



FRANK VAN SANTEN, DIRECTEUR OKB

# Ondernemers voor

Ondernemen is uitdagend maar ook lastig. Heb je wel het juiste tulpenassortiment? Moet ik er misschien een tak bijnemen of juist afstoten? Hoe schrijf ik een goed ondernemingsplan dat vertrouwen wekt bij de bank? Wat zijn de valkuilen als startende ondernemer? Allemaal vragen waarmee je terecht kunt bij Ondernemersklankbord. Driehonderd door de wol geleverde voormalige ondernemers en specialisten uit het bedrijfsleven staan zonder winst oogmerk klaar voor advies.

Tekst:  
Gerrit Wildenbeest  
Fotografie: René Faas

**D**e wortels van Stichting Ondernemersklankbord (OKB) gaan zo'n 35 jaar terug, toen de economie net als nu in een crisis verkeerde, vertelt directeur Frank van Santen. 'Groot voor klein', dat was het motto waaronder een aantal grote bedrijven samen met VNO-NCW en de Kamers van Koophandel Stichting Kleinood oprichtten. Zelfs de toenmalige premier Joop den Uyl zag wel wat in het idee. "Men zag in dat het midden- en kleinbedrijf ontzettend belangrijk is voor de Nederlandse economie." De opzet was even simpel als doeltreffend: managers en ondernemers uit het grootbedrijf dienden uit welbegrepen eigenbelang hun collega's uit het mkb te ondersteunen met hun kennis en ervaring. Een succesformule, zo bleek in de jaren daarna.

Onder de in 1997 gewijzigde naam Ondernemersklankbord spreidde de stichting haar vleugels verder uit. Uit het ter ere van het dertigjarige jubileum uitgegeven boek blijkt dat de (particuliere) stichting aanvankelijk niet zoveel van de overheid moest hebben, maar tegenwoordig wordt OKB omarmd door de overheid. Zo wordt OKB naast partners als Univé, Rabobank, VNO-NCW en lokale spon-

sors, financieel gesteund door het Ministerie van Economische Zaken. Gebleven is de ideële doelstelling van ervaren gepensioneerde of ex-ondernemers die hun collega's met raad en daad bij staan bij allerlei ondernemersvraagstukken. Het hoofdkantoor, met een kleine staf van vijf personen, zetelt in den Haag, maar de basis wordt gevormd door de driehonderd adviseurs, verdeeld over ruim twintig regio's in heel Nederland. Tezamen staan ze jaarlijks zo'n driehonderd ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf bij. "Als oud-ondernemers en specialisten uit het bedrijfsleven - directeuren, registeraccountants, advocaten, notarissen - brengen ze een schat aan ervaring mee. Ze kunnen steun bieden bij onderwerpen als een dreigend faillissement, marketing, verkoop, subsidies, financiering of belastingwetgeving, noem maar op. Het gaat puur om klankborden, de adviseurs gaan nooit op de stoel van de ondernemer zitten. Voor een ondersteuningstraject van zes maanden wordt een onkostenvergoeding gevraagd van slechts honderd euro.

**Wat zijn de belangrijkste hulpvragen waarmee ondernemers bij jullie aankloppen?**

"Globaal kun je zeggen dat onge-



# ondernemers

veer 40 procent van de drieduizend adviseringstrajecten op jaarbasis betrekking hebben op faillissementspreventie. Het is bij wijze van spreken vijf voor twaalf, hoe kan je je bedrijf nog in leven houden? Ook zo'n 40 procent gaat over 'going concern zaken', zeg maar bedrijfsbegeleiding. Als we de bakens niet verzetten, zijn we er over een aantal jaren niet meer, vanuit die achtergrond komt dit type ondernemers bij ons. Het gaat dan vaak om vragen als personeelsopbouw, moet ik misschien van locatie verhuizen, hoe ga ik een online verkoopafdeling realiseren, is mijn assortiment nog wel bij de tijd? Startende bedrijven vormen rond de 15 procent van de aanvragen. De kleinste categorie van de hulpvragen betreft de bedrijfsopvolging."

## Alleen al de faillissementspreventie moet de maatschappij veel opleveren. Zijn daar cijfers van?

"Onze adviseurs krijgen jaarlijks met ongeveer 1200 gevallen van faillissementspreventie te maken. Dankzij het advies van onze OKB-adviseurs valt ongeveer de helft niet om. Een gemiddeld faillissement van een mkb-onderneming kost al gauw 150.000 tot 200.000 euro. Vermenigvuldigd dat met 600 en je komt op een financiële besparing voor de maatschappij van honderd miljoen euro per jaar door het vrijwilligerswerk OKB, waarbij het gaat om uitgespaarde uitkeringen en daarnaast loonheffing en omzetbelasting, die bij een faillissement niet meer zouden binnenkomen."

"Momenteel loopt er een onderzoek vanuit de Universiteit Groningen naar de financiële besparingen die onze inzet in totaliteit oplevert. Daartoe wordt nagegaan wat er van bedrijven die wij in 2010 hebben geholpen terecht is gekomen in relatie tot een controlegroep. In het voorjaar van 2015

worden de resultaten bekend, maar wij weten al vanuit de praktijk dat het werkt. Tachtig procent van de aanvragen heeft op een of andere manier met geld te maken. De ondernemer heeft nieuw krediet nodig of uitbreiding van een bestaand krediet, de bank gelooft een ondernemer niet zo snel en zegt vaak "bespreek het eerst maar eens met een adviseur en kom dan terug". Een ervaren adviseur van OKB aan je zijde helpt dan echt. Die kan zeggen, geef ons nog een paar maanden de tijd voor een goed ondernemingsplan. Dat geeft vertrouwen, dat doet wonderen."

## De kwaliteit van de dienstverlening staat of valt bij de kwaliteit van de adviseurs. Hoe recruta- ren jullie die?

"Wij krijgen gelukkig meer aanmeldingen dan we nodig hebben. Veel ondernemers die klaar zijn met hun werkzame leven willen daarna graag nog als vrijwilliger bij OKB actieve ondernemers helpen. Van de tachtig aanmeldingen nemen we er jaarlijks zo'n veertig aan, afhankelijk van de expertise die nodig is en de vacatures die we vanuit de twintig regio's binnenkrijgen. Op dit moment is er bijvoorbeeld veel vraag naar adviseurs met kennis van retail en horeca, in die sectoren hebben veel bedrijven het momenteel lastig. De leeftijd van de adviseurs varieert van vijftig tot in de zeventig. Adviseurs blijven gemiddeld vijf jaar bij OKB, soms vindt verlenging plaats. Het inbrengen van echte ondernemerservaring is veel belangrijker dan pure technische kennis, heeft de praktijk ons geleerd. De kleine ondernemer heeft vooral behoefte aan ervaren sparring partners voor algemene bedrijfsproblemen als omzet, financiën, organisatie, beleid."

## Ook banken of accountantsbureaus leveren adviseurs en consultants. Ik kan me voorstellen

## dat die niet blij zijn met jullie advieswerk. Valse concurrentie, jullie schieten onder hun duiven..

"Juist het tegendeel! Ze zijn heel blij met ons. Ze verwijzen hun klanten in nood vaak naar ons door, als ze bijvoorbeeld merken dat een ondernemer geen ondernemingsplan kan schrijven of zijn boekhouding een chaos is. De meeste adviestrajecten komen via warme doorverwijzing tot stand, waarbij dan vooraf de ondernemer toestemming geeft dat zijn naam en telefoonnummers worden doorgestuurd naar ons. Het is immers ook in hun belang dat zo'n ondernemer niet failliet gaat. En het geeft de bank vertrouwen als men weet dat een ondernemer gesteund wordt door een ervaren rot in het vak. Want zij weten dat wij onafhankelijk zijn, als een ondernemer beter kan stoppen, zeggen wij dat ook. Hetzelfde geldt voor een starter die niet voldoende ondernemerskwaliteiten heeft."

## In de eerste helft van dit jaar startten ruim 94.000 ondernemers een eigen bedrijf, bijna tweeduizend meer dan een jaar eerder. Tegelijkertijd stopten ruim 58.000 bedrijven, waaronder ongetwijfeld vele starters. Dat kan niet anders als je weet dat de vijfjaar-overlevingskans

## van een bedrijf ligt op 54 procent...

"Je komt inderdaad starters uit nood tegen die er geen kaas van hebben gegeten, die geen notie hebben van het maken van een jaarrekening. Het kan voorkomen dat een OKB-adviseur dan zeggen moet, "jij bent geen ondernemer". Maar liever geven onze adviseurs een bijna goede onderneming net dat duwtje dat leidt tot een echt vitale mkb-onderneming."

## Uit welke sectoren krijgen jullie de meeste aanvragen? Hoe staat het met de interesse vanuit de agrarische sector?

"Onze adviseurs begeleiden alle soorten bedrijven. Vanuit de agrarische sector krijgen we de meeste aanvragen uit agrarische streken zoals Noord-Nederland. We hebben relatief weinig aanvragen van bloembollenondernemers. Deels zal dat te maken hebben met onbekendheid met ons werk. Er lopen wel trajecten met boomkwekers en er is ook in de glastuinbouw een groepje specialistische OKB-adviseurs actief. Misschien dat bij agrariërs de drempel ook wat groter is, daarom werkt doorverwijzing, bijvoorbeeld via banken of instellingen of organisaties als 'Zorg om boer en tuinder' (waar agrariërs worden geholpen vanuit een sociale invalshoek - gw) vaak beter."

### Kernpunten Stichting Ondernemersklankbord

Landelijke organisatie bestaande uit driehonderd ex-ondernemers en specialisten uit het bedrijfsleven, die allen 'klaar' zijn met hun actieve loopbaan. Zij zetten zich vrijwillig in om actieve mkb-ondernemers te adviseren op het gebied van ondernemersvragen. OKB-adviseurs zijn ervaren ondernemers / specialisten met relevante kennis van ondernemerschap. De looptijd van een klankbordtraject bedraagt zes maanden; verlenging is mogelijk. Kosten (eenmalige donatie): minimaal (afhankelijk van de vraagstelling) 100 euro voor het hele traject van zes maanden. Ondernemers met hulpvragen kunnen zich bij de stichting aanmelden voor een klankbordtraject via de site [www.ondernemersklankbord.nl](http://www.ondernemersklankbord.nl) of via het landelijk telefoonnummer: 070-3490600. Na aanmelding wordt binnen twee werkdagen contact opgenomen door een ervaren adviseur.