

Artikel FD 16 maart 2019

Op haar dertigste verjaardag zit Leonie Schipperus-Benamins (38) bij de rechtbank in Rotterdam. Haar zaak is failliet, zo verklaart de rechter. 'Ik weet nog dat ik dacht, dit hoort nu dus bij mij, ik heb een failliete zaak.'

Zes jaar eerder heeft de dan net afgestudeerde Schipperus haar bedrijfje Chapeaukado opgezet. Bedrijven kochten cadeaukaarten in, waarmee werknemers online een geschenk konden uitkiezen, bijvoorbeeld als kerstpakket. 'Nu klinkt dat normaal, maar dat was het nog niet toen we in 2005 begonnen', zegt Schipperus.

De zaken gaan goed en 'Chapeau' heeft grote corporates als klant. 'Dan mocht vanuit zo'n bedrijf 15.000 man met de feestdagen voor €50 per persoon bij ons besteden. Tegen de tijd dat ik 26 was, draaiden we een omzet van €4,5 mln.'

Honderden blenders

Het liep uiteen wat je met de bon kon kopen. 'We hadden van alles in huis voor verwerking van de grote aantallen bestellingen. En dus een grote voorraad.' Die voorraad ging lang niet ieder jaar op. 'Dan kochten we honderden blenders in en verkochten er maar een paar.'

Toen de crisis het bedrijfsleven raakte, merkten ze dit ook in cadeausector, waar de concurrentie inmiddels was gegroeid. 'Er waren veel spelers bijgekomen. En de bedrijfsbudgetten liepen terug. Dan mochten medewerkers bijvoorbeeld nog voor €10 per persoon besteden.'

Cv

1981 geboren in Hoeksche Waard

1999 afgerond VWO in Hoeksche Waard

1999 start studie Economie, Erasmus Universiteit Rotterdam

2001 werken bij relatiegeschenkenbedrijf

2005 studie commerciële economie afgerond, Hogeschool Rotterdam

2005 start Chapeaukado

2012 Chapeaukado failliet

2012 start Pimm Solutions

Grote druk

Vanaf 2010 vielen er in de hele branche harde klappen. Concurrenten gingen kopje onder. Het bedrijf had cash nodig en probeerde investeerders te overtuigen. 'Ik was alleen maar bezig met de zaak overeind houden. Het bedrijf ging voor alles. Mijn man is gelukkig ook ondernemer en snapt wat erbij komt kijken, maar het was geen leuke tijd.'

Maar in januari 2012 was het duidelijk dat alle inzet niet mag baten. 'Ons resultaat hing altijd af van decembermaand, daar moest het gebeuren. De cijfers van 2011 logen er niet om. Het was over en uit. Ik ben eind januari jarig. Die dag zat ik in de rechtbank en werd Chapeaukado failliet verklaard.'

De dagen die volgden noemt ze onwerkelijk. 'Ik was zo lang alleen maar met de zaak bezig. En nu was het klaar. De afhandeling niet natuurlijk, je hebt veel gesprekken met de curator en ik werd meer dan eens gebeld door leveranciers die geld van het bedrijf kregen. Maar het maandenlange gevecht was voorbij. Ik weet nog dat ik dacht, dit hoort nu dus bij mij, ik heb een failliete zaak.'

Op de blaren zitten

Lang bij de pakken neer zitten deed ze echter niet. Ze had een ander idee en schreef zich een aantal weken later in bij de Kamer van Koophandel. Een beslissing die lang niet op ieders begrip kon rekenen. 'Een aantal mensen reageerde heel fel. Alsof ik eerst maanden op de blaren had moeten zitten, voor ik weer

mocht ondernemen. En ze maakten het heel persoonlijk. Dan werd er gezegd dat ze het geld bij mij thuis kwamen halen', zegt Schipperus. Of mensen verweten haar dat ze haar zaak opzettelijk failliet had laten gaan. 'Ik kan me niet voorstellen dat iemand dit voor zijn plezier meemaakt. Het hing samen met factoren, zoals de crisis en een grote voorraad. Dat was een les. Maar ik heb alles gedaan wat in mijn macht lag, ik verwijt mezelf niets.'

‘Het duurde twee jaar voordat ik zelf weer een inkomen uit het bedrijf had’

Zoeken, bestellen, betalen

De eerste maanden van de opstart waren zeer spannend: ‘Van de tien telefoontjes die ik kreeg op een dag, waren er negen van schuldeisers en één van een nieuwe klant voor Pimm, mijn nieuwe bedrijf.'

Pimm Solutions opereert ook in de cadeaubranche, maar dan anders. Alles is online. 'Ik heb na Chapeau vijf gouden regels opgesteld, mijn grootste lessen: alles is nu flexibel, de omzet is maandelijks stabiel, het zijn geen projecten meer met enorme seizoensinvloeden. En ik wil niet meer met grote voorraden werken. Je hebt dan veel meer data nodig over je consument en dan nog blijft het lastig, zeker in een B2B-markt. Pimm is een dienst waarmee bedrijven via één systeem bijvoorbeeld bloemen, gebak of cadeaukaarten kunnen bestellen en betalen.'

Door afspraken te maken met klanten en leveranciers kon ze groeien. 'Uit eigen middelen kon ik het nieuwe bedrijf opstarten, het businessmodel financiert zichzelf. Maar het duurde wel twee jaar voordat ik zelf weer een inkomen uit het bedrijf had.'

Bewijsdrang

Ze zocht ook contact met een deel van haar oude klanten. 'Tegen hen zei ik: ja, mijn bedrijf is failliet en dat vind ik echt heel vervelend. Maar heb dan vertrouwen in mij. Velen kwamen terug. Eerst met kleine orders. We moesten ons echt weer bewijzen.'

Een uitdaging die ze niet uit de weg ging. Maar in haar achterhoofd bleef Chapeau lang hangen. 'Daar dacht ik ook dat het goed ging en gleed langzaam alles tussen mijn vingers door. Maar toen we Chapeau voorbij waren, qua winst en omzet, voelde ik een soort rust over me heen komen. Zie je wel. Ik kan het wel.'

Schipperus kijkt nu met meer afstand naar haar bedrijf en het faillissement, maar had daarbij wel hulp nodig. 'Je bent als ondernemer niet je bedrijf, maar dat moest ik echt leren. Mijn bedrijf was mijn identiteit. Ik ben direct met coaches aan de slag gegaan, om het een plekje te geven.'

Stoppen bij Pimm Solutions

Een afstand die ze verder wil vergroten. 'Vanaf april wil ik een jaar of twee ertussenuit gaan. We hebben een nieuwe directeur aangesteld. Ik blijf nog wel aandeelhouder en betrokken, maar wil meer ruimte voor andere zaken', zegt ze, wijzend naar haar hoogzwangere buik, met haar tweede kindje.

Een jaar geleden kreeg Schipperus een auto-ongeluk. Ze revalideerde, maar ondervindt nog steeds hinder van de whiplash. 'Concentreren is lastig. Ik heb jarenlang keihard gewerkt en alles gegeven. Het bedrijf is hard gegroeid en er staat een stevig team. Ik wil rust voor nieuwe inspiratie en tijd voor familie. Ik zie mezelf nu als de zwakste schakel in het bedrijf, dus ik zet graag een stapje opzij. Dan kan Pimm groeien en ik revalideren. Tijd met de kinderen doorbrengen. Mijn ambitie blijft, maar ik bekijk het even vanuit een andere invalshoek.'