

Positieve energie

Toen we Menno Vermeulen belden om een afspraak te maken om een keer langs te komen in zijn gloednieuwe dierenspeciaalzaak, was hij volop aan het witten. Op de zondag dat de verhuizing naar het nieuwe pand plaatsvond, joeg er een coderoodsneeuwstorm over ons land en een paar dagen later ging Menno's Dierenwereld open. Als wij hem bezoeken is zijn nieuwe winkel net drie dagen een feit. Menno heeft een drukke tijd achter de rug, maar daar merk je niks van. Hij is een en al energie en positiviteit.

TEKST EN FOTO'S: JANINE VERSCHURE



“Uiteindelijk komt alles goed”, lacht Menno, als we hem complimenteren met zijn winkel. Menno's Dierenwereld is modern, ruim en overzichtelijk; met een ruit- en hengelsportafdeling; van alle gemakken voorziene trimsalon en volop parkeerplaatsen.

De balie heeft dezelfde gezellige houten uitstraling die je overal in de winkel terugvindt. Maar het mooiste vinden we bovenop die balie: zoon Guus (1,5) is minstens zo vrolijk als zijn ouders en heeft het prima naar zijn zin in Menno's Dierenwereld.

Jong

Natuurlijk kunnen we niet laten om een grapje te maken over een zeker gestelde bedrijfsopvolging, en Menno en zijn vrouw Marieke zijn zo vriendelijk om daar wat om te gniffelen. Maar het valt op: Menno en Marieke zijn jong. Menno begon zijn winkel toen hij vers van school kwam. 6,5 jaar later verhuisde het bedrijf naar een eigen, 350 vierkante meter tellend, pand. “Ik was 22 toen ik begon”, vertelt Menno. “Ik ben nu 28. Dat is inderdaad best jong, maar ik wist toen ik van school kwam precies wat ik wilde. Of mijn ouders ook een dierenspeciaalzaak hadden? Nee hoor, ook geen winkel. Ik ging naar Aeres Barneveld omdat ik 'iets' met dieren wilde. Ik had het daar prima naar mijn zin, studeerde diervverzorging en paraveterinair, maar een winkel; dat leek me niks. Toen ik echter stage ging lopen bij Debby's Diervoeders in Didam, beviel dat zo goed dat ik besloot mijn plannen te wijzigen. Na mijn stage mocht ik bij Debby blijven werken, maar ik wilde maar één ding: mijn eigen winkel. Tijdens de opleiding in Barneveld moesten we een ondernemersplan schrijven en dat ging me goed af. Mijn mentor zei: 'Het zou best eens kunnen dat jij direct vanuit je mbo-opleiding een eigen bedrijf begint.' Daar besloot ik voor te gaan.”



Stoute schoenen

Menno kon zijn ondernemersplan direct in praktijk brengen. Hij huurde een pand aan de Dames Jolinkweg in Varsseveld en Menno's Dierenwereld was geboren. Binnen twee jaar kon hij Kemper Diervoeding overnemen, een bedrijf dat zich vooral richtte op de bezorging van grootverpakkingen voor landbouwhuisdieren. "Eigenlijk liep het vanaf het begin heel goed", vertelt Menno. "In eerste instantie dacht ik dat het pand aan de Dames Jolinkweg veel te groot zou zijn, maar al na een paar jaar hadden we ruimte tekort. Al snel begon ik te dromen over een eigen pand, met voldoende parkeerplaatsen. Ons huurcontract was jaarlijks opzegbaar en dat gaf toch best wat onzekerheid. Op een gegeven moment hoorden we dat de meubelzaak aan de Burgemeester van der Zandstraat ermee ging stoppen. Een ruim pand, op een zichtlocatie, naast een grote supermarkt, met volop eigen parkeergelegenheid. Ik zag het al helemaal zitten. 'Bel er gewoon eens aan', zei Marieke, en ik besloot de stoute schoenen



aan te trekken." De bel deed het en de eigenaar van het pand wilde graag met Menno om tafel. Enkele maanden later – ongeveer een maand voordat de coronacrisis ons land op zijn kop zette – was de koop rond. "We hadden net de handtekeningen gezet", vertelt

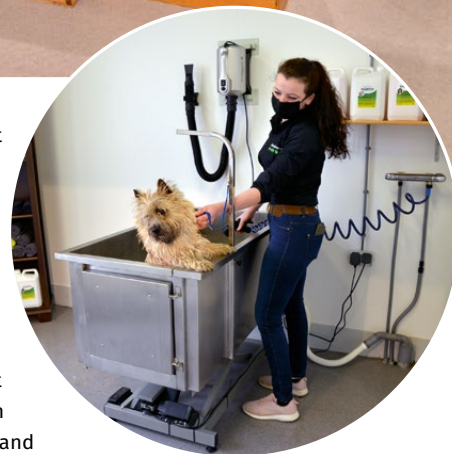
Menno, "en toen kwam corona. Als we een maand later waren geweest, weet ik niet of ik nog financiering had gekregen."

Winnaars hebben een plan

Marieke leerde Menno een jaar of zes geleden kennen. Hij was toen net begonnen met zijn winkel en zij studeerde maatschappelijk werk en dienstverlening. Sinds Guus anderhalf jaar geleden geboren werd, werkt ze parttime als verpleegkundige en daarnaast is ze betrokken bij de winkel van Menno. Als we vragen hoe het komt dat de onderneming zich zo snel heeft ontwikkeld, is Marieke de eerste die antwoord geeft: "Menno had een goed plan", zegt ze. "Hij begint niet zomaar ergens aan, maar doet dat weloverwogen. Ik weet nog dat ik in het tv-programma *Dragons' Den* een keer een uitspraak hoorde waarvan ik vind dat-ie mooi van toepassing is op Menno en zijn bedrijf: 'Winnaars hebben een plan, verliezers hebben excuses.'

Eigenwijs

"Wij waren aan het werk in de vorige winkel," vertelt Marieke, "toen kwamen er mensen uit het dorp langs die zeiden: 'Je bent al de derde die hier een dierspecialzaak wil beginnen. Dat gaat je zomaar niet lukken hoor.' Zoiets moet je tegen Menno drie keer zeggen, en dan steekt er



"Je bent al de derde die hier een dierspecialzaak wil beginnen. Dat gaat je zomaar niet lukken hoor."





“Eens per jaar gaan we met zijn allen een avondje om tafel zitten om te sparren over dit bedrijf. Marieke en ik, onze vaders en de accountant.”

een stuk eigenwijsheid de kop op.”
 “Als je voor jezelf wilt beginnen, is een goed plan belangrijk” zegt Menno. “Maar ook een positieve instelling, én eigenwijsheid. Als ik iets in de kop heb, dan wil ik het waarmaken, maar wél weloverwogen. Dat plan maak ik trouwens niet alleen. Marieke speelt daarin een belangrijke rol, maar ook haar ouders én mijn vader. Eens per jaar gaan we met zijn allen een avondje om tafel zitten om te sparren over dit bedrijf. Marieke en ik, onze vaders en de accountant. Waar willen we naartoe, en wat moeten we doen om daar te komen? Daarbij is het fijn dat Mariekes ouders bedrijfstechnisch zakelijke denkers zijn, terwijl mijn vader echt van het praktische is. Hij heeft hier alles verbouwd, hij is heel handig en hij doet nog steeds de bezorging. Of mijn ouders trots op me zijn? Mijn moeder is helaas anderhalf jaar geleden overleden, maar ik weet zeker dat ze trots op me was. Datzelfde geldt voor mijn vader.”

Een beetje vrolijkheid

Menno: “Het is niet zo dat je kunt denken: ik ga een winkel beginnen, ik doe de deur los en dan komen de klanten wel. Zo werkt dat niet. Je

moet nu echt jezelf de vraag stellen: die klant kan overal kopen, waarom zou hij juist bij mij komen?” We kunnen het niet laten om de vraag: ‘Wat is dat in het geval van Menno’s Dierenwereld?’ te stellen. Waarom denkt Menno dat de klanten zijn bedrijf weten te vinden?

Menno: “Kennis is heel belangrijk; medewerkers die weten waarover ze praten. Elke week komt hier, op een vaste dag en tijd, een dierenarts in de winkel. Bij hem kunnen klanten – liefst op afspraak – met hun dier terecht, maar ze kunnen ook gewoon advies vragen. Als de dierenarts er niet is, is er hier in de winkel ook voldoende kennis om vragen te beantwoorden. Wat dat betreft heb ik bijna dagelijks profijt van mijn opleiding.

We hebben een trimsalon waar je ook zelf je hond kunt wassen, er zijn dieren in de winkel voor een superbelangrijk stuk sfeer, maar ook ruitersport en grootverpakkingen: daar is in deze omgeving veel vraag naar. Maar weet je wat, denk ik, de belangrijkste reden is dat mensen naar deze winkel komen? Een beetje vrolijkheid; de sfeer en gezelligheid. Hier tref je aardige mensen die interesse tonen in jou en je dier. Inderdaad, dat stukje positieve energie.” ←

