

*Zakenvrouw 2012
Jacqueline Zuidweg
knokt voor nieuwe
kansen*



'De kost gaat voor de baat uit'

Een bijzondere vrouw met een bijzondere onderneming werd zakenvrouw van het jaar 2012. Jacqueline Zuidweg gooit ondernemers in nood een reddingsboei toe en trekt ze op het droge. En ook schuldeisers probeert ze een al te nat pak te besparen.

„We werken voor een groep ondernemers die niet zo gewild is in Nederland. In deze tijd is ondernemen meer dan ooit een uitdaging. Bij ons werk gaat de kost voor de baat uit. De mensen voor wie wij werken zijn de slechtst betalende ondernemers die je maar kunt voorstellen. Daarom hebben wij gezocht naar een weg om ze te helpen. Dat lukte uiteindelijk bij heel veel gemeentes; helaas: die moeten de komende jaren fors bezuinigen.”

Jacqueline Zuidweg begon in de jaren 90, met haar schuldsaneringsbedrijf voor ondernemers in problemen. „Sinds de jaren 80 zorgt de overheid voor de particuliere burger die buiten de boot valt, we hebben krediet- en stadsbanken, en een eigen afdeling bij de gemeente die schuldhulpverlening verzorgt voor burgers, maar naar de kleine zelfstandige werd niet naar gekeken. Die gaat óf failliet óf moet zelf de boontjes maar doppen.”

LUIK DICHT

Gemeenten wisten niet goed hoe ze met de hulpvragen van bijna failliete ondernemers moesten omgaan en daar zag Zuidweg een kans. „Er was helemaal niets. Het luikje ging letterlijk dicht. Het luikje gaat open om je te helpen bij de start: we organiseren startersdagen, het ministerie van Economische Zaken vindt de groep heel belangrijk voor de economie. Maar als het niet goed gaat, houdt het op. Dat vond ik onrechtvaardig. Ik wilde als oud rechtenstudent daar iets in betekenen. Het was voor mij het kruisvlak van een aantal dingen in mijn leven die in dat idee mooi samen kwamen. Mijn beide opa's waren ondernemer en ik vond de dynamiek heel leuk. Recht en onrecht spreken me aan en ik stond nogal eens op de barricade als iets niet klopte.”

In haar eerste baan na haar studie rechten ontdekte Zuidweg als snel waar haar hart lag. „Bij grotere bedrijven ligt de pijn toch vooral bij de schuldeisers, daar zat iets onrechtvaardigs in vond ik. Bij de kleinere bedrijven zag je dat je gemakkelijker een balans kon vinden in de afwikkeling van de schulden.”

In 1994 stapte ze op bij haar oude werkgever en sprong ze in het diepe: „ondernemen had ik nog nooit alleen gedaan. Ik dacht: 'ik geef mezelf een jaar de tijd en als ik zie dat het dan niet gelukt is, zijn mijn schulden nog wel te overzien en kan ik altijd nog in de horeca gaan werken, of als secretaresse, of weet ik veel wat. Ik ben een echte doener en heb vertrouwen in mezelf. Ik wilde in iedere geval niet dat ik later tegen mezelf moest zeggen: 'had ik maar'.

TELEGRAAF

Zuidweg huurde kantooruimte bij Regus voor 3000 gulden per maand en kreeg de beschikking over alle faciliteiten inclusief secretaresse. Zo kon ze als éénpitter toch fullservice aan de slag. „Die investering was te overzien. Ik had 6000 gulden van mijn moeder geleend. Het was gewoon doen.

Ondernemen leer je door te doen. Ik was 29 jaar. Als ik terugkijk denk ik wel dat het heel dapper is geweest, maar toen voelde het goed.” Met een 'kleintje' in de zakelijke rubriek van de Telegraaf wist ze haar eerste klanten te trekken: 'Deskundige schuldsanering? Bel Mr. J.J. Zuidweg'.

„Ik had bewust mijn titel erbij gezet en niet dat ik een vrouw was. Toen kwam het wachten.” En dat liep boven verwachting al snel als een trein. „Ik had het de eerste twee jaar met zo'n 35 dossiers per jaar prima naar mijn zin. Ik had een goed inkomen, maar moest wel alles alleen doen. Ik kon nog geen week weg.” En Zuidweg wilde groeien. „Ik wilde alle ondernemers in Nederland helpen.” De kleine zelfstandigen, eenmanszaakjes en de VOF'jes, zitten volgens Zuidweg feitelijk

„Door de prijs word ik opeens heel erg meer gehoord en daar ben ik heel erg dankbaar voor”

met dezelfde soort problemen als de particulier die in zwaar weer terecht komen. „Alleen zijn de schulden vaak vele malen groter en complexer.” De gemiddelde schuld van een onderneming is 120.000 euro met 18 schuldeisers. En dat moet uiteindelijk worden opgelost. Naar dat verhaal kijken wij en proberen daar in samenspraak met de schuldeisers uit te komen. Uit onderzoeken blijkt dat door schuldhulpverlening elke geïnvesteerde euro ruim twee euro oplevert. Zo enorm is de schade.”

AMSTERDAM

In 1996 lukte het haar de gemeente Amsterdam te overtuigen dat de lokale overheid socialer én voordeliger uit was als ze ondernemers met haar hulp opnieuw op de rit wisten te krijgen. Opeens moest ze personeel aannemen om de toevloed aan dossiers te kunnen behappen. Bovendien was de doorverwijzing door de gemeente wel mooi,

maar de ondernemers moesten Zuidweg wel zelf betalen. „Dat was lastig want ze hadden het al zo moeilijk.“ Zuidweg stapte opnieuw naar de gemeente en kaartte de ongelijkheid aan. Particulieren die wel gratis worden geholpen door de overheid en ondernemers niet. „Als dat niet was gelukt hadden we moeten stoppen. Het was erop of eronder.“

„De meeste ondernemers komen te laat en zijn al gestopt“

Maar het lukte wel! Vanuit het armoedepotje van Amsterdam kreeg Zuidweg de eerste financiële bijdrages bij haar hulp aan de ondernemers. „Ze zagen onze toegevoegde waarde en begrepen dat de kost voor de baat uitging.“ Zuidweg groeide en groeide. „Inmiddels werken we voor 180 gemeentes. We hebben veel marketing gedaan, brochures uitgegeven, goede website, presentaties door het hele land. Organisatorisch heeft mijn man heel erg geholpen met de groei van de onderneming en is nog steeds mijn belangrijkste sparringspartner. En uiteindelijk hebben we boven de 100 man personeel gehad.“

Maar ook Zuidweg ontkwam niet aan een ‘kleine reorganisatie’. „De budgetten bij gemeenten zijn kleiner geworden en dat voelen wij ook in het aantal opdrachten. We werken nu met zo’n 75 mensen.“ Een nieuwe niche heeft haar bedrijf nu gevonden bij hulp aan banken die omhoog zitten met de inning van uitstaande schulden bij klanten. Daar kunnen de experts van Zuidweg een uitweg bieden.

De valkuilen waar haar eerste klanten die bij haar aanklopten in waren gevallen waren ook voor Zuidweg zelf actuele bedreigingen. „Ik heb de eerste jaren al het advieswerk zelf gedaan en dan kom je bij die ondernemer waar het fout is gegaan. Dat is een hele scherpe spiegel. Ook al heb je alles op de rit, hele bidboeken, dan nog heb je geen zekerheid. Er kan altijd wat gebeuren waardoor je tegenwind krijgt. Dan is de belangrijkste les: ‘wat

doe je in zo’n geval?’ Je moet een plan hebben en terug gaan naar je basis. Wat vind jij belangrijk in het leven?“

SCHAAMTE

De belangrijkste valstrik is volgens haar wel schaamte. „Onder een steen kruipen, struisvogel-politiek. Niet de confrontatie met jezelf aangaan. Je hebt natuurlijk ook mensen die door domme pech in de problemen komen. Door ziekte en scheiding. Als je ZZP’er bent en je hebt een creatief beroep kan ruzie over de kinderen al funest zijn. Maar ook de straat kan worden opgebroken of een winkelcentrum loopt niet.“ Het merendeel van de problemen komt volgens Zuidweg voort uit de problemen met het ondernemen zelf. „Ze zijn vaak wel goed in hun vak, of het nou schrijven, loodgieten, tapijtlekken is, maar kunnen het vaak financieel niet goed voor zichzelf kunnen regelen. Ik vond de boekhouding ook niet leuk, supersaai! De cijfers zijn een weergave van wat is geweest, dat ligt achter me, dacht ik in het begin bij de bespreking van mijn jaarcijfers. Ik was liever met het heden en de toekomst bezig. Maar op een gegeven moment heb je wel door dat die cijfers heel veel informatie geven. Ze vormen een belangrijk sturingsinstrument.“

SPIEGEL

„Hetzelfde geldt voor de marketing. Als je als ondernemer denkt dat de mensen je vanzelf wel weten te vinden, heb je het mis. Dat werkt ook niet.“ In haar werk komt Zuidweg uiteraard vaker

„Ik wilde in ieder geval niet later tegen mezelf zeggen: ‘had ik maar’.“

mensen tegen bij wie ze haar wenkbrauwen optrekt. „Ik veroordeel niet, die mensen hebben

die beslissing genomen, maar ik hou ze wel een spiegel voor. Vaak weten ze ook zelf wel wat er niet goed is gegaan, maar willen ze wel heel graag die tweede kans. Het merendeel dat bij mij komt, komt te laat en is al gestopt met de onderneming of moet zo snel mogelijk stoppen omdat er geen reddende hand is. Als er nog kansen zijn zetten we de ondernemer weer terug in zijn kracht. Dan vragen we uitstel van schuld, inventariseren de schuld, communiceren de problematiek, kijken naar de mogelijkheden en treffen een passende schuldregeling. Door onze onafhankelijke rol werken we niet alleen voor die ondernemer, maar net zo goed voor die schuldeisers. Het is een soort mediation."

CRISIS

Sinds de crisis is het aantal ondernemers dat in problemen komt fors gegroeid. De eerste hausse werd veroorzaakt doordat er veel meer starters bijkwamen. „Meer starters zijn meer stoppers. Maar uit cijfers van Economische Zaken blijkt dat van alle ZZP'ers die zijn begonnen er na vier jaar nog maar dertig procent bestaat. Dat vind ik alarmerend. Zestig procent van de stoppers stopt vanwege financiële redenen. Dat is veel. Mijn schatting is dat 70.000 ondernemers potentiële klanten van ons zijn. En het zijn er eigenlijk nog veel meer, want een kwart van de ruim 700.000 kleine zelfstandigen zit in zwaar weer. Bij hen is het de vraag of het gaat onweten of dat de bui overwaait. En dat aantal groeit. Het spek is er vanaf en de verwachting is dat het de komende twee jaar nog veel slechter zal gaan. Vooral ook in de kledingbranche en de woontextiel."

STROPPENPOT

„Om echt iedereen te kunnen helpen moet er volgens Zuidweg een stroppenpot komen. „Daar ben ik ook mee bezig. Zo'n pot moet gevuld worden door banken, belastingdienst, gemeentes, ondernemers. Desnoods maak je er een soort

verzekeringsmaatschappij van. Daarover ben ik nu aan het brainstormen. Als we het alleen hebben over de kleine ondernemers die de potentie hebben voor een doorstart zou je 31 miljoen nodig hebben. Van alle aanmeldingen bij ons is 40 procent nog ondernemer, terwijl de rest al is gestopt. Als tijdens de intake blijkt dat de onderneming mogelijk levensvatbaar is, start zo'n 60% weer door. Zuidweg heeft het plan in Den Haag neergelegd, maar er is geen geld tot nu toe en iedereen wijst naar elkaar. Een ondernemer

„Er moet een stroppenpot komen, gevuld door banken, belastingdienst, gemeentes en ondernemers“

waar het goed mee gaat valt onder Economische Zaken. Als het niet goed gaat valt die onder Sociale Zaken en die heeft weinig affiniteit met een ondernemer. „Je moet heel veel zaaien en op een gegeven moment gaat het wel gebeuren.“ En daar helpt haar uitverkiezing tot zakenvrouw van het jaar ook enorm bij. „Door de prijs word ik opeens heel erg meer gehoord en daar ben ik heel erg dankbaar voor. Het is crisis en iedereen kent nu mensen in problemen. De armoede is zichtbaar geworden. “

Het is letterlijk 'Vallen, opstaan en weer doorgaan'. En zo heet ook het boek van de rasoptimist Zuidweg dat ze met wetenschapper en ondernemerscoach Josette Dijkhuizen schreef en in maart verschijnt. „Dan eindigt mijn jaar als 'Zakenvrouw' en laat ik ook in die vorm iets moois na.“