT U EEN ONDERNEMER AANRADEN OM NIET IN ZWAAR WEER TE BELANDEN?

"Meeste mensen denken altijd dat ik grip op de cijfers het belangrijkste vindt. Natuurlijk is zoiets ook van groot belang. Maar ik vind het minstens net zo belangrijk dat een ondernemer zich blijft focussen op nieuwe producten. Groei maakt vaak lui. Als er een plan 'B' bestaat, als plan 'A' sleets wordt, dan maakt dit het bedrijf minder kwetsbaar. Maar bovenal blijft dat je moet doen wat je leuk vindt. Net zoals mijn opa's destijds. Het gaat niet om het grote geld, het gaat erom dat je energie put uit je dagelijks bestaan. Dat maakt je weerbaarder als het tegenzit."