



# JOOST DEWINTER

## DOOR HET BOS DE BOMEN DANKZIJ DE ONDERNEMERSSCAN

Joost De Winter en zijn vrouw Jolien namen op 14 februari 2013 het deel van zijn oom in de boomkwekerij gebroeders De Winter over. Vader Paul bleef in het bedrijf. Omdat er amper betrouwbare bedrijfscijfers voorhanden waren, zocht Joost advies bij Boeren op een Kruispunt. “Op basis van een kostprijsberekening bleek dat het bedrijf levensvatbaar zou zijn op voorwaarde dat we zouden uitzuiveren. Als we de onrendabele activiteiten zouden snoeien en bewust met het bedrijf bezig zouden zijn, zou het kunnen lukken.” Precies in die periode vernam Joost het bestaan van de ondernemersscans in het kader van het project ‘Uitzicht door inzicht’...

.....  
*Freddy Robberecht*

### Het gesprek

Gelet op de kwetsbare situatie waarin het bedrijf zich bevond, had Joost het gevoel dat zo'n scan best wel eens interessant zou kunnen zijn. Na overleg met vrouw Jolien en vader Paul nam hij contact op met de projectbegeleiders Veerle Serpieters en Ellen Vos. “Wij hadden de bal aan het rollen gebracht, we konden nu net zo goed doorgaan tot het einde. Door de cijfers eens door externen te laten bekijken zouden we wellicht niet dommer worden.” Op 3 oktober 2014 kwamen Veerle en Ellen naar Wetteren voor een gesprek met Joost en Jolien die net in bevallingsverlof was. “Ze hadden aangekondigd dat het gesprek een drietal uren zou duren. Ik vroeg mij af wat we in die tijd allemaal te bespre-

ken zouden hebben maar op de een of andere manier is het beide dames gelukt om in bijna drie uur vrij diep te graven en ons over verschillende zaken te doen nadenken. In het begin was ik een beetje argwanend. Je hebt je wel vrijwillig ingeschreven, maar het blijft toch een stap in het ongewisse. Zeker omdat de boekhouding bij de overname zo ondoorzichtig was. Hoe zou dat overkomen? Tijdens het gesprek voelde ik dat zij niet gekomen waren om ons met de neus op het verleden te drukken, maar wel om ons te helpen. Ze gaven tips voor een andere aanpak en door die positieve insteek kwam ik tot rust. Het was een sprong in het onbekende maar ik ben er niet rouwig om.”

### Onverwachte vragen

Meest bijgebleven is de vraag waarbij Joost en Jolien elkaars grootste talenten moesten benoemen. “Toen vroeg ik mij echt af waar we met het gesprek naartoe gingen! Maar het gevolg daarvan was dat we zijn gaan nadenken over wat ik goed kan en wat zij beter doet. Wanneer ik een halve dag per maand niet aan de administratie moet besteden, heb ik een halve dag gewonnen om met mijn kweek bezig te zijn.” Op aanraden van Veerle en Ellen was Joost begonnen om achterstallige betalings telefonisch tot spoed aan te manen. “Maar dat heeft Jolien intussen van mij overgenomen zodat ik niet meer de boeman moet spelen. Ik doe de ‘commerce’ en het werkt gewoon beter wanneer er daarna iemand an-



▲ Innovatieconsulent Veerle Serpieters en boomkweker Joost De Winter blikken terug op een bloeiende ondernemersscan

ders – je vrouw of je boekhouder – de betalingen opvolgt.” Uiteraard kwamen ook de financiële toestand en de kerncijfers ter sprake. Omdat ze zich hierbij moesten behelpen met cijfers die dateerden van voor de overname, bleven veel vraagtekens open. Tijdens ons interview spreken Joost en Veerle af voor een schriftelijke doorlichting van de meest recente jaarcijfers.

#### ‘Work in progress’

Naast een betere opvolging van de betalingen heeft Joost nog leerpunten gerealiseerd sinds zijn ondernemersscan. Een ervan is zeker het nauwgezet becijferen van elke aankoop. Zo heeft hij beslist om de camionette te laten herstellen, eerder dan nu al een nieuwe te kopen. “Vroeger zou ik snel beslist hebben om een nieuwe te kopen. Nu hebben we becijferd dat –mochten we nu al een nieuwe kopen– we ons te krap zouden zetten voor ‘t geval er nog iets anders stuk zou gaan. We laten de oude dus herstellen en hopen dat ze nog een paar jaar meegaat.” De ondernemersscan zette hem er ook toe aan om de KMO-managementcursus in Lochristi in februari van dit jaar te volgen. “Dat was in feite een voortzetting van wat al tijdens de scan aan bod gekomen was.” Joost heeft er vooral geleerd

hoe hij motivatie overdraagt op een werknemer en hoe hij best onderhoudt, bijvoorbeeld bij schadeclaims in geval van sproeischaade aan zijn bomen.

#### Nog toekomstplannen

Hiermee is het verhaal niet uit. In de loop van de zomer wil Joost de toekomstvisie voor zijn bedrijf op papier zetten. De plannen voor een adviesraad voor het bedrijf liggen klaar. “In juli willen we voor het eerst onze bedrijfsadviesraad samenroepen. Ik heb een paar mensen op het oog die zeker iets kunnen bijdragen zoals een vriend met een topfunctie in een ICT-bedrijf en een kennis die bedrijfsrevisor is. Dat zal voor mij als mens verrijkend zijn en het bedrijf zal er zeker ook wel bij varen. Het is opnieuw een stap in het onbekende zoals met de ondernemersscan, maar ik ben ervan overtuigd dat ik er alleen maar kan bij winnen.” Veerle bevestigt opgetogen dat Joost al veel initiatief genomen heeft. Zou hij een ondernemersscan ook bij collega’s aanbevelen? “Ik zou het iedereen aanraden. Het is ons bedrijf en de relatie tussen Jolien en mij ten goede gekomen. We focussen nu bewuster op elkaars capaciteiten. Ik was geneigd om altijd maar door te gaan maar ik heb nu geleerd om

#### BOOMKWEKERIJ DE WINTER

Joost en Paul De Winter baten in de Jabekestraat 96 in Wetteren een boomkwekerij uit met 21 ha laan-, bos- en fruitbomen. Ze kweken alleen in volle grond, in de maat 6-8 tot en met 20-25; drie dagen in de week komt er een zelfstandig helper. Jolien, de vrouw van Joost, werkt voltijds buitenhuis. Na de geboorte van hun dochter begin dit jaar hebben Joost en Jolien beslist om huishoudhulp te nemen voor de poets en de strijk. Volgend jaar wordt vader Paul 65 en zal Joost het bedrijf volledig overnemen. Het blijft dan afwachten of Jolien haar voltijdse betrekking zal verderzetten.

ook eens te evalueren en bewust met de kostprijs bezig te zijn. Er valt niets mee te verliezen, alleen te winnen.” ■

Meer info over het project ‘uitzicht door inzicht’ vind je op [www.uitzichtdoorinzicht.be](http://www.uitzichtdoorinzicht.be). Hier kan je je nog altijd aanmelden voor een ondernemersscan.