



Heart To Heart - Business Inside

Jan van Heeswijk en Kitty van Veen nemen een kijkje in elkaars keuken.

Wat zijn hun drijfveren? Wat is hun passie? En waarom zijn ze ondernemer?

Sport & dansstudio Bounce

Kitty van Veen, samen met Debra Bounin eigenaresse van Sport & dansstudio Bounce: 'Wij willen graag mensen helpen. Maakt niet uit op wat voor manier. Onze passie ligt bij het geven van dans- en sportlessen. Twintig jaar geleden zijn we begonnen bij Jeugdcentrum Interval. Daar was altijd meer vraag naar lessen dan er aangeboden werd, waardoor er steeds veel kinderen op een wachtlijst stonden. Dat vonden we allebei sneu, want hierdoor moesten ze al na drie jaar stoppen om plaats te maken voor een nieuwe lichter. En dat is natuurlijk jammer. Je moet gewoon door kunnen gaan met wat je leuk vindt om te doen. En met dat idee voor ogen, zijn wij voor onszelf begonnen. Op dat moment gaven we al op verschillende sportscholen fitnessbegeleiding, en allerlei groepslessen zoals bijvoorbeeld Tae Bo, spinning en aerobics. We begonnen met veertig leerlingen in De Donk, waar we gymzaaltjes huurden, en daarna is het heel snel gegaan. Nu hebben we driehonderdvijftig leden, van wie sommigen al twintig jaar les bij ons volgen. En dat is natuurlijk heel bijzonder. Zo zijn er vrouwen die vroeger bij ons hebben gedanst en die, nu ze moeder zijn geworden, met hun kinderen van drie jaar oud naar ons toe komen. Over dansen gesproken, we staan nog steeds bekend als dansstudio, terwijl we eigenlijk vanaf het eerste moment ook sportlessen hebben aangeboden. Inmiddels hebben we onze naam gewijzigd in Sport & dansstudio Bounce. Maar we merken dat het moeilijk is of in ieder geval moeilijker, om sporters binnen te halen. We hopen dat daar, nu we onlangs zijn verhuisd naar onze nieuwe locatie aan de Kattestaart, verandering in komt. Nu liggen we meer op de route waar het autoverkeer langskomt, waardoor we zichtbaarder zijn. Maar het blijft lastig om sporters aan te trekken; vooral mannen. We proberen daar via social media verandering in te krijgen. En ook vraag ik regelmatig aan vrouwen die bij ons les krijgen om hun man eens mee te nemen. Wanneer vaders bij ons binnenkomen om hun kind op te halen, hoor ik vaak: "o, geven jullie ook sportlessen?". Ze verwachten het niet. Daarnaast komt het nog steeds voor dat we in persberichten Dansstudio Bounce worden genoemd. Dus daar valt nog wel het een en ander te winnen.'

Van Heeswijk

Jan van Heeswijk, eigenaar van Van Heeswijk Advies: 'Daar hebben wij ook mee geworsteld. We zijn begonnen als assurantie- en hypotheekkantoor. En veel mensen dachten dat wij alleen maar hypotheeken deden. En niet meer dan dat. Klanten waren vaak verbaasd als ze van ons hoorden dat wij ook verzekeringen en accountancy in ons pakket hebben. Dat kwam ook door de naam destijds. We hebben die gewijzigd, omdat we veel breder bezig zijn. We hebben twee takken van sport. De accountancytak en de advies-/financiële tak. De accountancytak run ik samen met André van Stee, hij is sinds 2009 verbonden aan dit onderdeel. Wat ik bij jullie herken en wat je ook bij ons ook ziet – en ik doe dit werk al iets meer dan dertig jaar – is dat kinderen van klanten die je in het verleden hebt geholpen bij

ons binnenstappen. Met de vraag of je ze kunt helpen, want ze hebben net een huis gekocht, zijn een onderneming gestart, of ze hebben op een ander vlak advies nodig. Wij staan dicht bij onze klanten. Het is heel persoonlijk en dat maakt het leuk. Wij starten bij de mens. Die moet verzekerd worden, die heeft administratie te doen, krijgt te maken met erfbelasting, je ziet alles voorbijkomen. Het is machtig om, en dat klinkt misschien een beetje zwaar, die levensreis mee te maken: samenwonen, trouwen, huis kopen, kinderen krijgen, onderneming starten, verhuizen. Ja, dat vind ik echt gaaf. Dat geeft ons nog steeds een kick. Wij doen ons best om persoonlijk te zijn. Wij kennen de klant goed, omdat we zijn hypotheek doen, zijn verzekering, zijn fiscale aangifte. En als het een ondernemer is, doen wij alles binnen zijn onderneming op administratief- en fiscaal gebied. Zo ken je elkaar natuurlijk door en door. Dat kan niet anders. En dat maakt het werk ook zoveel leuker. Doe je alleen maar autoverzekeringen, dan bouw je nooit zo'n band op met de klant. En met wat we nu doen, kan dat wél. Ik denk dat dat de kracht van ons kantoor is. Wat mkb-ondernemingen betreft, richten wij zowel op zzp'ers en ondernemers die een paar mensen in dienst hebben, maar ook op het wat grotere mkb. Veel ondernemers ervaren een gevoel van rust in de wetenschap dat alles onder één dak is geregeld; zowel voor zichzelf als particulier als voor de onderneming zélf.'

Toekomst

Jan: 'Wij hebben een flinke ambitie. Maar laat ik eerst een paar stappen terugdoen. Ik ben dit kantoor alleen begonnen. En op een gegeven moment ga je groeien, waardoor je personeel nodig hebt. Ik weet nog dat ik dat lastig vond en ook spannend. Je moet dan dingen kunnen loslaten en je krijgt een andere rol waarin je ook als persoon moet groeien. Op enig moment, toen we een groep van acht, negen hadden, vond ik dat we het best aardig deden. We groeiden niet hard, maar wél gestaag. Het hóbbelde wel. Maar wilde ik tot aan mijn pensioen zo verder gaan? Of hebben we ambitie om echt door te groeien? En waarom willen we dat dan graag? Met meer mensen heb je meer expertise in huis; op verschillende vakgebieden. Daarnaast ben je, wanneer je bedrijf bijvoorbeeld uit vijftien mensen bestaat, minder kwetsbaar als er iemand wegvalt dan wanneer je met een kleinere groep werkt. Dat blijft natuurlijk altijd vervelend, maar je kunt het opvangen. Samen met André heb ik daar lang over nagedacht en een jaar of vier geleden hebben we besloten om echt nog stappen te gaan maken. En dat hebben we ook gedaan: we hebben hiervoor onze naam veranderd, er meer een merk van gemaakt. Kort en krachtig, meer zichtbaar. Want niet iedereen kwam naar ons toe. We hebben veel expertise in huis en daar moet je meer mee kunnen doen, vonden we. We waren altijd wel heel bescheiden. En dat hebben we, hoewel we nog steeds bescheiden zijn, een beetje achter ons gelaten. Het is belangrijk om goede mensen om je heen te verzamelen. En degenen die hier werken zijn ook nog eens erg trouw. Het dienstverband bestaat hier gemiddeld uit ruim tien jaar. Dat is best lang. Maar om terug te komen op onze ambitie, die hebben we deels ingevuld. Maar we zijn nog niet waar we wezen willen.'

Kitty: 'Ja, dat is bij ons qua personeel een ander verhaal. Debra en ik doen bijna alles zélf. We hebben een aantal zzp'ers en twee jonge dames in dienst. Maar die komen één of twee uur lesgeven, en dan gaan ze weer. Daar heb je natuurlijk een andere band mee dan wanneer iemand fulltime of parttime bij je werkt. Verder doen we alles zelf: de administratie, de schoonmaak, de wedstrijden in het weekend, de optredens, de workshops, de e-mail, de

ontvangst aan de balie. We hebben eigenlijk geen idee hoeveel uren we daar per week aan kwijt zijn. En thuis gaat het óók door; met het voorbereiden van de lessen, het bijhouden van de website. We doen echt alles zelf. Dat komt ook doordat we zo perfectionistisch zijn. We besteden het liever niet uit omdat we graag zelf de touwtjes in handen hebben. En we besparen er natuurlijk ook kosten mee. We zijn nu net verhuisd en hebben bovendien een enorm dure verbouwing achter de rug. Dan wil je zoveel mogelijk alles zelf in de hand houden natuurlijk. Dat de klanten graag speciaal voor ons komen, is natuurlijk superfijn. Ze willen graag les krijgen van geïnteresseerde instructeurs die begaan zijn met de sporters en dansers. En dat is ook ons sterke punt. We staan heel dicht bij onze klanten, weten van iedereen hoe ze heten. Maar misschien kunnen we in de toekomst toch meer dingen uitbesteden, zoals de schoonmaak en de administratie. Over de toekomst gesproken, we vinden het leuk om ons te blijven ontwikkelen. Wanneer we merken dat ergens vraag naar is, kijken we wat we daarmee kunnen doen. Zo heeft Debra onlangs een cursus gevolgd om klankschalensessies te geven. Klanten die een burn-out hebben, maar ook jonge mensen, pubers, die paniekaanvallen hebben, volgen bij ons yoga. En de trilling van een klankschaal doet ook iets met je systeem. De disbalans in je lichaam wordt opgeheven, het is stressverlagend, je gaat beter slapen, het heeft veel voordelen. Hierdoor vormen de klankschalensessies een uitbreiding op de yoga die we al geven. We willen het ook aan niet-leden gaan aanbieden. Daarnaast gaan we weer spinning geven. Iets wat we twaalf jaar niet hebben kunnen doen, omdat onze vorige locatie te klein was. We moesten toen een keuze maken tussen of trampolinespringen of spinning. En omdat we toen veel concurrentie ondervonden van spinning, zijn we daarmee gestopt en hebben we het trampolinespringen doorgepakt. Gelukkig hebben we wél altijd de fietsen bewaard, want, nu we een groter pand hebben met twee grote zalen, kunnen we ze – gereviseerd en al – weer gebruiken.'

Uitdaging

Jan: 'Wij zijn op zoek naar een nieuw pand. Dat is een heel grote uitdaging, want we hebben wel wat wensen op dat gebied. Dus dat is lastig. We hebben ons huidige pand in 2006 gekocht en daar hadden we toen ook twee jaar voor nodig. Daarentegen gaat het vinden van nieuwe klanten op de een of andere manier vanzelf. Dat zie ik dan ook niet zozeer als een uitdaging. Natuurlijk, we slaan wat meer op de trom, we doen wat meer aan social media, aan marketing. Hoewel het eigenlijk niet in mijn natuur zit om te zeggen "kijk mij eens mijn ding te doen", moet je dat tóch doen. Op een gegeven moment besloten we dat wat professioneler aan te pakken. Valkuil is dat je zo met je vak bezig bent, dat je geen tijd hebt om daar even uit te stappen. Om te kijken hoe het nu gaat, waar we naartoe willen en wat er beter kan. Het werk slokt je helemaal op. Je kunt beter, zeggen ze en dat is ook echt zo, áán je onderneming werken dan ín je onderneming. Dat kan natuurlijk niet alle dagen van de week, maar als je er maar één keer per maand een dag voor uittrekt om je bedrijf van een afstandje te bekijken, helpt dat al ontzettend. Maar om terug te komen op onze zoektocht naar een nieuw pand, dat pand zoeken we het liefst aan deze kant van de rivier. Hardinxveld-Giessendam, Hendrik-Ido-Ambacht en alles wat daartussen ligt. Tenzij er in Papendrecht een heel goede locatie is of komt, natuurlijk. We zijn al een tijd aan het zoeken en hopelijk komt er binnenkort een geschikt pand beschikbaar.'

Kitty: 'Dat het lastig is om een nieuwe locatie te vinden, kunnen wij beamen. Wij hebben ook heel lang moeten zoeken. Op een gegeven moment gingen we ieder weekend op de fiets bij

alle panden langs om te kijken wat er leeg stond. En zo hebben we ons pand aan de Kattestaart gevonden. We zochten een grote ruimte. Eigenlijk het liefst twee grote ruimtes. En die hebben we kunnen creëren. Het was best spannend of we op tijd iets konden vinden, want wij móésten uit ons oude pand. Er was zelfs een einddatum vastgesteld. Het was kantje boord eigenlijk. Nu is voor mij persoonlijk de grootste uitdaging om zoveel mogelijk sporters binnen te halen. Dat heeft de prioriteit, want we hebben een duur pand waardoor er meer inkomen gegeneerd moet worden. Tijdens de verbouwing heb ik nog een forse hernia opgelopen. Ik ben echter, tot verbazing van de neuroloog en fysiotherapeut, toch doorgegaan met lesgeven. Behalve dat het werk natuurlijk gewoon doorgaat, heb ik ook gemerkt dat dit mijn herstel heeft versneld. Maar dan merk je natuurlijk wel dat je ouder wordt, dat je lichaam anders reageert dan toen je 20 was. Toen lagen blessures minder snel op de loer. Nu moet je daar een balans in zien te vinden. Maar ik heb gelukkig bijna geen last meer van die hernia. Zo zie je maar weer dat sporten het allerbelangrijkste is. Ook goed voor je herstel. Maar wat ons nieuwe pand betreft, eigenlijk hadden we dit twintig jaar geleden willen hebben. Maar dat is toen niet op ons pad gekomen, en uiteindelijk groei je daar naartoe. Hoewel we onszelf wel in het diepe hebben gegooid! Maar dat kon niet anders. En we hebben zoveel passie voor ons vak. Dit is wat we willen. Rechtsom of linksom, met of zonder hernia.'

Wat als?

Jan zou graag eens leiding willen geven aan Sport & dansstudio Bounce: 'O, dat lijkt me heel leuk. Ik zou het geweldig vinden om me met de ondernemerskant bezig te houden. Wij verlenen diensten en jullie doen dat natuurlijk ook. Maar bij jullie is dat toch iets tastbaarder. Bij jullie komen mensen misschien wat moe binnen en gaan ze vol energie weer de deur uit. Uiteindelijk is iedereen blij. Wij maken natuurlijk ook mensen blij. Bijvoorbeeld als ze een huis gekocht hebben, waarvoor wij de hypotheek hebben geregeld. Maar dat is toch anders. Bij sport komen er stoffen vrij waar je blij van wordt en bij ons wordt de klant niet per definitie blij van de diensten die wij verlenen. Nee, ik zou niet voor de klas gaan staan om les te geven, maar ik zou wel kijken waar je stappen kunt maken.'

Kitty ziet het niet direct voor zich hoe het is om de baas te zijn van Van Heeswijk: 'Ik heb eigenlijk geen idee. Volgens mij gaat alles goed. Het enige wat ik kan bedenken, wanneer het gaat om een bedrijf in jullie branche, is om wat meer aandacht te geven aan het persoonlijke aspect. Niet alleen de zakelijke kant. Maar dat geldt niet voor jullie, want jullie hebben juist een heel persoonlijke aanpak, heb ik gemerkt.'

Jan: 'Dank je. Maar het moet wel ín je zitten, natuurlijk. Het moet wel uit jezelf komen. Als je geen interesse hebt in mensen, dan kun je dat één, twee keer veinzen, maar dat houdt het op.'

Tips aan Papendrechtse ondernemers

Kitty: 'Blijf dicht bij jezelf en zet altijd door. Ik denk dat het belangrijkste is om jezelf te blijven. Mensen voelen dat ook aan. In jullie vak is vertrouwen uiteraard heel belangrijk. Maar dat is bij ons evenzo. Het komt vaak voor dat klanten hun hele levensverhaal op tafel gooien. Soms met gevolg dat ze gaan huilen tijdens de les, omdat er emoties vrijkomen. En dat gebeurt omdat ze zich bij ons veilig voelen.'

Jan: 'Wees altijd oprecht. Dat geldt ook voor ons. Zo houd je als ondernemer je klanten veel dichterbij je.' André van Stee vult aan: "Want die weten gewoon wanneer iets echt is en dat het je niet alleen om de centen gaat." 'Daarnaast is "focus" het toverwoord. Als je ondernemer bent of net voor jezelf begint, heb je als het goed is een plan. Hou daaraan vast en blijf je eigen koers varen. Hierbij is het, zoals ik al zei, goed om eens in de zoveel tijd van een afstandje naar je onderneming te kijken. Doe je nog wat je wilt doen?'

Tot slot

Kitty: 'In dat opzicht kunnen wij wel iets voor je betekenen, Jan. Bij ons kun je namelijk ook voor een bedrijfsuitje terecht. Een sportles op maat, bijvoorbeeld. Dan zie je elkaar eens in een andere omgeving.'

Jan: 'Dat is een goed idee, Kitty. Wij zijn best sportief aangelegd en het lijkt me leuk om jullie spinningfietsen eens uit te proberen.'