

# Oprichter van Int-Ext: gepaste afstand tot de administratie

Een eenmanszaak in letterlijke zin kun je Int-Ext Glasbewassing niet noemen, maar een feit is dat de oprichter zich met alle aspecten van het ondernemen bezighoudt: de commercie, de planning en uitvoering én het administratieve traject. Maar met dat laatste het liefst niet, tenzij het om factureren gaat.

Dick van Zomeren

**M**ichiel de Reus (33) over het meewerken aan ons jaarlijks marktoverzicht: 'Je weet vooraf dat je onderin komt te staan. Maar ik heb niets te verbergen en wil me niet groter of kleiner voordoen dan ik ben. Bovendien beschouw ik het meedoen niet als een wedstrijd. Dus sturen we het formulier gewoon keurig ingevuld terug.' Zijn bedrijf, Int-Ext Glasbewassing in De Goorn (Noord-Holland), voert met een jaaromzet over 2004 van 260.000,- euro de drie hekkensluiters aan van ons in maart gepubliceerde overzicht. Die omzet is bereikt dankzij de inzet van vijf medewerkers. Dat is 7.000,- euro meer dan in 2003 toen het bedrijf echter twee medewerkers méér telde. Een reductie die ongetwijfeld sterk heeft bijgedragen aan een beter rendement.

## Vakantiebaan

Wat de jonge ondernemer veel meer dan de licht gewijzigde omzet bezighoudt, is dat hij na veertien jaar van

## 'Hard aanpoten, maar altijd heel gezellig'

huis uit te hebben gewerkt, sinds maart een gekochte bedrijfsruimte van 150 m<sup>2</sup> in gebruik heeft. Een ruimte in een be-



*Michiel de Reus: administratie alleen leuk als het om factureren gaat ...*

drijfsverzamelgebouw op het adres Vlakdissel in De Goorn, in de buurt van Hoorn. Nieuwbouw met op de eerste verdieping een kantoor waar via twee planborden door De Reus het werk wordt gestuurd. Alléén glasbewassing. 'Gewoon regulier schoonmaakwerk vind ik niet leuk, hoewel we het incidenteel voor een klant wel doen. Ik ben door het glazenwassersvirus besmet, door dat werk in de schoolvakanties te doen. Hard aanpoten, maar altijd heel gezellig.'

De Reus was voorbestemd om in de autotechniek terecht te komen, onder meer als schadehersteller en spuitser. Maar een allergie voor oplosmiddelen dwong hem in een andere richting.

## Die andere drie

Bij het uitkomen van ons marktoverzicht richt de meeste aandacht zich op de omzetten van de schoonmaakbedrijven aan de top. Natuurlijk zijn die belangrijk. Niet alleen door hun volume en het trendsetter zijn, maar ook doordat ze via vertegenwoordigers in het bestuur en commissies van de werkgeversvereniging en andere brancheorganisaties direct meehelpen aan de professionalisering en uitbouw van de hele sector schoonmaak.

Dat neemt niet weg dat de overgrote meerderheid in deze bedrijfstak uit bescheiden en vaak kleinere bedrijven bestaat, soms alleen van lokaal belang. Vaak gaat het om glazenwasserijen, maar zo zijn de meeste uit de top-30 ook ooit begonnen. Kleine ondernemingen waarvan de oprichter (en dus directeur) met have en goed risico loopt en bovendien rechtstreeks te maken heeft met financiering, personele aangelegenheden, de papiermolen en wet- en regelgeving.

Om die categorie kleinere en startende ondernemers te eren, daarom de eerste aflevering van een serie van drie gewijd aan die andere drie schoonmaakbedrijven of glazenwasserijen, helemaal onderaan in dat zo veel geraadpleegde marktoverzicht.

In de schoolvakanties werkte hij al als glazenwasser bij schoonmaakbedrijf Buscho (toen de Stuyvers Groep) in Hoorn. Die vakantiebaan werd in 1990 ingeruild voor een vaste aanstelling bij het bedrijf. 'Maar in 1993 had ik het wel gezien. Het werd allemaal te groot en te onpersoonlijk. Vanuit mijn ouderlijk huis ben ik toen op 21-jarige leeftijd voor mezelf begonnen. De aanleiding voor de start was eigenlijk dat ik een schoonmaakondernemer in de supermarkt tegenkwam, die tegen me zei:

theek of een boterham hoefde ik me gelukkig niet te bekommeren. Dat scheelt een stuk als je bij nul moet beginnen. Alles wat ik nodig had, was een representatieve auto, een ladder en een broodtrommel. Wat in die fase trouwens ook hielp is dat in aanmerking kwam voor een hele mooie afvloeiingsregeling van Buscho.'

### Eigen boontjes

Wat was het lastigste traject in die twaalf jaar als ondernemer? 'Destijds

niet in een pad van twee tegels in de tuin om een ladder stabiel te kunnen neerzetten.'

Michiel de Reus is een zoon van André de Reus, directeur en oprichter van het adviesbureau voor schoonmaak- en facilitaire zaken ATIR in Lelystad. De gedachte komt onvermijdelijk op dat er op papier dus wel eens werk van Lelystad naar De Goorn verhuist. Niet dus.

'Ik heb via mijn vader nog nooit één vierkante meter glasbewassing in opdracht gekregen. Behalve dan het glas van mijn ouderlijk huis. Wat ook nog eens niks mag kosten, want anders krijg ik dinsdagsavonds - als mijn vriendin niet thuis is - niets te eten van ze. Van het feit dat mijn vader dat bureau heeft, heb ik nóóit één euro voordeel gehad. Wel profijt via een omweg, door hulp bij het maken van een offerte of advies voor een presentatie. Nadeel heb ik er wél van ondervonden. ATIR moest een inschrijving voor de gemeente Purmerend verzorgen en omdat de gemeente wist dat ik een glazenwassersbedrijf heb, wilden ze dat ik ook zou inschrijven. Toen ben ik afgehaakt omdat mijn vader toch onmogelijk Int-Ext zou kunnen adviseren.'

### Personeel

Een directeur en vier medewerkers: dat moet een groot probleem zijn als je van een personeelslid afwilt. 'Dat klopt en die ene keer dat zich dat voordeed, beschouw ik dan ook als een dieptepunt in de periode dat ik ondernemer ben. Door een onstabiele medewerker die zich niet aan de afspraken hield, tijdens onaangekondigd verzuim de telefoon niet oppakte en zich nota bene per sms ziek meldde, ontstond een onhoudbare situatie. Bij de oplossing van dat probleem voelde ik me erg alleen gelaten door het CWI, de bedrijfsvereniging, de verzekeringsmaatschappij en alle overige instanties. Vooral toen het op een rechtszaak uitdraaide. Toen dacht ik echt: ik stop er mee, bekijk het maar. Ik ga gewoon weer lekker in loondienst. Uiteindelijk heb ik hem veertien maanden door moeten betalen. Na een dienstverband van anderhalf jaar, waarin hij maar een half jaar heeft gefunctioneerd. Door het onrecht dat me werd aangedaan, heeft de hele affaire me veel arbeidsvreugd afgenomen en het heeft lang geduurd voordat die weer terugkwam.'

## 'Alles wat ik nodig had, was een representatieve auto, een ladder en een broodtrommel'

waarom begin je niet voor jezelf? Ik heb werk zat voor je.'

'Ik woonde nog bij mijn ouders in Oudendijk. Dus om de huur, een hypo-

dacht ik: het eerste jaar. Die vreselijke papiermolen en de financiering. Het moeten investeren in een nette auto, goed materiaal, verzorgd drukwerk en de voorheffing BTW. Financiële hulp van thuis kreeg ik niet. Ze dachten terecht: dop je eigen boontjes maar. Maar die onzekere en moeilijke fase was na een half jaar voorbij. De echte dip kwam pas in 1997, met de verscherpte veiligheidseisen rond glazenwassen. Toen ik al die verhalen over EU-voorschriften en het gebruik van hoogwerkers hoorde, rees bij mij de vraag: kan en wil ik dit wel blijven doen? Temeer omdat hier boven Amsterdam de mentaliteit heerst van: we zien wel. Geen gebouwbeheerder die wilde investeren in voorzieningen voor glazenwassers. Zelfs

### Mond-tot-mondreclame

Hoe kom je aan werk? Toch niet alles komt via een contact in de supermarkt binnen?

'Wel via mond-tot-mondreclame. In die twaalf jaar heb ik in uren nog geen vijf dagen besteed aan acquisitie. Al het werk komt via-via binnen. Aanvankelijk bestond 90 procent van de opdrachten uit onderaanneming. Nu is dat 60 procent, bestaande uit opdrachten van vijf schoonmaakbedrijven, terwijl 40 procent komt van rechtstreekse opdrachtgevers. Die verschuiving is niet bewust gestuurd, hoewel het afbreukrisico bij werk in onderaanneming groot is. De 60/40-verhouding is gewoon ontstaan, ik heb geen tijd om een eigen klantenkring op te bouwen. Rechtstreekse klanten bestaan uit bedrijven, instellingen en gemeenten. Aan particuliere klanten beginnen we zeker niet, dat is een vak apart.'

### Opleiding

Een glazenwasser en administratie. Dat lijken twee zaken die niet met elkaar te combineren zijn. In De Goorn lukt dat trouwens ook niet.

Michiel de Reus: 'Ik doe niets zelf. Alleen het factureren. Een administratiekantoor regelt de lonen, de jaarrekening, de verzekering, de verrekening van de BTW en alle overige zaken. Ze adviseren me ook over de rechtsvorm: wanneer is het zinvol een BV op te richten? Dat zal vermoedelijk binnen twee jaar zijn. Dan wordt dit door mij gekochte pand daarin ook ondergebracht, net als het materiaal en de bedrijfsmiddelen. Een administratiekantoor is duur, maar het levert mijzelf uren op die ik weer voor productie kan benutten. Bovendien heb ik niets met administratieve zaken en ook de kennis niet om het zelf te doen. Mijn vriendin ook niet. Die is schoonheidsspecialiste en werk ook liever met haar handen.'

Michiel de Reus lijkt wel enigszins op senior, die al sinds jaar en dag te horen is tijdens symposia en workshops. Junior zet zich namelijk ook in voor de bedrijfstak, maar meer op uitvoerend niveau. 'Het afgelopen jaar heb ik stage gelopen en hoop omstreeks deze tijd klaar te zijn met de opleiding voor praktijkdocent bij het opleidingsinstituut SVS. Dat doe ik om er meteen bij te zijn als er weer wat verandert met betrekking tot glazenwassen en de veiligheidsproblematiek. En om te leren van

collega's in de branche, bijvoorbeeld van mensen als Peter Meijboom en Charles de Vos.'

### Adviezen

Wat vindt de kandidaat docent als vakman van de opmars van de 'wasstok', de lichtmetalen of kunststof steel waarmee vanaf de grond tot een meter of vijftien hoog de ramen worden gewassen? 'Daar wil ik niet aan. Dat is in mijn

ons bedrijf wordt er absoluut niet mee gewerkt', aldus De Reus.

Tot slot. Wat raad je terugkijkend een startende ondernemer in deze sector aan?

'Eerst zoveel mogelijk informatie verzamelen. Dus ga naar de Kamer van Koophandel, bezoek startersdagen en zoek contact met de ondernemersorganisatie OSB. Probeer ook te kijken wat er voor vakliteratuur is, lees bladen

## 'De wasstok, dat is in mijn ogen geen verbetering'

ogen absoluut geen verbetering. Het is een hulpmiddel om de kosten voor een hoogwerker, hefplateaus en dergelijke te vermijden. Ik kom nogal eens in een sportschool en wéét dat de combinatie van omhoog kijken en tillen, waarbij je armen tot boven schouderhoogte reiken, en erg belastende combinatie is. In

in deze sector die van belang zijn. Hoewel vast stellen wat je moet lezen niets eens zo gemakkelijk is als je onwetend in deze branche stapt. En zoek via navragen bij kennissen en relaties een goed administratiekantoor voor de papiermolen. Maar zeker ook als raadgever.'