



ZAKENVROUW VAN HET JAAR **JACQUELINE ZUIDWEG**

'Zonder groei is het zinloos'

Jacqueline Zuidweg (46) richtte in 1994 Zuidweg Adviesbureau voor het MKB op. Nu, zeventien jaar later, is haar bedrijf uitgegroeid tot een BV met negentig werknemers, verdeeld over vijf vestigingen. Niet voor niks won ze dit jaar de Prix Veuve Cliquot, met daaraan gekoppeld de titel Zakenvrouw van het Jaar 2012. Tijd voor een goed gesprek.

We spreken af in Hilversum, waar haar bedrijf is gevestigd in een mooie statige, oude villa. Zuidweg Adviesbureau doet aan schuldhulpverlening.

"De bedrijven die we helpen zijn over het algemeen kleine bedrijven, ZZP-ers en ook wel V.O.F's," vertelt Jacqueline. "Maar de meeste zijn eenmansbedrijfjes, met een gemiddelde schuldhogte van 120.000 euro."

AM | *Dat is best heftig.*

JZ | "Ja, dat is zo. En vergeet niet, zo'n ZZP-er is daar persoonlijk aansprakelijk voor. Niet zelden hebben ze zeventien of achttien schuldeisers. Dan slaat echt de paniek wel toe. Zo'n bedrijfje ligt, zeg maar, op de intensive care."

AM | *Hoe vaak lukt het je om de patiënt weer tot leven te wekken? En wanneer trek je de stekker eruit?*

JZ | "Als de ondernemer bij ons komt, hij staat nog ingeschreven bij de Kamer van Koophandel en de situatie is nog niet helemaal hopeloos, dan kunnen we

zestig procent van de bedrijven in leven houden. Dat is best veel. Die kunnen doorstarten. Maar, en dat is ook onderzocht, als de ondernemer eerder aan de bel had getrokken en zich in een vroeger stadium bij ons had gemeld, dan had tachtig procent kunnen overleven. Als de ondernemer al gestopt is met zijn bedrijf, is het afgelopen. Dan gaan ze een ander traject in en begeleiden we hen met de schulden."

AM | *Hoe gaat dat dan verder?*

JZ | "Stel je hebt 120.000 euro schuld en je zou in loondienst gaan. Dan betekent de aflossing van zo'n schuld dat je tot in lengte van jaren loonbeslag zult hebben. Dat is natuurlijk weinig motiverend. Dus wat er dan gebeurt, is dat mensen in een uitkering terecht komen en daar vaak zwart naast gaan klussen. Wat natuurlijk helemaal niet mag. Tegelijkertijd drukt zo'n schuldenproblematiek op het gezin, waar opeens de financiële situatie is veranderd en waar de kostwinner is getransformeerd van een ondernemer

tot iemand met veel negatieve energie. Voor Nederland als samenleving is dit ook een slechte situatie, want wat denk je dat zo'n uitkering kost?! En *last but not least* zijn er de schuldeisers. Die kunnen naar hun geld fluiten. Daarom komen wij met een plan voor de schuldhulpverlening, meestal in opdracht van een gemeente."

AM | *Hoe werkt dat?*

JZ | "De ervaring leert dat ex-ondernemers vaak heel goede werknemers zijn. Ze zijn immers gewend om hard te werken. Als ze bij ons komen, mogen ze eerst even uithuilen, letterlijk, maar daarna gaan we aan de slag. Ik begin dan met: 'Stel, je wordt morgen wakker in een nieuwe wereld. Je hebt geen schulden, wat ga je dan doen?' Die mensen zitten namelijk meestal vast in hun ellende en kunnen niet meer vooruitdenken. Wij krijgen ze weer in actie. We stellen een plan op, waarbij ze drie maanden de tijd krijgen om een baan te vinden. Dat lukt vaak. Wij communiceren dat naar ➔



'We helpen bedrijfjes die, zeg maar, op de intensive care liggen'

de schuldeisers en stellen een regeling voor. Als schuldeiser kun je daar dan maar het beste in mee gaan, want op deze manier kan er nog worden afbetaald. Anders zien ze nooit meer iets van hun geld terug. Als regel moet je drie jaar je afloscapaciteit inzetten voor je schuldeisers. We maken dus een plan op basis van 36 maanden. Stel dat de ondernemer in loondienst gaat en duizend euro meer verdient dan het sociaal minimum. Dan wordt die duizend euro elke maand gebruikt voor het aflossen van 36.000 euro. Dat krediet organiseren wij, bijvoorbeeld via een krediet- of stadsbank. Een voorfinanciering van de schuld dus. Vervolgens leggen wij aan de schuldeisers voor dat dit het maximale is dat ze kunnen krijgen, *take it or leave it.*”

AM | *En wie betaalt jou?*

JZ | “Hoofdzakelijk de gemeenten. We werken er nu voor zo’n 160. Maar het is een uitdaging in deze tijd, want ook gemeenten moeten bezuinigen. Vorig jaar trok een grote gemeente – en een grote klant – de stekker eruit, en dat heeft een zware wissel op mijn onderneming getrokken. Ik moest zelfs mensen laten gaan. Die gemeente ging meer inzetten op schuldhulpverlening aan particulieren, wat veel duurder is, want dat zijn lange, kostbare trajecten waar vaak ook andere instanties mee gemoeid zijn, zoals maatschappelijk werk. Natuurlijk is die hulp aan particulieren ook nodig, van oudsher heeft daar meer het accent op gelegen. Prima, maar er zit geen ondernemersgedachte achter, zoals: de kosten gaan voor de baten uit.”

AM | *Hoe ga je dat ondervangen, dat steeds meer gemeenten bezuinigen op dit soort hulp?*

JZ | “Ik ben bezig om onder andere ban-



‘Ik heb zes-duizend gulden van mijn moeder geleend en ben voor mezelf begonnen’

ken te interesseren voor ons bedrijf. Want onze manier van werken is ook een interessant businessmodel om te voorkomen dat ondernemers te snel hun bedrijf opgeven. Of dat de banken de stekker eruit moeten trekken. En er zijn ook ondernemers die ons betalen, maar op het moment dat zij in de problemen zitten, betalen uiteindelijk de schuldeisers ons. Dus kunnen die maar beter zorgen dat wij eerder aangehaakt worden. Want dan hoeven we minder te doen, kosten we minder, is de overlevingskans van het bedrijf groter en wordt de schade voor de schuldeisers aanzienlijk beperkt.

We geven een gemiddeld aantal uren op tegen vaste prijzen. Dat houdt wel in dat die gebaseerd zijn op bulk. Daarom willen we nog groter worden. We moeten

meer groeien, want dan kan ik de prijzen handhaven. Als het te kostbaar wordt, kan het niet meer. Of ik moet het alleen gaan doen, maar dat wil ik niet. Ik wil dit uiteindelijk gaan neerzetten voor heel Nederland, dat is mijn ambitie. Anders is het zo zinloos, dan maak je het verschil niet. Daarom ben ik ook zo blij met mijn benoeming tot Zakenvrouw van het Jaar 2012. Dat geeft mij de gelegenheid om mijn verhaal vaker en op meer plekken te vertellen.”

AM | *Hoe ben je op het idee gekomen voor jouw bedrijf?*

JZ | “Dat is een natuurlijk proces geweest. Ik wist na de middelbare school niet wat ik moest gaan studeren, het oude verhaal. Ik dacht aan de sportaca-

demie, maar ik zag het niet zitten om de hele dag in een joggingbroek rond te lopen. Voor de opleiding toerisme werd ik uitgeloot. Toen ben ik maar met rechten begonnen. Er kwam economie bij en we deden een project over schuldsanering in het heel groot, dat ging over het RSV-concern. Ik vond het heel interessant, met name die praktische wending. Dus ben ik doorgedaan en drie dagen voor mijn afstuderen had ik een baan, bij de stichting rechtshulpbijstand voor ondernemers. Het leek van buitenaf heel wat, ik reed in een dikke Volvo, het bedrijf zat op de Amsterdamse Apollolaan en ik werd ook nog partner. Na financiële onenigheid heb ik mijn jas en tas gepakt en de boel de boel gelaten. Ik ben er zo uitgestapt. Thuis natuurlijk wel wat traantjes weggepinkt, maar al snel mezelf weer bijeengeraapt, zesduizend gulden van mijn moeder geleend en een jaar de tijd genomen om voor mezelf te beginnen. Zo is het gekomen.”

AM | *Nu heb je negentig man in dienst.*

JZ | “Ja, maar dat heeft wel wat voeten in de aarde gehad. De eerste twee jaar werkte ik alleen. Een presentatie bij de gemeente Amsterdam was het keerpunt. Toen kreeg ik in één keer een opdracht van zestig zaken. Daar kon ik er zelf 35 van doen, dus moest er iemand bij. Had

ik een personeelslid, maar dat kon eerst helemaal niet uit. Ik stond op een breekpunt, het leek erop dat ik moest stoppen. Dus ben ik naar de gemeente gegaan om te zeggen dat ze mijn dienstverlening konden inkopen. Ik moest het toen nog hebben van wat de ondernemers mij betaalden en dat was ook wel eens niks. Gelukkig ging de gemeente akkoord. Ik was zo blij! Want ik vond en vind het werk heerlijk. Het is buitengewoon interessant om een kijkje in de papieren van bedrijven te kunnen nemen. Ik ben van nature heel nieuwsgierig, maar het is ook heel leerzaam, ook om anderen weer dingen bij te brengen. Het intrigeert mij wat mensen beweegt.”

AM | *Werken bij jou meer mannen of vrouwen?*

JZ | “Mijn medewerkers zijn vooral juristen en economen, waarvan het merendeel vrouwen zijn. Dat is geen bewuste keuze, ik ga voor de beste kandidaat. Alhoewel ik wel blij ben dat er de laatste tijd wat nieuwe mannen bij zijn gekomen. Voor de mix op de werkvloer is dat wel goed. Nee joh, die quota en zo, dat vind ik helemaal niks. Ik denk ook dat mijn dochters, die nu 6 en 10 jaar zijn, van die discussies later helemaal niets meer meekrijgen. Over een jaar of vijftien, twintig is het geen issue meer,



‘Ik ga me echt niet anders gedragen als ik op gesprek bij een bank ben’

dan weten we niet waar we ons in deze tijd zo druk over maakten. Dan zul je overal vrouwen tegenkomen. Het is een proces waar nog een aantal jaren overheen moet gaan. Wat ik wel jammer vind, is dat veel topvrouwen uitvallen. En ik denk dat dat komt doordat ze zich te veel willen aanpassen aan de mannenwereld. En zich naast het vrouw-zijn ook een soort van mannenleven aanmeten. Als je een topfunctie wilt uitoefenen, ben je nu eenmaal veel aan het werk en dat vraagt om keuzes maken. Keuzes die misschien minder traditioneel vrouwelijk zijn. Maar het allerbelangrijkst is dat je dicht bij jezelf blijft. Ik ga me echt niet anders gedragen als ik op gesprek bij een bank ben. Dat hoeft ook niet. Ze zien me daar als een gesprekspartner met een interessant bureau en een aansprekende visie. Ik denk trouwens dat zoiets makkelijker gaat als je wat ouder bent.

Als ik op het schoolplein sta, wordt mij vaak gevraagd hoe ik dat allemaal doe, een bedrijf runnen en ook nog tijd hebben om de kinderen naar school te brengen. Die vraag wordt me alleen door vrouwen gesteld, dat is zo opvallend. Er staan ook genoeg mannen op het schoolplein, die zullen zoiets nooit vragen. Die hebben ook een geweldige toko en brengen ook de kinderen naar school. Het is een kwestie van organiseren en van keuzes maken. Zo krijg ik ook vaak de vraag hoe ik zo slank blijf. Kwestie van sporten en discipline.”

AM | *Wat is je volgende stap?*

JZ | “Opschaling, dat is mijn doel nu. Groter worden door heel Nederland. En ik hoop dat we ons programma, een MKB-praatprogramma waar ik nu een pilot voor aan het maken ben, aan een nationale tv-zender kunnen verkopen. Het wordt nu alleen uitgezonden op Duurzaam 24TV.” ●

Zo woont Jacqueline

Jacquelines partner, Raymond Lescrauwaet, is ondernemer in gezonde woon- en werkomgevingen. Hij verricht metingen en laat, afhankelijk van de uitkomsten, aanpassingen uitvoeren. Jacqueline: “Ons gezin is een soort testgezin. Ons huis is twee jaar geleden helemaal volgens de gezonde richtlijnen gebouwd. Ik wist het niet, maar ik blijf heel erg omgevingsgevoelig te zijn. Als ik thuiskom, dan heb ik zoiets van: ooh, wat voelt het hier lekker. Er zijn zoveel dingen waarvan je niet weet dat het invloed heeft op je welbevinden. Zo drinken wij gefilterd en geoptimaliseerd water en douchen we er ook mee. Door de combinatie van een gezonde levensstijl een een gezond binnenmilieu voelen wij ons nu heerlijk fit.”