Wat nu, de koper wil niet betalen

Linda Woudstra van Regeltante verkocht haar gastouderbureau. Afgelopen week was de overdracht. Dat ging niet zonder slag of stoot.

Vrijdag

Net terug van vakantie word ik geconfronteerd met de meest onaangename verrassing; een niet-betaalde rekening voor de overname van het gastouderbureau. Een paar weken geleden verkocht ik de gastoudertak van mijn bedrijf Regeltante, waarin ik bemiddel in diensten voor particulieren zoals oppashulp en schoonmaakhulp. De voortdurende verandering van regels voor gastouderopvang vroeg zo veel aandacht dat de kern van ons bedrijf, de bemiddeling, steeds meer in het gedrang dreigde te raken. Ik besloot het van de hand te doen. Het bedrijf Hop Marjanneke tekende een paar weken geleden voor de overname, maar betaalt nu dus niet.

Ik ben met de advocaat in de weer en maak de balans op; deal opblazen of oplossingen zoeken? Het grootste probleem is dat van de overgekochte contracten op 4 januari veel minder klanten dan verwacht hebben aangegeven dat zij tekenen bij de kopende partij. Onze koper heeft daarop besloten de betaling van de overnamesom op te schorten. Ik begrijp de frustratie en teleurstelling van de koper, anderzijds hebben we een koopovereenkomst zonder resultaatverplichting en dus moet er gewoon worden betaald.

We komen overeen dat we gezamenlijk iedereen nabellen die niet heeft gereageerd. De deal is gelukkig gered.

In gesprekken met een aantal klanten wordt mijn vermoeden bewaarheid. De mensen willen de overstap wel maken maar zijn nog niet aan het invullen van de formulieren toegekomen. Ik best begrijp dat je met een jong gezin in de decembermaand geen prioriteit geeft aan het terugsturen van een contract met je nieuwe gastouderbureau. Ondertussen heb ik wel een paar slapeloze nachten gehad en een advocaat aan het werk gezet. Ondernemen is vooral goed om kunnen gaan met dingen die anders lopen.

Zaterdag

In het weekend ben ik met mijn gezin meestal druk met sport en boodschappen doen. Deze zaterdag kan er door de sneeuw niet gehockeyd worden en slapen we lekker uit. Mijn meiden zijn 12 en 14 jaar en kunnen tegenwoordig rustig tot 12 uur slapen! Als ze wakker zijn, halen ze de kerstboom leeg en willen ze er een fikkie mee stoken, maar daar steken mijn man en ik een stokje voor. De boodschappen moeten nog in huis en ik heb geen zin in brandende kerstbomen in mijn tuin.

s' Avonds gaan we eten bij Dana en Casper. Dana schrijft al ruim twee jaar voor Regeltante de persberichten. We bespreken de meest uiteenlopen zaken maar vooral hun beslissing om een huis in voormalig Oost-Duitsland te kopen. Peter en ik zijn onder de indruk van het gemak waarmee ze nieuwe dingen aanpakken.

Zondag

Vorig weekend zijn we terug gekomen van wintersport en de koffers zijn nog niet helemaal uitgepakt. Ik trommel iedereen op en verdeel de taken. Binnen twee uur draaien de wasmachines en zijn alle skikleren en koffers opgeruimd. We krijgen een sms om in Reeuwijk te komen schaatsen bij kennissen die we op wintersport hebben leren kennen. De sneeuw komt met bakken uit de hemel, maar we besluiten toch te gaan. De kinderen hebben al afspraken dus we spreken af dat ze zelf eten maken. We gaan om 16.00 uur een borrel halen in Reeuwijk. Daar belanden we in een Anton Pieck plaatje, Peter bindt de schaatsen nog onder en ik klets lekker met de verzamelde dames en geniet ondertussen van een hele lading jonge ukken die proberen te schaatsen. Wat zijn ze nog lekker klein en onbeholpen grappig.

Maandag

Om 10.00 uur tekenen we de gewijzigde koopovereenkomst. Ik ben blij dat we een oplossing hebben. Er ligt een voor beide partijen aanvaardbaar voorstel. Ik had alle recht om mijn poot stijf te houden maar in zaken volg ik mijn gevoel en vraag mij dan vaak af: "Hoe wil je zelf behandeld worden?".

Voor mij is het belangrijkste dat onze klanten goed overgaan, dat we snel de zaak administratief overdragen en verder kunnen met onze nieuwe koers. Dat wil zeggen: regeltante.nl laten groeien van 40.000 naar 140.000 bezoekers per maand. Dit willen we doen door het aanbieden van gratis diensten zoals het zoeken naar een avondoppas en de ontwikkeling van mobiele applicaties voor het raadplegen van onze kandidaten.

Daarnaast willen we bij minimaal tien grote werkgevers onze minimap op het intranet geplaatst krijgen zodat werknemers er diensten kunnen bestellen. Het eerst contract is net voor de kerst getekend.

We tekenen, het geld wordt telefonisch overgemaakt en de rest van de dag ben ik druk met het maken van aanpassing aan de databases. Ik check tot 2.00 uur 's nachts zelf de digitale records van al onze klanten zodat er geen konijnen meer uit de hoed komen.

'Ik snap de frustratie van de koper, maar we hebben een overeenkomst zonder resultaatverplichting. Ze moeten betalen. ' Foto: Gerard Til

Profiel

naam	Linda Woudstra
functie	Directeur
bedrijf	Regeltante
opgericht	2001
personeel	10 (6 fte)
omzet	€ 600.000
nettowinst	€ 150.000

Dinsdag

Ik begin met de verwerking van alle gemaakte afspraken tot actielijsten en roep iedereen van het ex-gastouderbureau bijeen. Wie gaat klanten nabellen, wie stelt de mails op, wie regelt verhuisdozen, gekleurde ruitertjes en zelfs elastieken om de files bijeen te binden? Donderdag gaan we beginnen met de fysieke oplevering. Ondertussen lossen we een probleem op voor de oplevering van ons digitale bestand.

Woensdag

De hele dag ben ik nog bezig met het opstellen van een draaiboek en het maken van een verslag voor Hop Marjanneke waar alle afspraken in worden vastgelegd. Tot 31 maart zijn we verplicht zaken te volgen, maar ik hoop dat ik het aantal vragen heb kunnen beperken door het onderwerp nu mijn volle aandacht te geven.

Gisteravond heb ik mijn zinnen even kunnen verzetten als jurylid voor de Tollius-prijs, een innovatieprijs van managementadviesbureau Twijnstra Gudde onder de eigen medewerkers. 'Het onderwijs impresariaat' wint: een plan om werknemers uit het midden- en kleinbedrijf moeglijkheden aan te reiken om zich verder te scholen met voor de werkgever zeer aantrekkelijke voorwaarden. Het geeft mij een goed gevoel dat je mooie en zinvolle ideeën een zetje mee kunt geven.

Donderdag

We naderen de finale afronding nu in rap tempo. Vandaag beginnen we met het daadwerkelijk in dozen stoppen van de dossiers.

Het idee dat we geen offertes meer hoeven maken, geen maandstaten meer hoeven te controleren en niet meer de hele tijd stempels moeten zetten en ouders dwingend moeten wijzen op het nut van een traphekje... het klinkt bijna te mooi om waar te zijn. Weer ondernemen zonder de overheid op schoot.

Opgetekend door Marjan Bleeker

Meer verhalen, achtergronden en nieuws over ondernemers
www.fd.nl/entrepreneur