

Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

[Klik hier voor meer artikelen](#)



Jacqueline Zuidweg ondersteunt ondernemers in financiële problemen

Vallen, opstaan en weer doorgaan

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Jacqueline Zuidweg hielp met haar bedrijf al meer dan 20.000 in financiële problemen geraakte zelfstandigen. Vaak met succes. Onvermoeibaar blijft de voormalig Zakenvrouw van het Jaar aandacht vragen voor deze groep ondernemers. "Het is cruciaal om kansrijke bedrijven overeind te houden."

Het bevreesde Jacqueline Zuidweg dat ondernemers in financiële problemen aan hun lot werden overgelaten. "Waar particulieren een beroep kunnen doen op gesubsidieerde ondersteuning ontbrak het aan goede, betaalbare schuldhulpverlening voor zelfstandigen. Om hier verandering in te brengen, begon ik in 1994 voor mijzelf."

Geen plan B

De behoefte aan support bleek groot en het bedrijf groeide. "Na verloop van tijd begon het qua liquiditeit te wringen. Een spannende fase; je ontwikkelt een dienst die aanslaat maar dreigt aan je eigen succes ten onder te gaan." Om de toekomst van haar jonge bedrijf veilig te stellen, benaderde Zuidweg de gemeente Amsterdam waar zij destijds gevestigd was. "Als ondernemers met financiële problemen niet geholpen worden, kloppen ze later als particulier vaak alsnog bij de gemeente aan voor gesubsidieerde ondersteuning. Dan is de schade veel groter. Het is dus voor iedereen beter als deze groep snel professionele ondersteuning krijgt. Amsterdam zag dit gelukkig ook en kocht als eerste gemeente schuldhulpverlening bij ons in. Tot mijn grote opluchting, want een plan B was er niet."

Dubbel gevoel

Het bleek het begin van een stevige expansie. Anno 2013 doen zo'n 160 gemeenten een beroep op Zuidweg en haar 90 collega's. Zuidweg & Partners opereert vanuit vijf regiokantoren op drie terreinen: insolventiebemiddeling, -bewindvoering en -opleidingen. Door het huidige economische tijdstip staat haar professe in het middelpunt van de belangstelling. "Dat voelt een beetje dubbel," bekent ze. "Eigenlijk zou onze dienstverlening helemaal niet nodig moeten zijn. De realiteit is helaas anders."

De economische situatie zorgt er wel voor dat het taboe om te praten over financiële problemen langzamerhand verdwijnt. "Ook voor de crisis had gemiddeld tien procent van de zelfstandigen het in meer of mindere mate financieel zwaar. Ik geef veel presentaties voor ondernemers in den lande maar desgevraagd gingen zelden of nooit handen omhoog. Dat is nu anders. Zeker in branches als bouw en detailhandel is de bereidheid om openhartig over tegenslag te praten toegenomen." Een zakelijke mislukking wordt vaak gezien als persoonlijk falen. "Vaak niet terecht. Nu een aantal sectoren breed getroffen wordt, zie je de schaamte verdwijnen."

En dat is maar goed ook. "Het beste advies dat ik kan geven is: gooi als er problemen zijn zo snel mogelijk de boel open. Wees geen struisvogel maar ga op zoek naar hulp. Die kan van tal van kanten komen: uit de privéomgeving, je zakelijke netwerk, van schuldeisers, accountants en banken. Deel het probleem, dan ben je vaak al halverwege een oplossing."

Spiegel

Meer dan 20.000 ondernemers hadden bij die oplossing baat bij de ondersteuning van Zuidweg & Partners. "We stellen ons onafhankelijk op, vervullen de rol van mediator. Daarbij proberen we een match te vinden tussen de belangen van de ondernemer en de schuldeisers. Als er zicht is op een doorstart staan crediteuren vaak open voor afspraken."

Gooi zo snel mogelijk de boel open

Grootste uitdaging is vrijwel altijd de ondernemer zelf. Die moet mogelijkheden zien voor een vervolg. Om dat helder te krijgen, houden wij hem of haar een spiegel voor. Alle relevante indicatoren komen aan bod: vaardigheden, administratie, marktsituatie en vooral het perspectief. Heeft het product of dienst nog toekomst? Is dat het geval en wil de ondernemer er echt voor gaan, dan lukt het meestal om met succes een doorstart te maken."



'Nu een aantal sectoren breed getroffen wordt, zie je de schaamte verdwijnen.'

Prominent podium

Zuidweg's zakelijke succes en haar onvermoeibare oproep tot meer aandacht voor de belangen van ondernemers bleven niet onopgemerkt. In 2012 werd zij Zakenvrouw van het Jaar. "Ik zie deze prestigieuze prijs vooral als een erkenning van ons werk. Veel mensen weten niet eens dat deze vorm van ondersteuning bestaat, laat staan wat de impact ervan is. Als Zakenvrouw van het Jaar heb je een prominent podium. Je wordt gezien en gehoord, en als gesprekspartner serieus genomen. Het was wel een ongelooflijk druk jaar met bijna een extra fulltimebaan, maar ik heb het met veel liefde gedaan."

Van het veelbesproken glazen plafond wil ervaringsdeskundige Zuidweg niets weten. "Waarschijnlijk omdat ik denk vanuit mogelijkheden, niet in belemmeringen. Het combineren van een bedrijf met een gezin, kinderen en een druk sociaal leven is vooral een kwestie

van keuzes maken. En gewoon doen." Wat helpt, zijn rolmodellen. "Mijn oma's hadden zo'n voorbeeldfunctie voor mij. Als echtgenote van een zelfstandig ondernemer regelden zij de financiële kant van de zaak en combineerden dat met het runnen van een gezin. Hun dynamiek, eigenwijsheid en daadkracht waren een grote stimulans bij mijn besluit om ondernemer te worden. Ik hoop dat ik voor mijn dochters een vergelijkbaar rolmodel ben."

Opmaat

Na bijna twintig jaar ondernemerschap is Jacqueline Zuidweg nog altijd bezig met dezelfde droom: ondernemers met problemen helpen om er financieel bovenop te komen en hun bedrijf voort te zetten. Deze drijfveer ligt ook ten grondslag aan het boek 'Vallen, opstaan en weer doorgaan' dat zij samen met Josette Dijkhuizen schreef. Centrale boodschap: een faillissement is geen schande. "Het

kan juist de opmaat zijn naar een succesvolle nieuwe onderneming." Voorheen waren er geen luikjes die opengingen als een zelfstandige met financiële problemen aanklopte voor hulp. "Die zijn er nu gelukkig wel. Het blijft echter lastig om de *funding* voor deze ondersteuning structureel te regelen. Vooral omdat er veel verschillende partijen bij betrokken zijn: ministeries, gemeenten, maar ook banken en accountants. Ze wijzen vaak naar elkaar en het is moeilijk iedereen op één lijn te krijgen." Maar Zuidweg zet haar kruistocht met overtuiging voort. "De belangen zijn groot. Onderneem je tijdig actie dan lukt het vaak om bedrijven en banen te behouden. Blijft hulp achterwege dan rest voor veel zelfstandigen met problemen de weg richting bijstand. Dat kost veel geld en er gaat kostbare werkgelegenheid verloren. Daarom is het cruciaal om kansrijke ondernemers overeind te houden." ■