

misschien niet zo snel zouden

dat werkt."

samen ontwikkeld met bedenker Hans Zierikzee. Harmsen is nu de

het eens een andere uitkomst, anders huur je wel datzelfde bureau

■ Informatie: www.talentsontour.nl

INTERESTIUM LEGT VINGER OP ZERE PLEK

BEDRIJFSBLINDHEID; ELK BEDRIJF HEEFT DAAR WELEENS LAST VAN. DE ZAKEN LOPEN NIET, OF NIET MEER, ZOALS ZE Zouden MOETEN. HOE MOET HET DAN VERDER? ETZEL STEINHAGE UIT HELLENDOORN GEEFT BEDRIJFSADVIEZEN AAN DETAILHANDEL, HORECA EN DIENSTVERLENING.

DOOR DITTA OP DEN DRIES

Steinhage kent legio voorbeelden van bedrijfsblindheid. Het restaurant met een gedateerde inrichting, waar de klanten wegblijven. Of het bedrijf dat al jarenlang op elke dinsdagavond vier personeelsleden inroostert, terwijl twee ook voldoende is. Of de zaak die veel te veel winkelvloeroppervlak heeft, terwijl de online verkoop van het bedrijf fors is toegenomen. „Ondernemers hebben soms een spiegel én ‘vreemde ogen die dwingen’ nodig. Al ga ik niemand overtuigen. Ze moeten zelf willen veranderen.” Interestium bv heet zijn eigen bedrijf, dat nog maar kort bestaat. Maar Steinhage is verre van een beginnende. Na zijn carrière in de bankwereld werkte hij jarenlang voor het IMK (Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf). Hij was onder meer regiomanager van Oost-Nederland en deed op het hoofdkantoor in Baarn onderzoek naar nationale markten. Anderhalf jaar geleden begon hij zijn ei-

gen bedrijf. „Een stap die ik al heel lang wilde maken. Toen ik bijna 50 was, dacht ik: nu of nooit. Geen moment spijt van gehad. Ik kan het iedereen aanraden. Als je over expertise beschikt moet je durven uitgaan van je eigen kracht.”

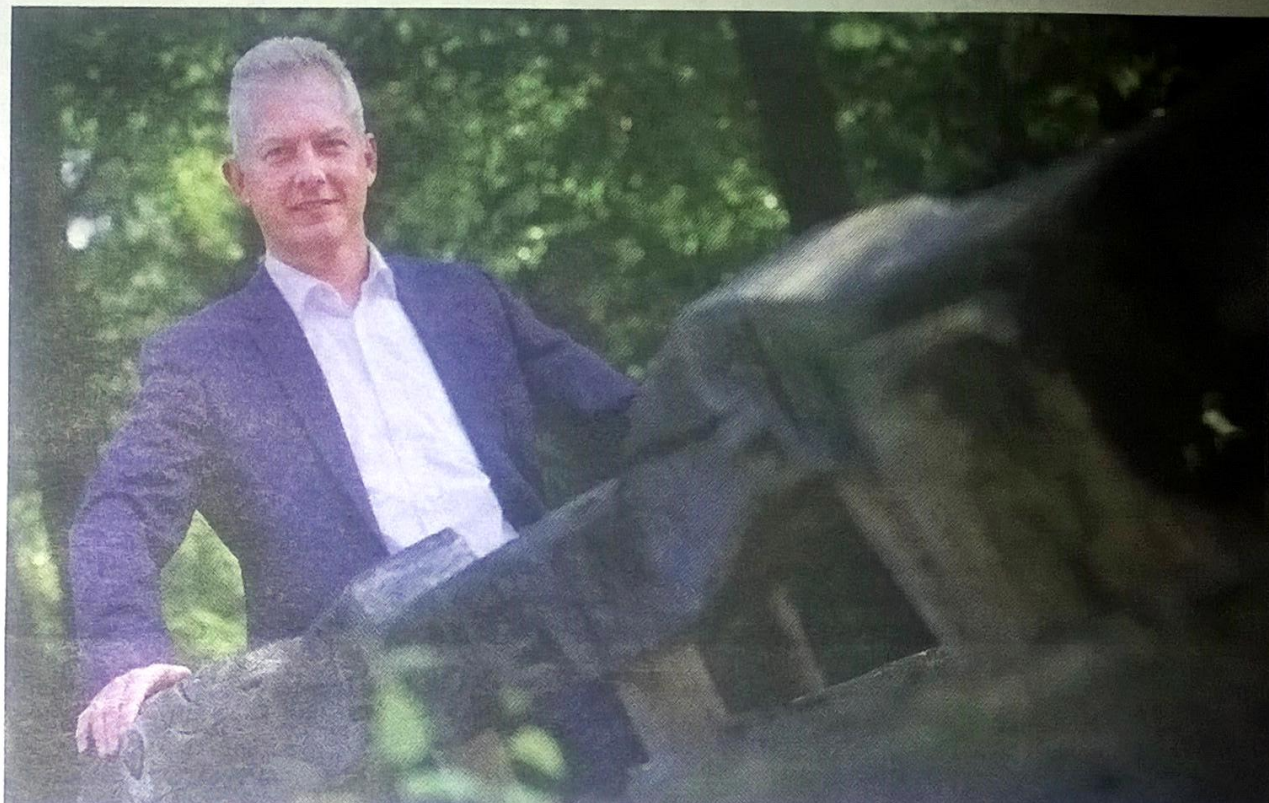
„De gemiddelde ondernemer heeft heel wat aan z’n hoofd”, weet Steinhage. „Hij moet denken aan de omzet, de inkoop, het personeel, de huisvesting, bankzaken. En dan ligt hij soms ook nog in de clinch met een verhuurder of de gemeente. Daarnaast moet hij over de toekomst van zijn bedrijf nadenken. Geen wonder dat hij af en toe hulp kan gebruiken.”

De begeleidingstrajecten die Steinhage bij bedrijven uitzet, zijn breed. Hij geeft financieringsadviezen, onder andere aan starters, doet marktverkenning, adviseert bij (plannen voor) overname van bedrijven en helpt bedrijven die nieuwe impulsen en een heldere toekomstvisie nodig hebben. „Ik begin meestal met een goed gesprek. Dat bestaat uit een uitgebreid interview. Wat drijft de ondernemer? Wat zijn problemen? Wat gaat er goed? Daarna volgt een analyse van de laatste jaarrekening. Ik werk daarvoor samen met andere partners, zoals accountants. Al vrij vlot kan ik aanwijzen waar het beter kan binnen een bedrijf. Het is nog niet voorgekomen dat ik niks voor een

bedrijf kan doen.” Horeca Nederland is een belangrijke opdrachtgever voor Steinhage. Hij is er ongeveer de helft van zijn werkweek mee bezig. „Horeca Nederland heeft meer dan 20.000 leden. Die kunnen gratis een beroep doen op eerstelijns support. Voor tweedelijns ondersteuning kijkt het hoofdkantoor in Woerden welke adviseur geografisch én qua expertise het best kan worden ingezet. Advies bij financieringen staat met stip op 1. Dan gaat het om investeringen, betalingsproblemen, geschillen met de bank over condities en rentepercentages. Kijk, als een horeca-

ondernemer een miljoen investeert en de bank legt hem 2 procent extra rente op, dan betaalt hij dus 20.000 euro op jaarbasis meer aan rente. De bank bepaalt dat rentepercentage op basis van de historie van het bedrijf of op basis van problemen die verwacht worden in de toekomst. Aan mij de taak om de bank te laten zien dat het ook anders kan. Gelukkig heb ik een bancaire achtergrond en spreek ik de taal van de bank.” Dat kwam vorig jaar maart ook goed van pas bij de overname van café De Beuk in Nijverdal, meer dan 30 jaar een vertrouwd bedrijf in het dorp. „Er

was een overnamekandidaat, maar de financiering kwam niet rond. De onderhandelingen zaten muurvast. Het was een uitdaging met hoofdletters, maar het is uiteindelijk wél gelukt. En dat is een kwestie van vasthoudendheid, expertise en niet in je emotie schieten. Soms zeg ik tegen een klant: ‘alles goed en wel, maar jij gaat niet mee naar het gesprek met de bank.’ Het was anderhalf jaar geleden een van m’n eerste klussen. Café De Kachel is inmiddels een prachtig bedrijf, een aanwinst voor het dorp. Daar hebben we er een op gedronken, want successen, die moet je altijd vieren.”



■ Etzel Steinhage geeft bedrijfsadviezen aan detailhandel, horeca en dienstverlening. foto Frans Nikkels