

Advies op een bierviltje

door ERTAN BASEKIN

AMSTERDAM – De omzet valt tegen, het verdienmodel werkt niet of klanten weten het bedrijf niet te vinden. Kleine ondernemers hebben vaak geen idee waar ze terecht kunnen om een oplossing te vinden voor dit soort problemen. Een adviesbureau inschakelen levert te veel kosten op en bij de bank krijgen ze vaak nul op het rekest. Werk aan de winkel, dachten de jonge ondernemers Rik Eysink Smeets en Reinier Steurs.

Zij begonnen vorig jaar met het organiseren van Café de Zaak, waar adviseurs en ondernemers vrijblijvend met elkaar van gedachten kunnen wisselen. Dat gebeurt in een kroeg, waar nieuwe bedrijfsstrategieën op de achterkant van bierviltjes worden uitgewerkt. Binnen een uur, maar wel op een keiharde en creatieve manier.

„Deze tijd vraagt om grote beslissingen”, zegt Eysink Smeets. „Veel ondernemers hebben het financieel zwaar te verduren. Het probleem is dat je het na tien jaar in dezelfde winkel niet zo helder meer ziet, en die grote beslissing niet neemt. Dan is het heel fijn als een onafhankelijke adviseur je kan vertellen hoe je ervoor staat. Daardoor krijg je als ondernemer mogelijk weer nieuwe ideeën en inzichten.”

Maar ondernemers worden ook met de harde realiteit geconfronteerd, soms al na een simpele vraag. „Laatst was er bijvoorbeeld iemand die een zaak had waar fotolijsten werden verkocht. Hij vertelde dat zijn bedrijf voor geen meter liep. Blijkt er nog geen twintig meter verderop een Hema te zitten. Dan is het einde oefening en moet hij op zoek naar een totaal nieuw concept.”

Volgens Eysink Smeets waren er bij de eerste editie ongeveer veertig adviseurs en zestig ondernemers aanwezig. „Het waren vooral kleine ondernemers, zoals kappers, slaggers, bakkers en bloemisten. Zij hebben simpelweg het geld niet om een groot adviesbureau in te schakelen. En bij hun bank hoeven ze ook niet aan te kloppen om te vragen wat er op dit moment moet

veranderen.”

Antoinette Gast, eigenaar van het bedrijf Tuyu dat duurzame, fair trade relatiegeschenken ontwikkelt en produceert, was destijds een van de deelnemers. „Ik had behoefte aan een frisse blik over de strategie en de toekomst van mijn bedrijf. Ik ben voortdurend bezig om nieuwe wegen te bewandelen en dan is het

handig als externe adviseurs je kunnen helpen.”

Het bezoek aan Café de Zaak leverde haar nieuwe inzichten op. „Er werd mij bijvoorbeeld verteld dat ik moest proberen om langetermijnrelaties met klanten op te bouwen. Daar was ik al onbewust mee bezig, maar de gesprekken hebben mij het laatste zetje gegeven. Verder pak ik andere zaken steeds beter op. De bierviltjes waarop de uitleg staat, zitten nog altijd in mijn map. Regelmatig pak ik ze erbij.”

Eysink Smeets, in het dagelijks leven retail consultant, laat weten dat de animo onder adviseurs en ondernemers enorm is. Voor de eerstvolgende editie hebben zich een aantal ceo's van multinationals aangemeld om mkb'ers te adviseren. Bovendien zijn er plannen om Café de Zaak uit te breiden. Zo is er volgens Eysink Smeets interesse vanuit Duitsland.

Het initiatief roept ook argwaan op. Café de Zaak is namelijk vrijblijvend, de organisatoren krijgen er geen cent voor. „We krijgen wel vaker de vraag wat het verdienmodel is. Nou, die is er niet. Het duurde dan ook wel even om MKB-Nederland hiervan te overtuigen, maar uiteindelijk is dat gelukt.”



• Reinier Steurs (l) en Rik Eysink Smeets geven gratis advies. FOTO: RICHARD MOUW