

LEVEN IN DE SPOTLIGHTS

In december is het 20 jaar geleden dat ik besloot om datgene te gaan doen wat ik graag wilde: schuldsanering verlenen aan MKB-ondernemers.

Na mijn rechtenstudie (je moet toch wat na je vwo-diploma) en eerste werkervaring bij een stichting die rechtsbijstand verleende aan ondernemers - alwaar het geweldige salaris en de opvallende leaseauto de verveling niet konden compenseren - viel eind 1994 alles op z'n plek. Ik wist niet alleen wat ik niet wilde, maar vooral ook wat wél. Hoe onrechtvaardig vond (en vind) ik het dat ondernemers worden toegejuicht bij de start, dat er geweldige groeiprogramma's zijn (waarbij je zelfs prijzen kunt winnen en op een podium mag staan), maar dat als er financiële tegenwind is, alle luikjes dichtgaan. Dan moet je je in Nederland

HOE WORD JE ZICHTBAAR VOOR ONDERNEMERS DIE ZICH BEKWAMEN IN STRUISVOGELPOLITIEK?

schamen in een donker hoekje, dan ben je een loser. En dan gaan de meeste ondernemers ook nog eens gebukt onder een 20-jarige aansprakelijkheid. Tsjaja, dat schreeuw je niet van de daken. Dat moet anders, nam ik mij voor, in mijn nog jeugdige enthousiasme. Dus als een soort van Jeanne d'Arc ging ik alle ondernemers wel even redden. Door het minnelijk, ofwel onderhands, regelen van schulden voorkom je onnodige

faillissementen en beperk je niet alleen de schade voor de betrokken ondernemers, maar ook voor de schuldeisers. Beide partijen hebben immers een probleem: de ondernemer wil wel, maar kan niet betalen en de schuldeiser wil wel betaald krijgen, maar krijgt het toch niet. Door te kijken naar de toekomst en zo de aflossingscapaciteit te bepalen, regel je het verleden. Zo kunnen bedrijven, ondanks een hoge schuldpositie, toch levensvatbaar zijn en met een afkoop van schulden een doorstart maken... Een maximale oplossing voor beide partijen; goed voor behoud van ondernemerschap en werkgelegenheid en daarmee ook nog eens goed voor de hele BV Nederland. Maar hoe word je als ondernemer zichtbaar, juist voor ondernemers die zich nog slechts bekwamen in struisvogelpolitiek? Dat was één van mijn eerste uitdagingen. En dus zorgde ik dat ik zichtbaar was, door artikelen te schrijven voor vakbladen, advertenties te plaatsen en heel veel te (net) werken. En gevonden werd ik. Het bleek voor mij een te grote uitdaging om betaald te krijgen door ondernemers in zwaar weer, maar nadat de gemeente Amsterdam eind jaren 90 besloot bij mij de dienstverlening in te kopen voor hun inwoners, ging uiteindelijk het hek van de dam en groeide mijn bedrijf uit naar vijf vestigingen en 115 medewerkers. En dan word je in 2012 Zakenvrouw van het Jaar en sta je ruim een jaar lang in heel veel spotlights. Tv- en radioprogramma's, tientallen interviews, optredens als spreker van Groningen tot Zeeland en een exploderend netwerk, het kwam er allemaal bij. Heerlijk, al die aandacht en champagne. En een meer dan leerzame ervaring. Je wordt gedwongen terug te kijken naar het verleden en ziet in die spiegel waar je goed in bent, maar ook wat je terugkomende valkuilen zijn. Want vallen, opstaan en weer doorgaan, ook ik heb het diverse malen meegemaakt en zal het nog tot het einde van mijn leven meemaken. Gelukkig maar, want ik ben er in elk geval steeds weer wijzer en sterker door geworden. X



JACQUELINE ZUIDWEG is directeur van Zuidweg & Partners