

Vertrouwen ... de basis voor samenwerking

Meer dan een belofte van een schitterend zelfjacht is nog niet zichtbaar. Maar straks, in oktober, staat hier in deze werkplaats in Koudekerk aan den Rijn een compleet zelfjacht. Het is de eerste lading van de nieuwe onderneming Jagt Interieur & Jachtbouw. Aan het hoofd staat Michel Clemetine (die de administratie doet) en het personeel overgenomen. Michel heeft alle schuldigen afgerekend en per 1 januari van dit jaar mij, beste kunden inrichten. Uiteindelijk is het uitgedaald op een sanering.

Leide voor ...

Een ondernemer put sang met een passie voor het product en een vakman die legen wil en dank aan het ondernemen was gegaan. Hoe verhoudt dat zich in het nieuwe bedrijf? Het ondernemen zit in mij; ik was met zesien jaar al aan het handelen. Maar altijd met leide voor het product. Dat geldt zeker voor de jachtbouw. Zakkelijk komt het allemaal op hetzelfde neer; je hebt te maken met je strategie, met marketing, investeringen, enzovoort. Maar echte kennis van dit product heb ik onvoldoende. Daar heb ik Constant voor nodig. Blike ondernemer die z'n eigen beperkingen kent, kan ondernemen. Je kunt niet alles. Je moet vertrouwen, ook vertrouwen is te sturen.

Samen bouwen
De een stopt z'n geld erin, de ander z'n vakkenis en opgebouwde reputatie. Hoc pak je dat aan, zijn daar afspraken over gemaakt? Michel: 'Geen harde afspraken. We kennen elkaar al zo lang, weten wat we aan elkaar hebben. We hebben vorig jaar samen een boot opgeknapd en dan leer je elkaar goed kennen. Uiteraard hebben we wel een gezamenlijk beeld van de toekomst van dit bedrijf. We gaan ons toeleggen op interieur- en jachtbouw. Dat laatste houdt in dat we complete zelfjachten gaan bouwen: van ontwerp (samen met een scheepsarchitect) tot de volledige afbouw. Ik heb er bewust voor gekozen om niet in een afwachende positie te zitten, maar zelf iets in de markt te zetten.'

Made by
Constant: 'Over kansen gesproken: ik krijg nu de mogelijkheid om een heel schip te bouwen, wat wil je nog meer? Daarnaast ga ik ervan uit dat Michel mij de mogelijkheid geeft om mee te ondernemen. Maar als er harde beslissingen genomen moeten worden is dat aan hem. Hij neemt het risico.' 'Conflicten? Nee, die verwacht ik niet,' vervolgt Michel. 'Wel discussie en vooral overleg. We hebben niet van tevoren een modus bedacht voor een eventuele conflict situatie. Maar goed, vaktechnisch is overigens.' Over een paar dagen vertrekt Michel naar Moskou. De eerste twee zelschepen van Jagt zijn al verkocht aan de chique jachtclub van de Russische metropool. Het zullen de eerste zijn van een serie nieuwe zelfjachten: honderd procent *made by Jagt* ■

Ondernemer
'Toen ik terugkwam van de langgezele tocht met mijn gezin ben ik om me heen gaan kijken wat de mogelijkheden waren. We zaten toen midden in de economische crisis. Maar met mijn fitnessbedrijf ging het prima en bovendien ben ik een bouw- en geen houder. Als echte watersportman wilde ik altijd al wat doen in de jachtbouw. Constant ken ik al heel lang. Ik heb met Clemetine, zijn vrouw, op school gezeten. Bovendien lag mijn boot bij Constant's bedrijf in de reparatie. We raakten in gesprek over zijn bedrijf. De zaken gingen niet goed. Van informatie werden die gesprekken steeds zakelijker. Zou ik daar niet in kunnen stappen? Toen zijn we gaan praten met de eigenaar van dit pand en heb ik gezegd: ik doe het als we in dit pand verder kunnen.

Ik heb een band met dit pand. Mijn vader had hier een bedrijf, zelf heb ik er een tijd met de liften gezeten. Dus toen de eigenaar ja zei, heb ik op emotie beslist.'

Vakman

Samen een bedrijf starten en tunen is minstens zo intensief als een relatie vinden en houden. Voor dat laatste zijn er steeds meer hulpmiddelen als leuke testjes en serieuze dating services. Gelukkig is er nu ook een tool voor de zakelijke relatie: de Zakenpartnertest, ontwikkeld door adviseur Maarten Verhoef van Orste. Door het invullen van de online test worden de visies op de diverse aspecten van het zaken doen van u en uw eventuele partner(s) helder in kaart gebracht. Zo komt u er snel en eenvoudig achter of hoe en waar visies op elkaar aansluiten dan wel uiteenlopen.

ZAKENPARTNERTEST

Handelwijze dezelfde zijn als die van je zakenpartner. Tip van Maarten Verhoef: 'Zorg dat je visie, motivatie en elkaar aansluiten dan wel uiteenlopen.

Michel Hof (links) en Constant Oosterwaal Zakenpartners



De overal en het netje pak. Oftewel de vakman en de ondernemer. Wat de een niet heeft, heeft de ander wel. En vice versa. In een goed partnership vullen ze elkaar aan en maken ze elkaar sterker. Maar dat betekent dat ze beiden ook los moeten kunnen laten en erop vertrouwen dat de ander weet wat hij doet.

Vaarten op elkaars kompas