

raad

seurs actief zijn. “Je kunt wel zeggen: het is vrijwilligerswerk, maar we kunnen het ons niet permitteren verkeerde adviezen te geven.” Een vereiste is ook dat de adviseurs geen blad voor de mond nemen. “Als wij zien dat de zaak niet meer te redden is, zeggen we dat ook. Overigens zijn het niet alleen gepensioneerden, maar ook ervaren ondernemers die nog actief zijn.”

De adviseurs moeten nogal eens tot de conclusie komen dat hun hulp te laat komt. Ondernemers hebben dan

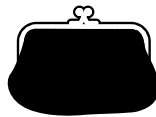
zo lang mogelijk geprobeerd zelf hun problemen op te lossen, waardoor ze in een uitzichtloze situatie zijn beland. “Dat is ook de aard van het beestje. Ondernemers zijn gewend hun eigen boontjes te doppen en zullen niet gemakkelijk om hulp vragen.”

Verder weten ze vaak niet van het bestaan van het Ondernemersklankbord. Door vandaag deel te nemen aan de startersdag van de Kamer van Koophandel hoopt Hulst de naamsbekendheid daarom wat te vergroten.

‘Ze legde de vinger op de zere plekken’

Van zijn Ondernemersklankbordadviseur mag hij nu na tien uur 's avonds niet meer werken. Dan is het mooi geweest. Vorig jaar ging hovenier Tars Fens uit Uithoorn bijna dagelijks tot diep in de nacht door, terwijl om zes uur 's ochtends de wekker al weer ging. “Dan zat ik tot één of twee uur 's nachts offer-tes op te stellen,” zucht Fens. “Dat moest echt anders.” Het maakte zijn werk verschrikkelijk zwaar. Tegelijk zakten de tarieven die hij kon vragen voor het aanleggen van een tuin verder en verder weg door de crisis. “Hard werken is niet erg – daar ben ik hovenier voor geworden. Maar dit ging zo niet langer. Ik voelde: zo ga ik kapot. Toen heb ik het Ondernemersklankbord benaderd.” Vijf jaar geleden, nota bene een paar maanden voor de crisis losbarstte, was hij voor zichzelf begonnen. Met drie vaste opdrachtgevers was het toen beduidend voordeliger om zich per klus te laten betalen. “Maar het eerste wat gebeurde, was dat overal de zzp'ers eruit vlogen, door de crisis.” Fens moest veel meer werk maken van het binnenhalen van opdrachten en kon dat bijna niet meer bijbenen. Dankzij de hulp van het Ondernemersklankbord is De Tuinaannemer uit Uithoorn er weer bovenop gekomen. Zijn vrouw heeft weer orde gebracht in de administratie, met ondersteuning van zijn coach. “Ze heeft echt de vinger op de zere plekken gelegd.” Nu is zijn planning efficiënter en over opdrachten heeft Fens nog altijd niet te klagen. “Omdat klanten tevreden zijn en dat doorvertellen ben ik telkens weer aan nieuwe opdrachten gekomen. Ik kan me nu weer helemaal concentreren op het werk waar ik goed in ben: het ontwerpen en aanleggen van mooie tuinen.”

de huishoudpot



Amsterdammers vertellen over hun persoonlijke inkomsten en uitgaven.



Canan Toremisoglu en Mo Oncul in hun zaak in de Javastraat.

FOTO RINK HOF

Twaalf uur per dag werken

Mo Oncul (37) schoenmaker bij Meesterschoenmaker Hillies

Canan Toremisoglu (34) ambtenaar, werkt sinds twee jaar in hun eigen zaak
Gezamenlijk inkomen: Canan en Mo maken maandelijks € 2000 over van hun zaken- naar hun privérekening.

Kinderen: Mehmet (11), Mikail (9) en Alena (8)

Wonen: Het gezin woont sinds 2001 in een koophuis in Almere. Mo en Canan leerden elkaar in 1997 kennen op een bruiloft in Duitsland. Ze trouwden in 2000.

Mo: “De laatste twee jaar zijn we met de zaak in de Javastraat enorm gegroeid, van dertig naar driehonderd vierkante meter. We hebben nu niet alleen maar de reparaties, maar ook een uitgebreide schoenwinkel, zowel dames- als herenschoenen.”

Canan: “We hebben in de winkel vooral het midden- en dure segment.”

Mo: “Geen marktpullen. Goedkope rotzooi kun je genoeg krijgen. We doen het helemaal met zijn tweeën. We draaien vaak twaalf uur per dag.”

Canan: “Met reparaties gaat het sinds het begin van de crisis heel goed.”

Mo: “De laatste jaren hebben we als schoenmakers de rijke types erbij gekregen. Dat tikt aan in de kassa hoor. Alleen al met de reparatieafdeling hebben we sinds de crisis een derde meer omzet.”

Canan: “Vroeger ongeveer driehonderd euro per dag. Tegenwoordig zevenhonderd à achthonderd.”

Mo: “Je moet het zo zien: de veelverdieners zijn flink geraakt door de crisis. Nou, vroeger lieten dat soort jongens hun schoenen nooit repareren, ze kochten meteen nieuwe, nog voordat ze stuk waren. En nu laten ze hun schoenen dus wel repareren. Dat zijn vaak hele dure, met leren zolen. Stel je voor, een schoen van zevenhonderd euro, die maak ik voor zeventig euro weer als nieuw. Mensen weten me te vinden. Niet alleen uit de buurt hoor, overal vandaan.”

Canan: “We doen echt alles samen. We werken samen en de administratie doen we ook samen. Ik weet wel het één en ander van financiën. Ik werkte in Keulen namelijk als ambtenaar in de financiële administratie.”

Mo: “De eerste tijd van ons huwelijk woonde Canan nog in Duitsland, en ik bij mijn vader in Amsterdam. Toen de eerste baby kwam, moesten we natuurlijk een huis hebben. Dat werd Almere. Voor de prijs van wat je daar kon kopen, kreeg je in Amsterdam nog niet eens een schuurtje. Maar we zouden nu wel heel graag een huis in Mokum kopen. Ik ben een echte Amsterdammer hè!”

Canan: “We willen niet kleiner of minder mooi gaan wonen.”

Mo: “Wat we daar aan oppervlakte hebben zou in

Amsterdam een miljoen kosten. We hebben dertien meter tuin daar. Als we zekerheid hebben over onze omzet, als het écht stabiel wordt, gaan we wel een huis in Amsterdam kopen.”

Canan: “De kinderen zitten in Amsterdam op school. We rijden elke dag heen en weer. Het liefst in één auto met zijn allen. Ik heb sinds drieënhalve jaar ook een autootje.”

Mo: “Die rijdt helemaal zonder belasting. Hij heeft een A-label.”

Canan: “De kinderen zitten na school in de ruimte achter de winkel. Zo sparen we het geld uit voor naschoolse opvang.”

Mo: “Ze hebben daar alles. Een laptop, een lekker bankje.”

Canan: “Materieel wil ik ze niet te veel verwennen. Ze moeten dingen verdienen. Als ze een goed rapport hebben, mogen ze een mooi cadeau. Mehmet mocht een iPhone omdat hij gymnasiumadvies had gekregen. Ik heb zelf ook gymnasium gedaan. Ik kom uit een arbeidersmilieu.”

Mo: “Eerste generatie gastarbeiders hè. Mijn broers zijn allemaal schoenmakers. Net als mijn vader. Mij is het schoenenvak met de paplepel ingegoten. Ik werk al sinds 1990 in dezelfde schoenmaker in de Javastraat. Eerst dus bij mijn vader in de zaak.”

“Ik ben sociaal, lekker commercieel. Daarom ben ik ook voorzitter van de winkeliersvereniging. Ik ben één van de eersten geweest die het betere seg-

‘Met reparaties hebben we sinds de crisis een derde meer omgezet’

ment winkel heeft neergezet in wat toch een Vogelaaarwijk heette, omdat ik geloofde in het publiek. Om die reden vond ik ook dat ik me hard moest maken voor alle ondernemers.”

Canan: “We houden onze zakenrekening en privérekening helemaal gescheiden. Dat moet, anders wordt het een rommeltje. Van de privérekening gaan natuurlijk eerst de vaste lasten af. Ik wil geen schulden. De hypotheek, kosten voor stroom, schoolgeld enzovoort. De rest is om van te leven.”

“Ik bezuinig niet op kosten voor eten. Ik koop zo veel mogelijk bij de kleine buurtwinkeliers. Heel soms gaan we uit eten. Dat mag maximaal 150 euro kosten met zijn vijven. Geen wijntje hoor, want we zijn moslim.”

Mo: “Ik ben wat soepeler. Meer liberaal, modern. Van die tweeduizend euro kunnen we goed leven. Als we een zakelijk succesje hebben verandert er niets aan onze privé-uitgaven. Waarom niet? Omdat we onze zaak groter willen maken. We zijn nog jong. Willen nog meer ontplooiën, uitbreiden.”

Canan: “We willen nog een zaak erbij. Liefst in het centrum. Dat is ons doel, onze droom.”