De weg naar de top:

Cedric Sprock van Café Barista

In het kader van onze rubriek 'De weg naar de top' presenteren we in deze uitgave van Curaçao Business Magazine het verhaal van Cedric Sprock van Café Barista. De heer Sprock is een 'self-made star' op ons eiland met een mondiale visie op zakendoen, met een filantropische instelling en in zijn hart nog steeds een zoon van het eiland. Toen hij 41 jaar oud was, kon hij met zijn tweede carrière zijn droom waarmaken: binnen 10 jaar de koffie van Curaçao bieden. De heer Sprock gunde ons enkele minuten van zijn kostbare tijd zodat Curaçao Business Magazine hem kon vragen hoe hij er in was geslaagd, de top te bereiken.

AUTEUR HEATHER DE PAULO

Curaçao Business Magazine (CBM): Hoe bent u begonnen? Was Café Barista uw eerste onderneming?

Cedric Sprock (CS): Voordat ik met Café Barista begon, werkte ik voor Schlumberger Limited, een offshore bedrijf en de grootste leverancier van diensten aan oliewinningsbedrijven. Ik heb daar vijf jaar voor gewerkt, en in die tijd ben ik gaan studeren voor mijn MBA aan de UNA. Maar als je eenmaal tegelijkertijd werkt en studeert, ga je denken over je toekomst. Kijkend naar alles wat ik tot dan toe had bereikt in het leven, kreeg ik het gevoel dat als ik dat allemaal voor een werkgever kon doen, en een goede werknemer was, waarom zou ik dat dan niet voor mezelf doen? Nadat ik in 1994 mijn MBA had behaald, ben ik naar mijn baas bij Schlumberger gestapt en heb hem gevraagd wat de volgende stap voor mij was. Ik had de ambitie om voor het bedrijf een expat te zijn in Houston, Texas. Maar dat bleek niet mogelijk vanwege een personeelsstop als gevolg van de olieproblemen toen Chavez aan de macht kwam. Op dat moment dacht ik: als er niets anders voor mij is, dan wil ik iets voor mezelf gaan beginnen. Ik ben me toen gaan verdiepen in koffie, want na olie is koffie de belangrijkste commodity wereldwijd. Ik heb me toen verdiept in de koffiehandel en ben naar Bogota, Colombia gevlogen om daar een opleiding in koffie te volgen. In die opleiding werd alles behandeld, alle facetten voor wat betreft het maken van een goede kop koffie kwamen aan bod. Beginnend met het planten van koffiezaden tot en met de kop koffie zelf. Op dat moment ontstond mijn liefde voor het koffievak. Ik keerde terug naar Curaçao en nam op goede voorwaarden ontslag bij Schlumberger. Ik kon goed uitleggen dat omdat ik bij hen niet verder kon groeien, ik mijn eigen bedrijf wilde starten. Ik ben van mening dat als je iets met een goede verstandhouding begint, je dat op dezelfde manier moet beëindigen, en ik vond het het beste om maar eerlijk tegen hen te zijn. Schlumberger is een goed bedrijf. Hun filosofie is dat ze investeren in mensen en dat vindt zijn weerslag in de maatschappij, dus vandaar dat we in goede verstandhouding van elkaar afscheid konden nemen. Ze hebben tegenwoordig zelfs Café Barista koffiemachines in hun kantoren.

In 2004 nam ik ontslag, verkocht ik mijn auto, verhuurde mijn huis, verhuisde naar een klein appartement en begon mijn onderneming met helemaal niets. Met het geld dat ik overhad, huurde ik de locatie aan de Mahaai, kocht een brander en een koffiemachine en gebruikte een geldkistje met een sleutel als kassa. Ik bracht ook wat veranderingen aan aan het interieur. In die

tijd begon ik ook afspraakjes te maken met mijn huidige vrouw en een paar van haar meubelstukken zijn afkomstig uit haar appartement.

Ik was zelf mijn eerste werknemer. Vrij snel kwam Cynthia Leonora, de management accountant van Schlumberger, voor me werken als mijn financieel manager en ik huurde nog iemand in om ons te helpen bij het maken van de koffie. Ik stond dan in de keuken om voedsel te bereiden en koffie te branden. Ik ging ook met thermoskannen verse koffie langs bij diverse kantoren. Ik gaf ze dan een gratis kop koffie om te proeven en hen meteen te vertellen over ons, een nieuwe, lokale onderneming.

Mijn neef Carlos Chap kwam later ook voor me werken als operations manager en in 2006 werd mijn vrouw Nanda Sprock-van Hoven onze personeelsmanager en juridisch adviseur, ook zij kwamen beiden van Schlumberger. We zijn hier bij Café Barista allemaal mensen met de Schlumberger-mentaliteit en dat is een goede zaak omdat we de plaatselijke handel kennen, maar ook mondiaal kunnen denken.

> Toen hij 41 jaar oud was, kon hij met zijn tweede carrière zijn droom waarmaken: binnen 10 jaar de koffie van Curaçao bieden.

In 2006 wonnen we de aanbesteding bij het vliegveld en openden we daar twee locaties. In 2007 openden we de Avila winkel, in 2009 de locatie op Baskin Robbins, die is inmiddels gesloten, en in 2012 kochten we de panden van Deli France. Op dit moment zijn we bezig de locaties op het vliegveld een facelift te geven en als de economie aantrekt, gaan we dat ook doen met de Deli France locaties. Het is altijd goed om de locaties te vernieuwen om de interesse van het publiek vast te houden. Het is ook goed voor de concurrentie omdat ze dan zien dat je altijd bezig bent. Op Curaçao houden de mensen ervan om anderen na te apen, dus op het moment dat zij dat proberen, ben ik alweer met wat anders bezig.

CBM: Hoe lang duurde het voordat u zichzelf een salaris kon uitbetalen? Hoe kwam u die eerste jaren door?
CS: De eerste twee jaar dat ik met Café Barista werkte kreeg ik geen salaris. Alles wat ik verdiende, investeerde ik. In het derde jaar, toen we eenmaal de locaties op het vliegveld hadden draaien, kon ik mezelf gaan belonen. In het begin was het meer opofferen dan een inkomen hebben, maar van de andere kant had ik veel minder stress dan toen ik nog voor een ander werkte.

CBM: Is uw stijl van management veranderd in de loop der jaren?
CS: Nee, die is nog steeds hetzelfde. Ik ben nog steeds die leuke, makkelijk toegankelijke, open knul. Ik wil weten wat mensen denken en ik wil

dat ze feedback geven, of dat nu positief is of negatief. Ik wil trouwens met name de negatieve dingen horen omdat ik dan weet wat ik moet veranderen. Ik wil genieten van wat ik doe en ik wil dat mijn medewerkers dat ook doen. Ik wil niet de zakenman worden die ik vroeger was. Ik wil vrij zijn, ´live the island life´, en een goed inkomen hebben zodat ik met mijn familie van het leven kan genieten.

CBM: Hoe groot wilt u worden met Café Barista? Wilt u het klein houden of uitbreiden? Wat zijn uw plannen voor de toekomst?

CS: Is groter beter? Nee. Ik wil echt de beste zijn op het eiland Curaçao. Ik ben er niet in geïnteresseerd om uit te breiden naar andere eilanden, of naar de Verenigde Staten of waar dan ook. Ik zal groot zijn, maar dan in de relativiteit van een eilandonderneming. Zoiets wat ik nu ben, na negen jaar. Ik ben er niet op uit om groter worden dan dit, mijn vrouw al helemaal niet. Het doel is nu om ´de koffie van Curaçao´ te zijn. Het gaat niet om groot zijn, maar om de mensen op het eiland te laten weten dat je als plaatselijke onderneming goede dingen kunt doen en professioneel kunt zijn – en toch een internationaal kwaliteitsniveau kunt behouden.

CBM: Kunt u nog een balans vinden tussen werken en gezinsleven?

CS: Vroeger was ik zo´n workaholic. Toen ik met de zaak begon, was ik alleen maar aan het werk. Zelfs op zondag, want het vliegveld is zeven dagen per week open. Ik was op een gegeven moment de spullen aan het klaarmaken voor de Christmas Collection in het WTC en ik was overwerkt en uitgeput. Terwijl ik de vrachtwagen aan het uitladen was, viel ik eruit. Ik liep daarbij een hersenschudding op en twee dagen lang wist ik niet eens wie ik was. Ik denk dat dat mijn ´wake-up call´ was. Ik dacht: waarom zou ik zo hard blijven werken totdat me iets overkomt en ik er niet meer van kan genieten? Ik moest mijn leven in balans brengen, mentaal, fysiek, mijn gezin, alles. Op dat moment besloot ik iemand aan te nemen om het eten en drinken te regelen, om die last van me over te nemen en te voorkomen dat ik overwerkt zou raken. Dat werd Roberto Alcantara, die daarvoor in het Breezes Hotel werkte. Ik besloot ook om niet meer in de weekends te werken, of als dat dan niet anders kan, maximaal drie of vier uurtjes. Stukje bij beetje moest ik mezelf die discipline eigen maken.

CBM: Had u een mentor?

CS: Ja, mijn zwager, Lilo Sulvaran, en mijn zus, Mylene Sulvaran-Sprock. Het is erg belangrijk om een mentor te hebben. Elke ondernemer zou een mentor moeten hebben, of iemand waarmee hij kan sparren, niet alleen accountants, banken en dergelijke, maar iemand met wie je een persoonlijke band hebt.

CBM: Wat vindt u uw grootste prestatie tot nu toe?

CS: Op de eerste plaats zijn mijn vrouw en kinderen het mooiste wat ik heb bereikt. Mijn grootste prestatie daarna is dat ik werkgever ben geworden van 88 medewerkers en dat ik de toeristen en iedereen op het eiland een goede kop koffie kan bieden – ze echt iets goeds kan bieden wat men alleen op Curaçao kan krijgen. Als ik zie dat mensen die op het eiland wonen thuis Café Barista drinken, onze koffiemachines in hun kantoren hebben staan, dat toeristen naar onze winkels komen en Café Barista drinken, en dan ook in de hotels Café Barista producten serveren, ja, dan heb je wat bereikt.

CBM: Wilt u nog iets toevoegen?

CS: Ik wil als plaatselijke ondernemer nog wel even kwijt dat de overheid, de banken en alle officiële, gevestigde bedrijven op Curaçao meer input en ondersteuning zouden moeten geven aan startende ondernemers op het eiland. Ik denk dat er een heleboel mensen met goede ideeën zijn die willen gaan ondernemen, maar het is moeilijk om iets van de grond te krijgen. Als ze de input zouden krijgen van en gestimuleerd zouden worden door de overheid en de banken, zouden er meer mensen zijn zoals ik. Misschien ben ik wel geslaagd omdat ik een uitermate vastbesloten persoon ben en ik bereid was om alles op te offeren om mijn onderneming te beginnen. De Kamer van Koophandel was één van de instanties die me goed advies gaf en me in de juiste richting stuurde toen ik begon. De Kamer is het centrale punt dat je kan leiden, maar je moet altijd nog naar de bank, een accountant, enzovoort. ■

Voor meer informatie over de koffie, locaties en dergelijk, bezoek de website: www.cafebarista.net.