



OAMKB VEENENDAAL - EDE: ACTIEGERICHT BEDRIJFSADVIES ZORGT VOOR EEN DOORBRAAK

'DE MARATHONLOPER HOUDT VOL'

Administratieve ondersteuning en accountancy zijn allang geen afgebakend geheel meer in de zakelijke dienstverlening. De koppeling aan bedrijfsadvies wordt steeds vanzelfsprekender en oamkb Veenendaal - Ede maakt daar zelfs een speerpunt van. "Wat de ondernemer beweegt, dat intrigeert ons en in moeilijke situaties raakt het ons," zegt Jos Kramer met een oprechtheid die je kippenvel bezorgt. "Sommige cases vragen om een lange adem, om het uithoudingsvermogen van een marathonloper."

Laat Kramer nou precies die sport bedrijven, maar daarover later meer. Hij wil onmiddellijk de kracht benadrukken van wat hij 'een dijk van het team' noemt. "Mijn vrouw en mijn collega's zetten de administratie voor onze klanten neer als een huis. Daar kan ik blind op vertrouwen. Enorm belangrijk, want als bedrijfsadviseur heb ik zuivere cijfers nodig om mijn verhaal naar de ondernemers te kunnen onderbouwen. Naast dit fundament beschikken we als onderdeel van het landelijke oamkb-netwerk met ruim negentig kantoren over een gigantisch kennisnetwerk. Allemaal specialisten die we te allen tijde mogen raadplegen, van fiscalisten en juristen tot experts in human resources." Een organisatie die zowel in 2022 als 2023 in de

prijzen viel bij de Yuki Awards, met specifiek voor de vestiging Veenendaal - Ede een tweede plaats nationaal op het gebied van klanttevredenheid. Best bijzonder, want: "We zijn pas vijf jaar bezig, sinds ik in 2018 aan de keukentafel begon. Na jarenlang accountancywerkzaamheden op interimbasis uitvoeren bij verschillende banken werd ik door oamkb 'uit het niets' gevraagd om als franchisenemer een kantoor op te starten." Dankbaar voor deze kans zegt Kramer: "Als kind wilde ik dit al. Bedrijven helpen aansturen, ondernemingen mede succesvol maken. Ik kan alles met cijfers, maar ik haal pas echt energie uit dit advieswerk. Daar word ik vrolijk van."

ONDSCHIEDEND VERMOGEN

Kramer neemt klanten mee terug naar de basis, naar de essentie. "Vaak komt een ondernemer binnen met de vraag of we de administratie willen oppakken. Dat doen we natuurlijk graag, maar daarmee houdt het niet op. Ik zie iemand bewegen, volg dat een tijdje en ga het gesprek aan. 'Wie ben je nu eigenlijk als ondernemer? Waarom doe je wat je doet? Wat drijft je? Waar zit je groei en je potentie? Wat is je stip aan de horizon?' En vooral ook: 'Waar ligt je onderscheidend vermogen; wat kun je de markt bieden ten opzichte van je concullega's?' Dat unieke element heb je niet gekregen om er lekker op te gaan zitten, maar om er anderen mee te helpen en daarmee geld te verdienen. Je moet weten dat je ergens in uitblinkt en dat er daadwerkelijk behoefte aan bestaat, wat dus inhoudt dat je de markt door en door moet kennen." Het lijken open deuren, maar enkele voorbeelden die Kramer verderop schetst leggen bloot dat dingen vaak niet zo vanzelfsprekend zijn. "Ik stel voor om samen te sparren, liefst met regelmaat, zodat ik de ondernemer kan helpen om met kop en schouders boven de rest uit te steken." Niet gering, zo'n ambitie, maar de ware marathonloper legt de lat voor zichzelf hoog.

STRUISVOGELHOUDING

Wanneer een ondernemer struggelt, hangen dingen vaak met elkaar samen, zoals in het eerste voorbeeld dat Kramer aanhaalt. "Een leverancier in de agrarische sector. In de basis een hartstikke mooi bedrijf, maar het draaide niet goed. Zo leed de omzet ernstig onder veel te kleine marges, vanuit

het streven om één van de goedkoopste spelers in de markt te zijn. Van het één kwam het ander: financiële problemen, verzuimen om fiscale aangiftes te gaan doen en daardoor een schuldenlast. Je ziet die struisvogelhouding vaak bij ondernemers die in zwaar weer verkeren, maar helaas is de belastingdienst de partij die je het hardst bijt. Met de directeur sprak ik een wekelijks overleguurtje af." Het begon volgens de eigenaar van oamkb Veenendaal - Ede met rust creëren en puinruimen. "Initiatieven nemen richting schuldeisers. Dat wil zeggen: open kaart spelen en een uitgewerkt businessplan op tafel leggen. Dat bevat sowieso een exploitatiebegroting voor de komende jaren, om de levensvatbaarheid van het bedrijf aan te tonen."

OVERLEVINGSMODUS

Daartoe moest, zo legt Kramer uit, wel iets wezenlijks veranderen aan het businessmodel. "Ik hield de directeur een spiegel voor en bracht de verkoopmarges onder de aandacht. Hoeveel tijd kost het om de omzet binnen te krijgen? Waar ligt de focus? Dat liet ik de ondernemer zelf vertellen. In dit geval was er een te grote spreiding en ging er teveel aandacht uit aan omzet die weinig geld opleverde. Hij beseftte dat hij zich beter kon toeleggen op het aanboren van nieuwe markten, naar het vinden van niches waar meer marge te behalen viel. We slaagden er zelfs in om daar subsidies omheen te regelen. Uiteraard hield ik vinger aan de pols bij het volgen van de nieuwe koers. Hoe zat het met de follow-up? Werden de contacten met klanten nauwgezet onderhouden?" Kramer stuurt erop aan dat de ondernemer zelf uitspreekt waar kansen en oplossingen liggen. "Hij moet niet mijn kunstje uithalen, maar zelf in het verhaal geloven. Vaak zie je iemand in de overlevingsmodus schiet wanneer er financiële problemen opdemen. Dat maakt de persoon in kwestie meer slachtoffer dan ondernemer, waarmee alles in een neerwaartse spiraal belandt. Die moet je doorbreken."

GEEN VAKIDIOTEN

In zo'n geval komt weer die spiegel tevoorschijn. "Zien wie je bent en wat je kunt bieden dat een ander niet in huis heeft. Wanneer je je eigen kracht en onderscheidend vermogen kent, hoef je niet op prijs te verkopen en allerlei kortingen te verlenen, zoals hier gebeurde. Vaak beseffen ondernemers in zo'n situatie dat onvoldoende en lukt het ze dus ook niet om dat op het personeel over te brengen. In dit geval heb ik een presentatie voor de medewerkers gehouden en daarin aangetoond dat de omzet weliswaar gezond leek, maar dat er onder aan de streep schrikbarend weinig overbleef. Confronterend, ook voor de directeur, maar soms moet je iemand uit zijn comfortzone trekken om verder te komen. Het gaat er ook om dat de ondernemer de juiste mensen om zich heen verzamelt voor het commerciële traject. Je hebt échte verkopers nodig, geen vakidioten die uren kunnen uitweiden over de specificaties van het product en vervolgens over het hoofd zien dat ze gewoon om die handtekening moeten vragen. Inmiddels gaat het weer de goede kant op met het bedrijf in kwestie, maar nog elke week vraag ik tijdens het vaste overleguurtje: 'Wat is er nodig om de omzet binnen te halen?' Dat mag de ondernemer zelf vertellen."

FAILLISEMENT AFWENDEN

Voor een horecazaak die op een gegeven moment bij oamkb Veenendaal - Ede aanklopte was het vijf voor twaalf, met een opgebouwde schuld van meer dan een ton tijdens de coronacrisis. "Een ontzettend aardige kerel," vertelt Kramer. "Het raakte mij om te zien hoe hij er emotioneel aan onderdoor ging. Met een goed plan kregen we het voor elkaar om hem door het WHOA-traject heen te trekken en een faillissement af te wenden. We brachten de schuldenpositie en de schuldeisers in beeld en benaderden deze partijen met de boodschap: 'We willen door.' Op basis van historische cijfers van voor de covidperiode viel aan te tonen dat er genoeg potentie

in het bedrijf zat. Op basis van inkoop, marges, personeels- en andere kosten kun je in deze branche een realistische prognose afgeven. Een WHOA-gespecialiseerde jurist uit het netwerk van oamkb ondersteunde ons bij het opstarten van een schuldsaneringstraject. We zochten naar financieringsmogelijkheden, maar helaas: alle deuren bleven gesloten."

TERUG OP DE VOETEN

Toch draait het bedrijf volgens Kramer inmiddels als een tierelier, ook al heeft het nog een lange weg te gaan. "Vooral een combinatie van de administratie op orde brengen, alles zichtbaar maken en de ondernemer 'terug op zijn voeten zetten', zoals ik dat altijd noem. Hem honderdduizend keer vertellen dat hij het wél kan. Zijn onderscheidend vermogen ligt in hartelijkheid, vriendelijkheid, gastheerschap en daardoor een hoge gunfactor, plus een uitstekende keuken. Laatst stond ergens in de krant dat zijn zaak de beste biefstuk van Nederland serveert; een geweldige opsteker. Hij had gewoon vreselijke coronapech gehad en met het groeien van financiële problemen verdwijnen dan de blijdschap en de trots. Overigens kan ik je vertellen dat schuldeisers ook in zo'n geval geen genade kennen. Met name aan het UWV hadden we een zeer zware dobber. Gelukkig viel uiteindelijk aan te tonen dat andere partijen wél mee wilden, ook de belastingdienst. De taaiste houdt het langst vol en dat ben ik, als marathonloper. Ik zag de pijn en het verdriet van deze man. Van zijn kindje, dat er net zo hard aan onderdoor ging. Dat maakt me alleen maar fanatieker en actiegerichter. Ik leg weleens uit hoe het voelt na 37 kilometer hardlopen, met nog vijf kilometer te gaan. Alles in je geeft het signaal dat je moet stoppen, maar met een doel voor ogen weiger je om op te geven. Dat is gewoon geen optie."

www.regiofoodvalleycirculair.nl

55

