

**WAT IK HEB  
GELEERD OVER  
FAILLIET GAAN**

**12 PERSOONLIJKE  
LESSEN**

**GERRY DE VALK**

# *inhoud*

'IK HEB WELEENS GEHOORD DAT ZE IN AMERIKA  
FAILLIET GAAN HELEMAAL NIET ERG VINDEN'

**01**

'WE MOETEN  
EVEN DOOR DE ZURE APPEL HEEN BIJTEN'

**02**

LIV LIFE TO THE FULLEST!

**03**

HOE GOED KEN JE JOUW BEDRIJF ECHT?

**04**

GROOT DENKEN EN DOEN

**05**

ALS JE EEN  
OMELET WILT BAKKEN, MOET JE EIERN  
BREKEN

**06**

ZORG VOOR MEERDERE  
INKOMSTENSTROMEN

**07**

#DURFTEVRAGEN

**08**

OVER  
ADVOCATEN EN WAAROM JE ZE TOCH NIET  
KUNT MISSEN

**09**

BANKZAKEN

**10**

MIJN MOOISTE VAKANTIES WAREN DIE  
WAARIN IK GEEN GELD HAD

**11**

OVER INVESTEERDERS EN AANDEELHOUDERS

**12**

RUST OP DE BASIS

## ***'Ik heb weleens gehoord dat ze in Amerika failliet gaan helemaal niet erg vinden'***

Was ik maar in Amerika geboren. Dan zou ik er nu helemaal bij horen. Ik begrijp dat ze je daar na je eerste faillissement feliciteren en tegen je zeggen dat je na zo'n les echt kunt ondernemen.

*At least you've got the guts.*

Februari 2012 ging Liv voeding- & leefstijladvies BV failliet. Liv was mijn bedrijf.

Onze core-business? Het leveren van (medische) dieetadviezen. Er werkten 135 medewerkers, vooral diëtisten en daarnaast een aantal medewerkers in ondersteunende functies. We hadden op ons hoogtepunt bijna 5 miljoen euro omzet en waren in vrijwel heel Nederland gevestigd. Alleen Zuidelijk Nederland wilden we nog veroveren.

Toen Liv failliet ging, werd met enige regelmaat tegen mij gezegd dat 'het in Amerika helemaal niet erg is als je failliet gaat'. Met andere woorden: maar hier in Nederland ligt dat toch een tikkeltje anders.

Liv was een mooi bedrijf met perspectief, maar ook een bedrijf wat aan het ondernemen was in de wereld van de zorg. En de zorg kent haar eigen mores, uitdagingen en struikelblokken. Wat vandaag nog wordt vergoed door de zorgverzekeraar, kan bij wijze van spreken morgen anders zijn. Soms hebben mensen het over marktwerking in de zorg, maar daar is natuurlijk helemaal geen sprake van.

Dit boek gaat over ondernemen. En over ondernemen in de zorg. En hoe dat fout kan gaan. Want ja, ook dat gebeurt. Zelfs in de zorg.

Zelf kom ik uit een ondernemersgezin. Het maakt dat ik een zwak heb voor ondernemers. Vaak werken ondernemers hard voor een zeer modaal inkomen. Dat vinden ze niet erg, zolang je ze maar niet teveel aan hun kop zeurt. Want die vrijheid hè – dat is het allemaal waard. Geen baas die zegt wat je moet doen. Nee, gewoon bikkelen en doe je het goed? Dan is dat jouw verdienste. Verknaal je iets dan is het mooi je eigen stomme schuld. Geeft niet, opstaan en weer doorgaan. Morgen is er weer een dag met nieuwe kansen.

Veel ondernemers zijn rasoptimisten. Altijd op zoek naar kansen, altijd denken in oplossingen. Naïef? Tja, het zal. Maar ik praat graag met ondernemers omdat ze me energie geven. Met daar bovenop het gevoel dat het slechts een kwestie van tijd is voordat de wereld aan hun voeten ligt. Hou maar eens een kleine, niet gevalideerde steekproef onder je vrienden en kennissen. Een heleboel dromen stiekem van zelfstandig ondernemer zijn. En dat heb jij alvast maar mooi geflikt! Lekker pûh.

Het wordt lastig als het misgaat met je bedrijf. Dat is zwaar om mee om te gaan, want de eerste die je kunt aankijken, dat ben je zelf.

Ben je genooddaakt om het faillissement van je bedrijf aan te vragen, dan voel je jezelf – weet ik uit ervaring – een enorme loser. Jouw grenzeloze optimisme heeft je in de steek gelaten.

Ja, failliet gaan betekent dat je beschadigd raakt. Dat is onvermijdelijk. Maar aan de andere kant; dat doet het leven sowieso met je. Omdat je iemand verliest die je dierbaar is, omdat vriendschappen over gaan of omdat je bedonderd wordt. Je hebt er mee te dealen, zo simpel is het. De kunst is hoe je er mee om gaat. En kijk, dan is het toch weer mooi een voordeel dat je ondernemer bent. Want denken in oplossingen en altijd weer de positieve kant zien was nou net één van je kernkwaliteiten toch?

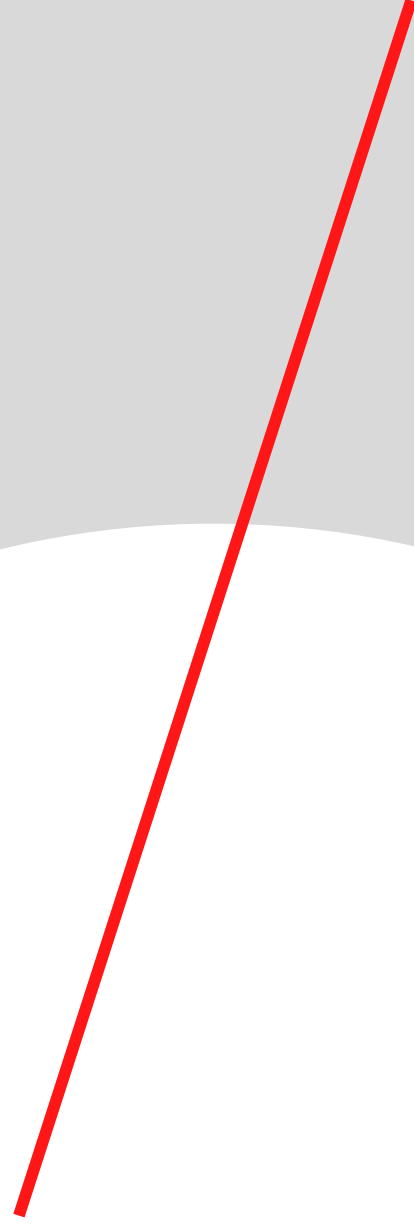
Daarom is dit geen droevig boek. Ieder faillissement is uniek en kent haar eigen verhaal.

Bovendien, wat weet ik er allemaal van? Ik ben per slot ook een beginner als het gaat om failliet gaan, heb er immers maar eentje meegemaakt. Wat ik wel weet? Je gaat er niet dood aan en het leven is te kort om je er door zoiets onder te laten krijgen.

In dit boek mijn 12 persoonlijke lessen van het faillissement van mijn bedrijf.

Doe er je voordeel mee zou ik zo zeggen. Niet omdat je zelf failliet moet gaan, maar omdat ondernemen vaak vergelijkbare momenten kent waarbij het lastig is om toch door te gaan. Ook al was het mijn faillissement en denk je bij sommige onderwerpen wellicht dat het ook wel écht stom van mij was om dat zo aan te pakken, stiekem denk ik dat je als ondernemer het nodige zult herkennen.

0 1



L E S 1

# **1. 'We moeten even door de zure appel heen bijten'**

Dat zei mijn advocaat in de aanloop naar een faillissement dat onafwendbaar bleek.

Het woordje WE sprak me enorm aan. Het woordje EVEN ook trouwens. En ik dacht, hij heeft vaker met dat bijtje gehakt – als curator heel vaak zelfs – dus hij weet zulke dingen vast.

Die appel blijkt achteraf gezien eigenlijk best wel behoorlijk zuur te zijn geweest.

Dat WE bleek trouwens ook niet helemaal waar te zijn. Want als ondernemer failliet gaan, dat is vooral een gevecht dat je alleen levert. Of misschien beter gezegd, wat je vooral met je zelf levert.

Wat ik er maar mee wil zeggen, is dat je van sommige dingen pas achteraf écht weet wat de impact is. En dat is maar goed ook. Anders zou je nooit nergens meer aan beginnen.

Dooddoener? Misschien. Maar wel waar.

In die eerste periode na het faillissement heb ik vaak de vergelijking getrokken met mijn hartenkreet na mijn eerste bevalling: 'Had misschien iemand mij kunnen vertellen dat dit bevallen zo ontzettend zeer zou doen, dit doe ik NOOIT-NOOIT-NOOIT weer!'

Waarna er nog 3 kinderen volgden overigens.

## **01**

### **Het is jouw zure appel**

Wat wie ook tegen je zegt. Wat wie jou ook adviseert. Besef altijd dat jij degene bent die de consequenties van een genomen besluit moet dragen.

Wat ik heb geleerd is dat je als ondernemer heel vaak gevraagde en ook ongevraagde adviezen krijgt. Soms zoveel dat je er onzeker van zou kunnen worden.

Wat je moet beseffen is dat JIJ de ondernemer bent, dat het over JOUW bedrijf en JOUW missie gaat, dat het over JOUW gevoel gaat en dat het over JOUW geld gaat.

Dus je advocaat kan zeggen dat je even door de zure appel moet heen bijten, maar het is en blijft altijd JOUW zure appel.

L E S 2

02

## 2. 'Liv life to the fullest!'

Ik had het zo mooi bedacht allemaal. Dieetadvies, daar ging mijn bedrijf zich mee bezighouden. Ik ging ondernemen in de zorg, dat gebeurde nog niet zoveel in die jaren en ik zag het helemaal zitten.

Op dat moment werkte ik bij een thuiszorgorganisatie, de bestaande afdeling met diëtisten nam ik mee en verzelfstandigde ik in een BV. Genoeg aandacht in de media voor overgewicht en voor gezonder leven, dus plenty werk leek me zo.

Op 29 september 2008 wordt Liv voeding- & leefstijladvies BV opgericht. Samen met mijn compagnon sta ik op de parkeerplaats bij de notaris onder de autoklep – het regent nogal – te proosten met champagne. Ons bedrijf is een feit en we zijn apetrots. We laten tegeltjes maken met het opschrift: Liv life to the fullest!

We starten met 10 diëtisten die we als afdeling vanuit een thuiszorgorganisatie in deze BV hebben verzelfstandigd. Doel: groeien door onder andere meer van die afdelingen over te nemen. Voor gezond leven en eten is een markt, er zijn steeds meer mensen met overgewicht en ook bij heel veel ziektebeelden is voeding een uitstekend en goedkoop medicijn.

We werken ons tien slagen in de rondte want we hebben tegelijkertijd ook nog interimopdrachten. Een salaris uit het nieuwe bedrijf halen leek ons al te opportuun.

Op ons kantoor (letterlijk die zolderkamer) in Sneek hebben we 2 medewerkers die het hele ondersteunende apparaat neerzetten en de diëtisten draaien op allerlei locaties hun spreekuren. Waar mijn compagnon zich met name richt op alles wat binnen moet gebeuren, hou ik me bezig met de buitendienst.

Na een aantal maanden zaaien door veel gesprekken te voeren met beslissers binnen zorgorganisaties, kunnen we gaan oogsten. Binnen een half jaar nemen we diëtisten over in Friesland en Gelderland en staan er nog een aantal overnames op het vuur te pruttelen. We groeien hard, met alle uitdagingen van dien. Met het interimwerk ben ik inmiddels volledig gestopt, mijn compagnon nog niet.

Als we een maand of acht onderweg zijn, krijg ik te maken met een fenomeen wat veel ondernemers zullen herkennen. Mijn compagnon stopt ermee. De stress van het ondernemen valt haar enorm tegen.

Lekker is dat. En haar timing is fantastisch want er zit ongelooflijk veel werk aan te komen.

## 02

### Wees voorzichtig met een zakenpartner

Ga je samenwerken met een compagnon? Zorg voor hele heldere afspraken. Maar bedenk ook: je kunt niet alles dichttimmeren. Dus when the shit hits the fan helpen ook die heldere afspraken niet meer en heb je gewoon gelazer.

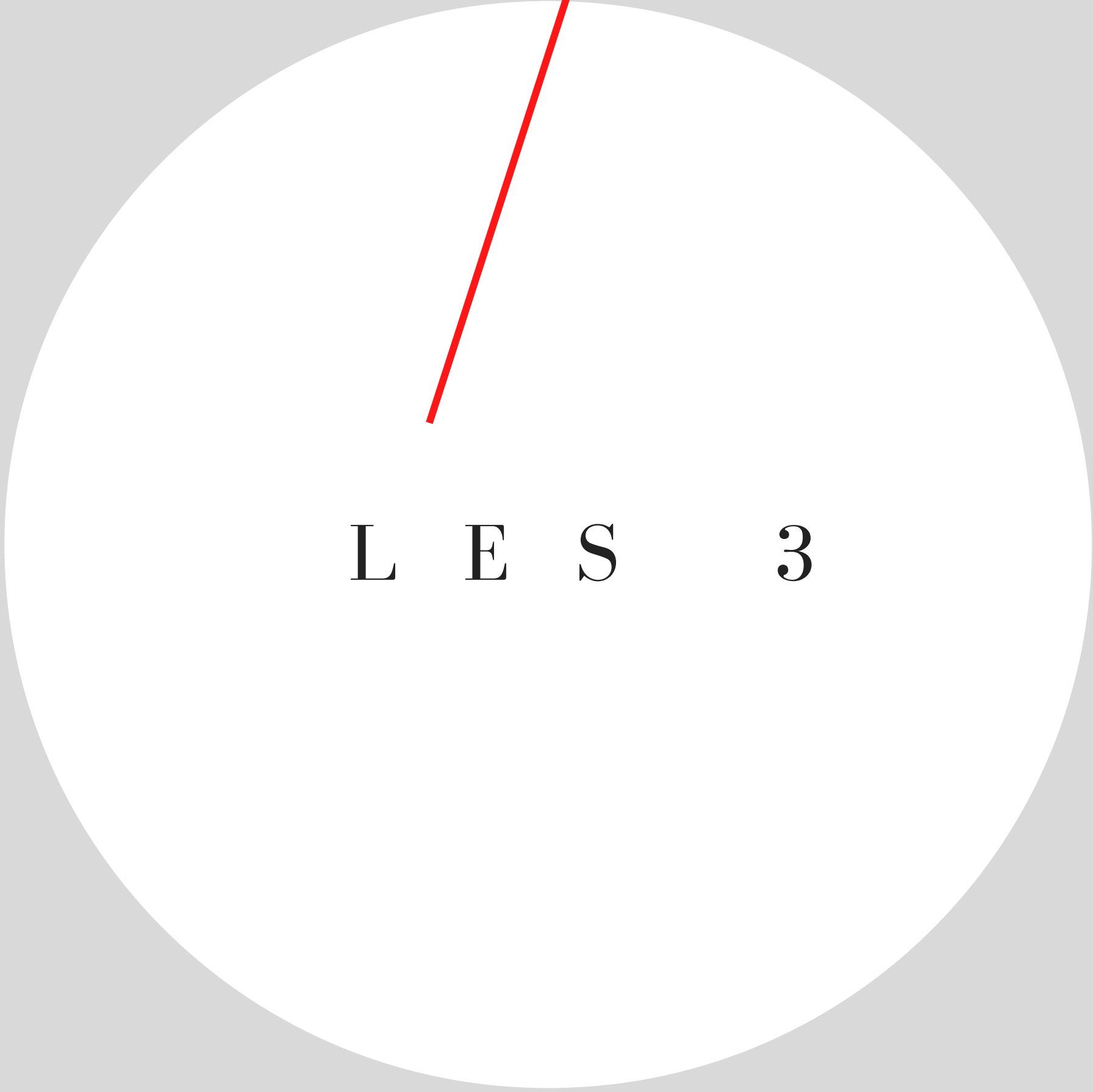
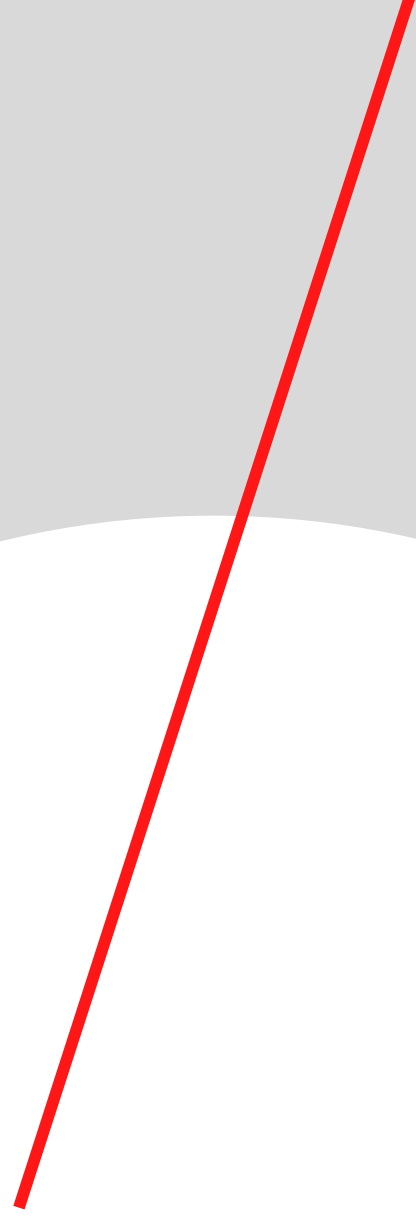
Ik ben onvoldoende doordacht met een partner gaan samenwerken. Had ik eigenlijk beter anders kunnen doen.

Zelf was ik de founder van het concept voor het bedrijf. Ik kon goed met mijn aanstaande compagnon samenwerken. Zij had andere kwaliteiten dan ik en ik dacht 'samen ondernemen, dat lijkt me leuk'. Ik hou er namelijk van om met mensen samen te werken. We hadden allebei 50% van de aandelen.

Maar samenwerken als compagnons is van een andere dimensie. Bij ons was er onvoldoende evenwicht, het was veel te veel mijn bedrijf.

Met wat ik nu weet, had ik die compagnon geen compagnon moeten laten worden. Zeker niet direct voor een aandelenbelang van 50%.

03



LES 3



### **3. Hoe goed ken je jouw bedrijf echt?**

Zoals ik heb verteld, ben ik onvoldoende doordacht met een compagnon gaan samenwerken. Werken met een compagnon betekende ook dat we een taakverdeling hadden afgesproken. Zij was van de binnendienst, ik van de buitendienst.

Als werkendeweg al snel blijkt dat er onvoldoende balans is, dan voelt dat niet goed.

Ik heb het een tijd wèl gehoopt. Gedacht: zij zorgt dat binnen alles voor elkaar komt. Met als gevolg dat ik me ook onvoldoende heb verdiept in bepaalde aspecten van het bedrijf.

Ons bedrijf groeide snel omdat we een aantal bestaande diëtisten afdelingen van zorgorganisaties overnamen.

Mijn taak was acquisitie, onderhandelen en teams enthousiasmeren. Mijn compagnon had als hoofdtaak dat intern zaken op rolletjes liepen.

Ik heb er te lang op vertrouwd dat dit een prima verdeling van taken was. Dat is het als alles goed gaat en iedereen doet wat-ie moet doen.

Was er geen compagnon geweest, dan had ik vanaf de start veel meer gehandeld als de ondernemer die eindverantwoordelijk is voor het totale bedrijf. En hieruit volgt mijn volgende les.

## **03**

### **Zorg dat jij je bedrijf van voor tot achter kent en begrijpt**

Als je een bedrijf opbouwt, zorg dan dat je alles, maar dan ook alles tot in de finesses begrijpt, voelt en hebt gedaan. Dat je snapt waarom dingen gaan zoals ze gaan. Hoe je werkprocessen in elkaar zitten, wat het ICT-systeem in jouw bedrijf wel en niet kan en wat je klanten willen.

Alles, alles moet je eerst zelf ervaren en doen. Je hoeft het daarna niet allemaal zelf te doen, maar je moet het wel snappen en doorgronden.

Pas als het loopt, kun je gaan loslaten en delegeren. Maar wel zodanig dat je controlemechanismen hebt ingebouwd waardoor je vinger aan de pols kunt houden.

Niet uit argwaan maar wel omdat het JOUW bedrijf is.

L E S 4

04

## 4. Groot denken en doen

Misschien heb jij vaker gehoord dat je jezelf niet klein moet houden. Dat je, als je wilt groeien met je bedrijf, je groot moet denken en doen.

Inmiddels ben ik ervaringsdeskundige in beide varianten.

Ik weet hoe magisch het voelt als je aan het ondernemen bent en alles lukt gewoon. Je staat in je kracht, je straalt en je bent vanuit je diepste binnenste overtuigd van je missie en je doel. Dat gevoel had ik met Liv. Mijn hart en ziel zat in alle poriën van dat bedrijf. Ik wist zeker dat Liv een succes zou worden en het was een kwestie van tijd voordat Liv een landelijk bedrijf zou zijn. Ik dacht groot en ik deed groot.

Ik weet ook hoe het voelt als je jezelf klein houdt. Na het faillissement heb ik een tijd het gevoel gehad dat ik maar even geen mening meer moest hebben, over wat dan ook. Ik stond in een soort overlevingsmodus en vond dat ik geen recht van spreken had.

Het nadeel van klein denken is dat je niet meer groeit. Mijn onzekerheid nam toe en alles wat ik voorheen met gemak durfde te ondernemen, kostte me nu enorm veel moeite. Bovendien: je kunt maar op één front tegelijk strijden en ik had genoeg problemen die moesten worden opgelost. Dat zijn niet de beste omstandigheden om groots te denken en te doen.

Na verloop van tijd voelde ik de energie weer terug komen. Ik wilde weer dóór, weer groeien. Maar mijn zelfvertrouwen had ik niet zomaar terug. Dus heb ik een coach gezocht, ik wilde niet zelf een beetje aanmodderen. Dat heeft mij enorm geholpen.

### 04

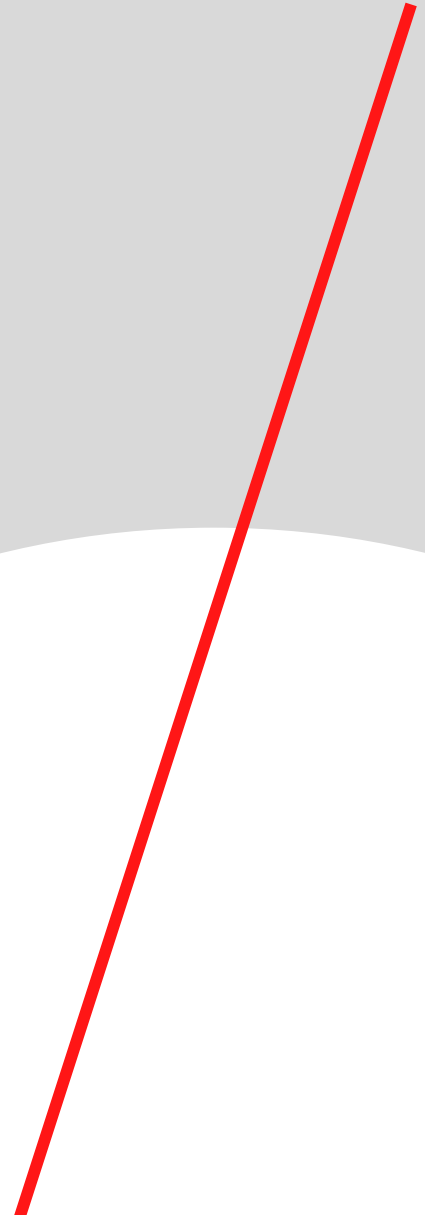
#### Vraag hulp en feedback

Als je onderneemt vanuit je hart en vanuit je diepste overtuiging, dan voelt groots ondernemen als vanzelfsprekend.

Het is daarom van belang dat je weet waar je hart echt naar uit gaat. Ben je nog zoekende of kom je er zelf niet goed uit, kijk dan of een coach je verder kan helpen.

Als het je lukt om je zelftwijfel om te zetten in acties en positieve energie, dan ga je vliegen. Blijf echter altijd open staan voor feedback zodat je jezelf blijft ontwikkelen.

05



L E S 5

## 5. Als je een omelet wilt bakken, moet je eieren breken

Voorafgaand aan, tijdens en na het faillissement, heb ik vaak de schuld bij mezelf gezocht. Ik was een ondernemer van niks, had alles fout gedaan wat je als ondernemer maar fout kon doen en was kortom ongelooflijk stom geweest. Ik was bepaald niet aardig voor mezelf.

Dat soort schuldgevoelens hebben veel ondernemers die met een faillissement te maken krijgen, denk ik. Ik ben er dan ook nog eentje van het vrouwelijk geslacht en vrouwen kunnen dat over het algemeen nog beter: alles lekker op zichzelf betrekken. Zo loop je jezelf in de weg. Je schiet er niks mee op, je omgeving ook niet maar ja – soms is zwelgen ook zo lekker.

Er is ook regelmatig tegen me gezegd: 'ja maar jij wilde toch zo graag ondernemer worden? Dan weet je toch dat dit ook kan gebeuren?'. Ja, natuurlijk weet ik dat. Alleen wil dat nog niet zeggen dat failliet gaan daar leuker of gezelliger van wordt.

Maar ja, als je een omelet wilt bakken, moet je eieren breken. Anders wordt het nooit wat.

Wat mij opviel, toen eenmaal ook voor de buitenwereld duidelijk werd dat ik in een beroerde situatie zat, was dat veel ondernemers tijdens hun periode van ondernemen één of meerdere zo noem ik het altijd) 'bijna-dood-ervaringen' hebben gehad. Daar waren ook ondernemers bij die ik goed kende en waar ik regelmatig mee sprak. Toch waren deze verhalen veelal nieuw voor mij.

Ondernemers praten blijkbaar bij voorkeur over de zaken die wel goed gaan. Wat niet goed gaat of bijna niet goed is gegaan, vegen ondernemers het liefst zo snel mogelijk onder de mat. Niets menselijks is een ondernemer vreemd.

Door de fase waarin ik zat, hebben veel ondernemers hun ervaringen met mij gedeeld. En bleek dat vrijwel iedere ondernemer wel momenten had gekend waarbij hij of zij ook langs dat randje van de afgrond is gegaan, alleen net aan de goeie kant hebben weten op te klauteren.

Gelukkig maar.

### 05

#### Wees de leerling

Wat al die verhalen en ervaringen mij vooral duidelijk maakten, was dat ik sterker uit deze periode zou komen als ik de houding van een leerling zou aannemen.

Niet oordelen, maar aanschouwen. Wat kon ik leren van mijn ervaringen voor, tijdens en na het faillissement?

Wanneer lukte het me om mijn zelfvertrouwen vast te houden, wat waren de momenten dat ik het even helemaal kwijt was? En wat was er dan nodig om het geloof in mezelf terug te krijgen?

Want wat ik in ieder geval zeker wist: als ik niet meer positief over mezelf zou kunnen denken, dan zou ik me daar ook naar gaan gedragen. En kom je van de regen in de drup. Dat kon niet de bedoeling zijn.

L E S 6

06

## 6. Zorg voor meerdere inkomstenstromen

Wat ik mezelf in de rebound regelmatig heb verweten, is waarom ik niet direct vanaf de start van het bedrijf me ook ben gaan focussen op het opbouwen van meerdere verdienmodellen.

De inkomstenstroom binnen Liv verliep hoofdzakelijk via declaraties naar de verzekeraars. Dieetadvies zat in de basisverzekering, iedereen met een verwijzing van de huisarts had recht op een vergoeding van 4 uur op jaarbasis. We hadden maar een enkele klant die zelf betaalde voor zijn of haar advies, zo af en toe deden we zaken met bedrijven. Het merendeel verhaalde de consulten op zijn of haar zorgverzekeraar.

Diëtisten hadden hun diensten op een dusdanige manier verpakt dat het behandeltraject meestal mooi binnen die 4 uur kon worden afgerond. Of anders tilde je als diëtist de consulten over het jaar heen waardoor de klant opnieuw aanspraak kon maken op de 4 uur vanuit de basisverzekering.

Deze manier van werken betekende ook dat onze klanten niet anders gewend waren dan dat de consulten bij de diëtist werden vergoed. Zelf bijbetalen hoefde vrijwel nooit.

Toen in de zomer van 2011 duidelijk werd dat per 2012 de consulten voor dieetadvies niet meer werden vergoed vanuit de basisverzekering (bijna alleen in de duurdere varianten van de aanvullende verzekering was dieetadvies opgenomen) haakte meer dan de helft van onze klanten met ingang van het nieuwe jaar subiet af. Ook huisartsen verwezen vrijwel niet meer door omdat ze niet wilden dat hun patiënten zelf zouden moeten betalen.

Voor Liv was er te weinig tijd om het tij te keren. We waren pas sinds september 2008 up and running, waren in snel tempo gegroeid en we waren voor meer dan 90% afhankelijk van de declaratiestroom via de verzekeraar.

Een aanvullend toereikend verdienmodel kregen we in minder dan 6 maanden tijd gewoon niet meer voor elkaar. Hadden we meerdere verdienmodellen gehad, dan waren we minder kwetsbaar geweest.

### 06

#### Zorg voor een robuust verdienmodel

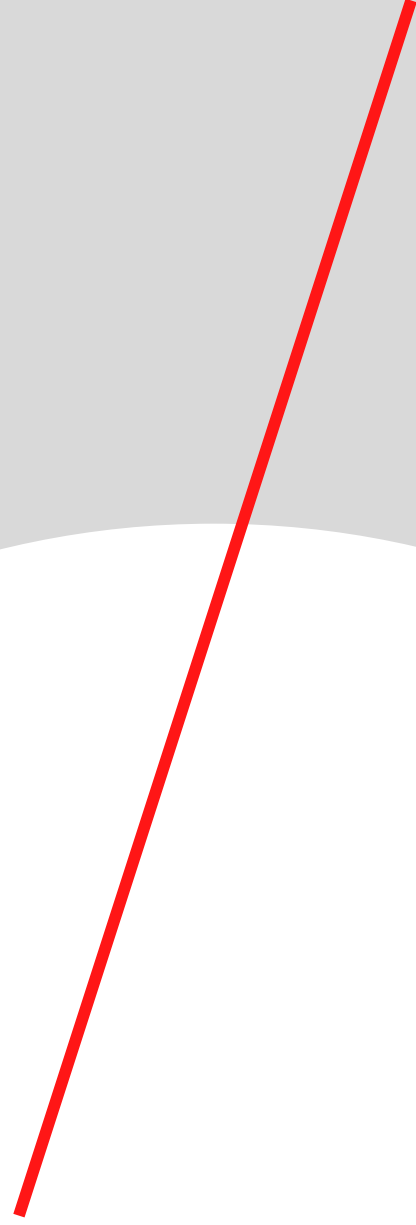
De meeste van onze klanten konden of wilden niet betalen voor de adviezen van de diëtist toen duidelijk werd dat de vergoeding vanuit de verzekering zou vervallen.

Daarnaast moesten we zelf ook nog veel meer overtuigd raken van de toegevoegde waarde van onze dienstverlening. Veel diëtisten vonden het erg ingewikkeld om geld te gaan vragen voor hun consulten.

Bovendien zijn we te laat gaan nadenken over een robuust verdienmodel. Bijvoorbeeld een combinatie van verzekerd advies met diensten waar de klant zelf voor kon betalen. Waardoor er sprake is van meerdere geldstromen zodat je niet meteen onderuit gaat als één van de geldkranen wordt dichtgedraaid.

Hoe verlopen de geldstromen in jouw bedrijf? En hoe onaantastbaar zijn deze?

07



L E S 7



## 7. #durftevragen

Het klinkt vaak zo dramatisch vind ik, zeggen dat je in tijden van nood je echte vrienden leert kennen. Alsof een heleboel andere mensen er bewust voor kiezen om er op zo'n moment niet voor je te willen zijn. Ik geloof daar niet zo in.

Hoe vaak heb ik zelf mensen teleurgesteld zonder dat ik mij er bewust van was? Simpelweg omdat ik onvoldoende had begrepen of had ingeschat hoezeer die ander mij nodig had?

Ik denk dat genoeg mensen me op één of andere manier heus wel hadden willen helpen, maar dan had ik om hulp moeten vragen. Dat is niet iets wat me gemakkelijk afgaat. Dan kan ik wel die ander verwijten er niet voor mij te zijn, maar ik kan beter naar mezelf en mijn eigen gedrag kijken.

Tegelijkertijd: er waren ook mensen die ongevraagd en onbaatzuchtig er voor mij waren. Die op de juiste momenten naar mij wilden luisteren of die me op een praktische manier hielpen. Familie en (zaken)vrienden die voor altijd in mijn hart zitten. Ook zijn er een aantal leveranciers van Liv die behoorlijk onbaatzuchtig begrip toonden toen het mis ging, juist omdat ik ze had betrokken bij een aantal ontwikkelingen in het bedrijf. Natuurlijk kon dit niet met alle leveranciers, niet iedereen laat je het achterste van hun tong zien.

### 07

#### Deel je problemen en vraagstukken

Door problemen te delen, geef je familie en vrienden ook de mogelijkheid om je te helpen. Hetzelfde geldt voor sommige van je klanten en leveranciers. Soms kan dit op een zeer verrassende manier begrip en medewerking opleveren.

Ik denk ook dat het goed kan werken als je je medewerkers betreft bij wat er speelt.

Ik heb zelf dit laatste te laat en te halfbakken geprobeerd, waardoor sommige medewerkers de oprechtheid van mijn intenties in twijfel trokken.

L E S 8

08

## 8. Over advocaten en waarom je ze toch niet kunt missen

Toen ik begon met Liv dacht ik niet dat ik veel met advocaten te maken zou krijgen. Ik had een notaris die de zaken rondom de BV had behartigd. En er was een accountant dus ach – als je eerlijk zaken deed waarvoor zou je dan een advocaat nodig hebben? Misschien om een paar contracten ook juridisch netjes in orde te hebben, maar verder? Ik zag dat niet zo. Dankzij de boeken van John Grisham had ik begrepen dat je jezelf verre moest houden van alles wat zich advocaat noemt.

Het is me niet helemaal gelukt. Of beter gezegd: het is me helemaal niet gelukt.

Mijn compagnon stopte er mee. Zeker, de notaris had netjes een aandeelhoudersovereenkomst met ons vastgesteld. Maar voor de juridische interpretatie heb je toch echt een advocaat nodig.

Niet alle diëtisten en Liv pasten bij elkaar. Maar wil je van elkaar af, dan gaat dat niet altijd per definitie in goede harmonie. En verloopt de communicatie vervolgens via advocaten.

Overnames van diëtistenafdelingen die zorgden voor de nodige juridische haarkloverij.

Of een rechtszaak vanwege het al dan niet rechtmatig gebruik van een merknaam.

Een ICT-leverancier die een buitengewoon slecht product met bijbehorende belabberde service leverde.

De snelle groei van Liv met als gevolg dat ik investeerders moest aantrekken. Eindeloze juridische sessies, documenten en alle varianten van aandeelhoudersovereenkomsten (zelfs in het Engels, want we zouden wel eens internationaal kunnen gaan) heb ik voorbij zien komen.

Facturen van advocaten zijn fascinerend. Per tijdseenheid van 6 minuten worden de werkzaamheden in rekening gebracht. Het voelt als een soort van gekte die we met elkaar in stand houden, maar waar je ook niet zonder blijkt, te kunnen.

**08**

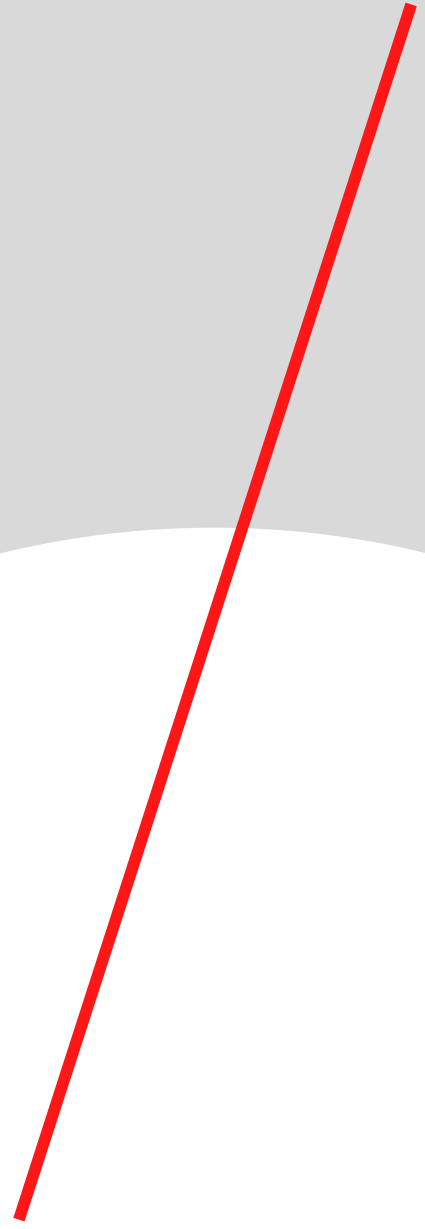
**Wees niet te naïef in het zakendoen. Soms is een advocaat echt nodig.**

Tijdens de faillissementsperiode had ik een hele dure, maar ook een hele goeie advocaat.

Hij heeft me enorm geholpen en van de juiste adviezen voorzien tijdens deze ingewikkelde periode. Als ik het opnieuw zou moeten doen (wil ik niet hoor, echt niet!) dan zou ik zeker niet bezuinigen op het inhuren van een goede advocaat.

Tegelijkertijd: blijf kritisch en blijf zelf nadenken. Immers, ook die advocaat – hoe goed ook- hoeft niet de gevolgen te dragen. JIJ neemt de besluiten.

099



L E S 9

## 9. Bankzaken

Toen mijn compagnon en ik met Liv begonnen, hebben we ieder eigen geld in het bedrijf gestopt. Omdat Liv voortvarend groeide, hadden we meer werkkapitaal nodig. Dus gingen we voor het regelen van een krediet bij de bank.

Het leek mij wel handig om alle zakelijke beslommeringen onder te brengen bij de bank waar ik ook al sinds jaar en dag privé bankierde. Waar we de hypotheek op ons huis hadden lopen en waar we onze betaalrekening, spaarrekening en de spaarrekeningen van onze kinderen hadden ondergebracht. De contacten waren altijd uitstekend en het is toch zeker prettig als je elkaar al een beetje kent, nietwaar?

Het openen van een krediet kostte weinig moeite. Het ondernemingsplan zat goed in elkaar en de accountmanager van de bank was enthousiast over onze visie en ideeën. We moesten wel een borgstelling afgeven. Maar ach, zaken gingen voorspoedig dus wat kon ons precies gebeuren?

Daar heb je het weer hè? Dat optimisme van de ondernemer. Net iets te weinig alle mogelijke consequenties op een rij gezet.

Toen Liv ten onder ging, zei de bank tegen mij dat ze graag de borgstelling terug wilden. Dat begreep ik. Alleen kon ik dat niet in één keer betalen, dus daarover wilde ik graag afspraken maken. Dat bleek gemakkelijker gezegd dan gedaan.

De bank had namelijk inmiddels onze hypotheek opgezegd en dreigde ons huis te gaan verkopen als ik de borgstelling niet betaalde. Liv BV was failliet. Niet ik persoonlijk en mijn echtgenoot op wiens naam het huis stond, al helemaal niet. In mijn beleving haalden ze zaken door elkaar.

De hypotheek elders onderbrengen lukte niet meer, want de curator had het faillissement nog in onderzoek. Dus zeiden andere hypotheekverstrekkers gezien de mogelijke dreiging van een claim dat ze ons geen hypotheek wilden verkopen. Mijn geluk was dat ik tijdens het onderhandelingstraject een andere contactpersoon kreeg bij bijzonder beheer. Die redelijk in zijn onderhandelingscondities was. En de curator hief het faillissement op wegens gebrek aan baten. Zodat we alsnog de hypotheek geregeld kregen. De rare vicieuze cirkel waarin we zaten, was doorbroken.

### 09

#### **Houd bij het bankieren zakelijk en privé gescheiden**

Sinds deze ervaring met mijn bank, vertel ik iedere ondernemer die het horen wil: breng je zakelijke activiteiten onder bij een andere bank dan die waar je privé alles hebt lopen. Hou zakelijk en privé gescheiden.

Had ik dat gedaan, dan had de bank mij na het faillissement niet kunnen dreigen met de verkoop van ons huis. Dat had mij veel stress gescheeld. Ik had me namelijk een paar dingen voorgenomen:

- Wat er ook gebeurt, ik ga niet in de schuldsanering maar los mijn zaken zo netjes mogelijk op
- Wat ook gebeurt, we blijven wonen waar we wonen. Alles blijft voor ons gezin zoveel mogelijk zoals het was.

L E S 1 0

10

## 10. "Mijn mooiste vakantie waren die waarin ik geen geld had"

Mijn mooiste vakanties waren die waarin ik geen geld had", zei de curator tegen mij tijdens één van onze telefoongesprekken.

Een curator is al met al een bijzonder fenomeen om mee te dealen tijdens een faillissementsperiode. Ze zullen er ongetwijfeld in allerlei soorten en maten zijn. Ik had een haantje getroffen.

De eerste keer dat hij me belde voor het maken van de afspraak om langs te komen, vroeg hij of ik moest huilen en vertelde hij dat hij vanwege een goddelijk lichaam geen diëtist nodig had. Dat was alvast een hele geruststelling.

Door iedereen was me op het hart gedrukt om goed mee te werken maar ook om steeds opnieuw je vingers te blijven tellen.

*Curatoren zijn bloedhonden!*

*Curatoren gaan alleen maar voor hun eigen portemonnee!*

Toen ik de curator de eerste keer sprak, dacht ik dat het allemaal best meeviel. Hij was vriendelijk, inlevend en begripvol. Samen met mijn boekhouder hadden we de zaken goed op orde en we konden hem snel en volledig van de gevraagde informatie voorzien.

Binnen een paar dagen was ik echter niet meer welkom op mijn kantoor. "Gelet op de thans ontstane situatie wil ik je verzoeken vanaf morgen niet meer aanwezig te zijn op het bedrijf en geen contacten te leggen met de werknemers. Ik heb de bevoegdheid je dit kenbaar te maken. Ik besef me dat dit zeer negatief bij je overkomt, maar ik meen dat ik niet anders kan...".

Die mail kwam laat op de avond binnen en leverde me opnieuw een slapeloze nacht op. In zo'n periode van een faillissement heb je dat namelijk nogal eens. Het is niet fijn als je niet meer naar je eigen bedrijf mag. In een periode waarvan jij vindt dat je er juist moet zijn voor je medewerkers. Maar ja, je bent geen baas meer hè?

Naast die mail voert de curator met enige regelmaat de nodige psychologische terreuracties op mij uit. Hij doet alsof ik de grootste crimineel ben die in Nederland rondloopt. Ik vraag hem hoe hij zich voorstelt waarmee ik de komende jaren mijn brood ga verdienen omdat ik, als ik akkoord ga met zijn voorwaarden geen kant meer op kan. Als dan vervolgens zo'n pannenkoekenbakker reageert met de tekst dat zijn mooiste vakanties diegene waren waarin hij geen geld had, kan ik hem niet meer serieus nemen.

Sure. Als de klus voor hem straks is afgerond gaat hij zonder geld op vakantie zeker?

## 10

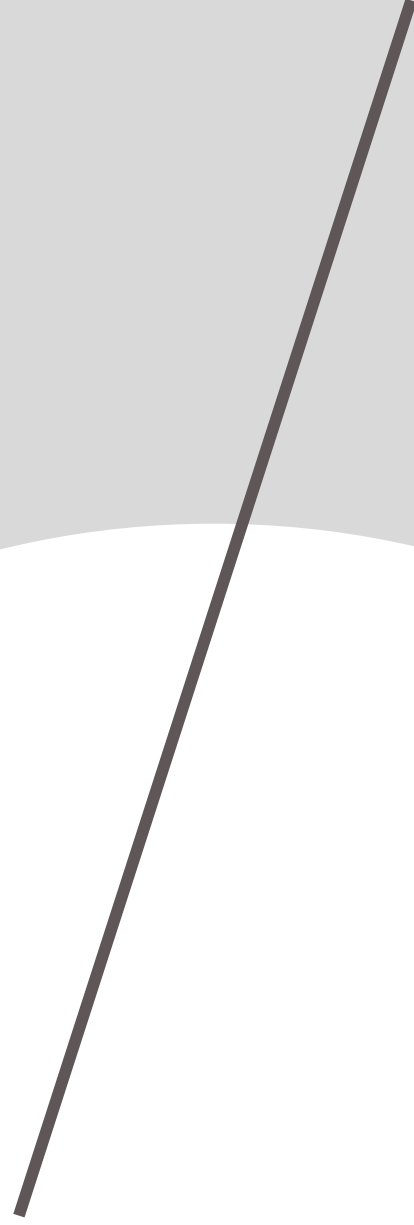
### De curator is de baas

Zodra het faillissement is uitgesproken door de rechtbank wijst de rechter je een curator toe. Je moet werken met de curator die je wordt toegewezen, aardig of niet - daar heb je het gewoon mee te doen. De curator is vanaf nu de baas.

Bereid je voor op een zwart gat als je naar huis wordt gestuurd door de curator. Van hard rennen en redden wat er te redden valt, mag je opeens niks meer doen. Dat is echt een grote schok.

Laat je daarnaast goed informeren over welke handeling je niet meer mag doen zodra je hebt besloten om het faillissement aan te vragen. Jij bent immers niet meer de bestuurder van jouw onderneming.

1 1



L E S 1 1



# 11. Over investeerders en aandeelhouders

Vrijwel direct na de start van Liv groeiden we als kool. Het ging echt heel hard. Commercieel was Liv een succes maar de interne organisatie kon het niet bijbenen. De processen waren er niet op ingericht en we dreigden kapot te groeien.

We hadden, naast het bancaire krediet, kapitaal nodig om verder te kunnen groeien. De organisatie moest op orde worden gebracht. Ik ging op zoek naar een investeerder. Zoiets had ik nog nooit gedaan, ik had geen idee hoe ik dit moest aanpakken maar ik begon gewoon rond te vragen bij andere ondernemers. "Weet jij misschien iemand die van zijn of haar geld af wil?"

Tot mijn grote verrassing lukte het om een investeerder te vinden. Die ook nog eens registeraccountant was. En die aanbood om tegen een aandelenbelang een paar dagen per week als financieel directeur aan de slag te gaan. Dat leek me een goeie deal, zeker omdat mijn compagnon ermee was gestopt en ik alle ballen in de lucht moest houden.

Mijn aanvankelijke blijdschap sloeg al vrij snel om in teleurstelling. De financieel directeur liet het behoorlijk afweten. Hij was er vaker niet dan wel, nam de telefoon niet op en niemand wist waar hij uithing. Ondertussen groeide het bedrijf door.

Opnieuw begon ik een zoektocht naar geld. Het was een slopend proces om steeds opnieuw vol overtuiging te vertellen over dit bijzondere bedrijf en de kansen voor de investeerder. Toch lukte het ook deze keer om een investeerder te vinden. Notabene iemand die zijn sporen had verdiend als zorgondernemer. Hoeveel geluk kon ik hebben?

Vanaf dat moment was ik de vrijheid die me zo aantrok in het ondernemerschap, compleet kwijt. Ik kreeg te maken met aandeelhoudersvergaderingen, er werd een financiële man aan het managementteam toegevoegd en er was voortdurend gedoe. Zeggenschap had ik amper meer en ik voelde me steeds meer gevangen in mijn eigen bedrijf.

Zo langzamerhand vormde zich bij mij de gedachte dat ik maar moest stoppen, zij mochten de boel hebben.

Maar ja, voordat ik dit kon bespreken met de aandeelhouders gooide de minister roet in het eten door te zeggen dat dieetadvies uit het basispakket werd gehaald. Het gedoe nam alleen maar verder toe want een faillissement werd een reëel scenario. Alle gemaakte afspraken werden opnieuw ter discussie gesteld.

Toen het faillissement eenmaal een feit was, heb ik de aandeelhouders niet meer gezien of gesproken. Het was ieder voor zich geworden.

## 11

### Bezint eer ge begint

Bedenk dat je met een investeerder vaak ook iemand aan boord krijgt die zich gaat bemoeien met jouw bedrijf. Terecht, want hij of zij stopt er immers ook geld in.

Welke voorwaarden zijn werkbaar voor jou? Het afstaan van zeggenschap heeft grote impact. Voordat je het weet, ben je in loondienst van je investeerder.

Is het dat waard?

**L E S 1 2**

**1 2**

## 12. Rust op de basis

"Meer groente eten, doe dat nou eindelijk eens. En hou eens op met het drinken van al die frisdrank."

Hoe heerlijk zijn dit soort alledaagse besognes in tijden waarin verder alles op z'n kop lijkt te staan. Gewone gezinsdingetjes die je weer doen beseffen waar het werkelijk om gaat. Je hoeft niet te wachten totdat je iets kwijt bent om de waarde er van te beseffen.

Het faillissement en de afhandeling ervan heeft heel wat jaren in beslag genomen. En waar in het begin bepaalde zaken er zwaar in hakten waardoor ik dacht dat het nooit, nooit, nooit meer goed zou komen, heb ik gemerkt dat alles went.

Als de afdeling Bijzonder Beheer van de bank voor het tweede jaar op een rij een brief stuurt dat ze je huis gaan verkopen, schrik je minder hard dan de eerste keer. Als je bijna twee jaar lang niks hoort van de curator, ga je bijna denken dat hij je is vergeten.

De boze buitenwereld kon ik altijd buitensluiten zodra ik thuis was. Daar is rust, daar is het veilig en daar is het leven goed. De relatie met mijn man heeft er niet onder geleden (veel huwelijken lopen spaak na een faillissement). Sterker nog, deze is verder verdiept. Daar ben ik dankbaar voor.

Ik heb mezelf gedwongen om door te gaan. Smile! Your enemies hate it!

Opkrabbelen na een faillissement vraagt tijd, energie en nadenken. Tegelijkertijd relativeert het buitengewoon om je eigen situatie te vergelijken met mensen die het slechter hebben. Dan kan ik zo weer over tot de orde van de dag, want er is geen enkele reden voor mij om te klagen.

# 12

**Het leven kan alleen achteraf worden begrepen; het vervelende is alleen dat het voorwaarts moet worden geleefd  
(Soren Kierkegaard)**

Besef dat aan succes vaak vele mislukkingen vooraf gaan. Niks gaat vanzelf, je moet doorgaan. Een vriend van mij zegt altijd 'tijd lost alles op' en dat is een waarheid als een koe.

De scherpe kantjes gaan er van af en het geeft je de gelegenheid om je eigen geschiedenis dusdanig te herschrijven dat je er mee om kunt gaan.

Bedenk ook altijd opnieuw waarom je zo graag wilde gaan ondernemen, hou je doel voor ogen.

Dat helpt enorm op de momenten dat je het even niet meer weet of als je twijfelt aan je eigen kunnen.

## Over Gerry de Valk



Het bedrijf Liv voeding- & leefstijladvies heeft bestaan van september 2008 tot februari 2012.

Een periode waarin ik vele veldslagen van het ondernemerschap heb overleefd. Een compagnon die afhaakt, kapitaal en daarmee aandeelhouders binnen halen, het in dienst hebben van veel personeel, de spannende momenten van salarisbetalingen, onderhandelen met banken, noem maar op.

En toch is het avontuur gestrand. Het besluit van de Minister om dieetadvies uit het basispakket te halen was een slag die Liv niet kon winnen.

Ondernemers praten graag over hun successen. Maar ondernemen gaat nooit over rozen. Er zijn hobbels te nemen, beslissingen die moeten worden genomen, gedoe, geld - altijd weer dat geld en doorwaakte nachten. Keer op keer vallen en net één keer vaker opstaan. Daar gaat ondernemen over.

De afhandeling van Liv heeft langer geduurd dan het bedrijf bestond. Het heeft geleid tot mijn 12 persoonlijke lessen die ik graag met je deel. Al behoed ik je maar voor één hobbel, dan is mijn missie geslaagd.

Hoe staat het met jou in je ondernemerschap? Welke mogelijkheden heb je binnen de gegeven context? Wat werkt wel en wat werkt niet meer voor je in leven en werk? Je merkt misschien dat je hoofd nu vol zit. Met onrust. Of juist nieuwe ideeën.

Wil je dat iemand de komende tijd met jou meeloopt? Iemand die jou begrijpt, die jouw sparringpartner wil zijn en die kritische vragen stelt? Die je kan leren omgaan met spannende situaties die zich de komende periode voordoen zodat je minder snel uit evenwicht raakt. Leren omgaan met het gevoel van falen is best ingewikkeld.

Als je lang hier geen tijd voor hebt genomen of die vragen vooruit hebt geschoven, dan kan dit wel eens het goede moment zijn. Juist nu zie je wat er niet klopt in je bedrijf, en in de manier waarop je werkt en leeft. Dat kan confronterend zijn. Maar het leert je wat leven, werken en ondernemen op jouw voorwaarden betekent.

Stuur mij een mail als jij daar aan wilt werken. Dan verkennen we samen wat je nodig hebt. Kan ik je niet helpen, dan zeg ik dat. Ik ben geen expert in faillissementen, ik ken niet alle juridische ins en outs. Soms heb je gewoon een advocaat nodig.

Bij mij mag je rekenen op maatwerk, persoonlijk, één op één, exclusief en intensief. Zodat jij resultaat haalt. Want dingen die niet lukken, die ken je nu wel.

[www.gerrydevalk.nl](http://www.gerrydevalk.nl)  
gerry@gerrydevalk.nl  
06-11641564