



**'KLEINERE ONDERNEMERS
ZIJN DE MOTOR ACHTER
DE LEEFBAARHEID'**



‘Alleen ga je hard, samen ga je verder’

➤ **Het Ondernemershuis Altena komt op voor de belangen van de bij hen aangesloten ondernemersverenigingen in Altena. Sinds kort is er een nieuwe voorzitter en heeft een nieuw bestuurslid zich aangesloten bij ‘het huis’. Hoog tijd om beide heren aan u voor te stellen.**

We ontmoeten elkaar bij de SPAR supermarkt in Andel, waar BertJan van der Beek mede-eigenaar is. BertJan is tijdens de algemene ledenvergadering van het Ondernemershuis Altena geïntroduceerd als nieuw bestuurslid. Peter Vos, voorheen secretaris bij het Ondernemershuis, schuift aan bij het gesprek, in zijn nieuwe rol als voorzitter.

BertJan treedt toe tot het ‘huis’ als vertegenwoordiger van de retail. “Ik zit samen met Ad de Graaf, die net afscheid heeft genomen van het Ondernemershuis Altena, ook in OV De Linden hier in Andel. Zo kwam het Ondernemershuis ook op mijn pad.” Peter, die recent Ciel Vos opvolgde als voorzitter, vult hem aan: “De lokale ondernemersverenigingen zijn verenigd in het Ondernemershuis, dat opkomt voor de gezamenlijke belangen van ondernemers.” Het Ondernemershuis bestaat dus niet uit individuele ondernemers, maar is een federatie van ondernemersverenigingen. En het is nog best een uitdaging om ondernemers verenigd te krijgen in een OV en daarna de OV ook aan te laten sluiten bij het Ondernemershuis Altena. BertJan: “Mensen hoeven niet te twifelen dat ik de meerwaarde van de kleine ondernemer zie. Onze OV in Andel bestaat nu uit 50 leden, met veel kleine bedrijven” Peter: “Daarvan zijn er hier heel veel. Ga maar na: er zijn in Altena bijna 8000 inschrijvingen bij de KvK. De 100 grootste bedrijven hebben meer dan 20 werknemers, de rest minder. Vaak beginnen bedrijven hier klein en groeien daarna door.” Met een knipoog zegt hij: “Altena is de kraamkamer van de Nederlandse economie, met heel veel bedrijvigheid.”

De wil tot samenwerking is er vaak wel, maar het overgaan tot handelen is afhankelijk van de ondernemer zelf. “Het ligt echt heel erg aan de ondernemer die je spreekt, benadrukt BertJan. “Ik merk dat ondernemers uit Dussen, Genderen of Rijswijk dezelfde taal spreken. Anderen hebben een andere visie; dat is niet goed of slecht. Er zijn in Altena gewoon heel veel kleine kernen, waar de industrie en de grote bedrijven de motor achter de lokale economie zijn. Maar de kleinere ondernemers zijn de motor achter de leefbaarheid. Wij als SPAR-supermarkt richten ons op de kern ▶

Andel. We hebben echt niet de illusie dat mensen uit Wijk en Aalburg hier boodschappen komen doen. Andere supermarkten hebben meer een regiofunctie.” Peter: “Andel, met een kern van 2500 inwoners, is een mooi voorbeeld van veel dorpen in Altena. Als je hier een onderneming begint, moet je ondernemersplan dus wel realistisch zijn. Je kijkt wat nodig is en speelt daarop in.”

BertJan: “In Babyloñbroek, Meeuwen of Eethen zijn nagenoeg geen voorzieningen meer. Ik vind wel dat we moeten behouden wat we hebben, dat komt de leefbaarheid ten goede. Je bent ondernemer, je moet daar wel een visie voor hebben. Maar de gemeente moet daar zeker ook bij helpen.”

BertJan heeft zelf ondervonden wat aandacht voor leefbaarheid doet met zijn onderneming. De supermarkt ging vier maanden dicht voor een verbouwing en herrees met een compleet nieuwe indeling, frisse uitstraling én de toevoeging van de Tosticlub, waar inwoners even een kopje koffie of thee kunnen drinken, met een broodje erbij. “Je moet geen oogkleppen op hebben, je moet open staan voor nieuwe ideeën. Het concept is in de coronatijd aangekocht. We moesten nog wel uitleggen aan het hoofdkantoor van de SPAR dat wij hier graag een Tosticlub wilden openen; er zat hier in het dorp geen plek waar je even koffie kon drinken. Wat wel scheelt is dat we voor deze shop-in-shop geen vergunning hoefden aan te vragen, omdat we alle producten die we hier aanbieden, al in de winkel verkochten.” Op deze manier open staan voor nieuwe ontwikkelingen of anders kijken naar je eigen onderneming, is wel heel belangrijk volgens de heren. Peter: “Vaak maken ondernemers keuzes op basis van klantgedrag uit het verleden. Maar eigenlijk zou je moeten kijken naar welke klant je zou willen. Dan maak je veel betere keuzes voor de toekomst.” BertJan: “Wij hebben onderzoek gedaan en onze klanten uit het

dorp gedefinieerd in persona’s: welke consument komt nu hier?” De persona’s werden benoemd met klinkende namen als Kiene Karin, Traditionele Thea of Nieuwsgierige Noor. “Op die manier kunnen we klanten op een andere manier benaderen.” “Veel ondernemers, zeker de kleine zelfstandige, moeten niet harder werken, maar slimmer”, vindt BertJan. “Ik heb ook eerste vijf jaar met mijn kop in het schap gezeten. Maar ik moet dingen gaan doen die waarde toevoegen.” De Tosticlub, die duidelijk inspeelt op de behoefte van de lokale bevolking, is daar een mooi voorbeeld van. Ook heeft de SPAR een bus, waarmee boodschappen aan huis bezorgd worden.

Terug naar het Ondernemershuis Altena; waar gaan beide heren zich voor inzetten? BertJan: “Wij moeten van de ondernemers het vertrouwen krijgen dat we concrete thema’s oppakken. Zo gaan we voor lokaal koopgedrag eerst de behoefte meten onder ondernemers en consumenten, om te kijken welk loyaliteitsplan effectief is in Altena. Zeggen wat je doet en doen wat je zegt.” Peter: “Dat staat mooi op een tegeltje, maar mensen moeten het wel zien. Het ledenaantal per ondernemersvereniging is relatief laag ten opzichte van wie er lid zou kunnen zijn. Als dit omhoog gaat, gaat de organisatiekracht ook omhoog. We zijn er om bruggen te bouwen. De versplintering vind ik wel een ding, dat we alles zelf willen doen. Men is bang voor concurrentie en houdt krampachtig vast aan bepaalde zaken. Maar dat gesloten denken is niet meer van nu. We zien dat onze kernthema’s goed gekozen zijn. Je kunt niet alles doen, zo leg je de focus op wat je wél kunt doen. Als er een nieuw thema belangrijk wordt geacht om op te pakken, richten we daar in samenspraak met onze achterban een commissie voor op die zich met dat thema gaat bezighouden.” BertJan: “Alleen ga je hard, samen ga je verder.”



Melissa Lievaart is sinds vorig jaar aangesloten bij het Ondernemershuis als het aanspreekpunt en voor de algehele communicatie. Peter Vos: “Melissa is in de regio bekend, ze heeft een eigen bedrijf en is de dochter van Jan Lievaart van Lievaart Trucks. Ze kent de streek en de ondernemersgeest goed. Dus we zijn heel blij dat zij ons versterkt als projectmanager.”

Ondernemershuis Altena is ontstaan uit het streven om de economie van Altena te laten bloeien. Samenwerking tussen ondernemers en de gemeente Altena is onmisbaar in deze ontwikkeling. Want door samen te werken kunnen we verbeteren. ‘Het huis’, dat als vereniging is opgebouwd, verbindt als platform ondernemers, onderwijs, organisaties en overheid. Het Ondernemershuis Altena is een federatie van ondernemersverenigingen uit Altena. Het Ondernemershuis Altena behandelt overkoepelende thema’s die een belangrijke rol spelen bij het gezamenlijk ondernemen in deze regio.

Dit zijn:

- Arbeidsmarkt & Onderwijs
- Ruimte voor Ondernemen
- Duurzaamheid
- Mobiliteit
- Merk Altena

Meer informatie: ondernemershuisaltena.nl
