

Duitse partner vond het hier een 'bananenrepubliek'

Tegenwind Leren van tegenslagen

In deze rubriek vertellen ondernemers over hun grootste beproeving en wat ze daarvan hebben geleerd.

U-center

Activiteit: privékliniek

Opgericht: 2007

Gevestigd: Epen (Limburg)

Medewerkers: 90 (50 fte)

Ondernemer: Antoon van Balkom (65) en Jeroen Fisser (59)

Jaaromzet: €8 mln (2009)

U-Center in het Limburgse Epen behandelt patiënten met een depressie, verslaving of burn-out. De privékliniek zou samenwerken met een gerenommeerde Duitse partij, maar die trok zich plots terug. 'We moesten even diep ademen', blikt ondernemer Antoon van Balkom terug.

'De echtgenote van mijn compagnon was alcoholverslaafd en liet zich zes jaar geleden behandelen in een privékliniek van Oberberg in Duitsland. Ze kwam terug als een ander mens en dronk sindsdien geen druppel.'

'We waren onder de indruk van de Oberberg-methode en vroegen ons af waarom zoiets nog niet in Nederland bestond. We zijn allebei rasondernemer en besloten zelf zo'n kliniek op te zetten. Jeroen heeft een achtergrond in sales en marketing, ik in corporate finance.'

'We misten medische kennis en klopten aan bij het hoofdkantoor van Oberberg in Berlijn. Hun kennis en 25 jaar ervaring waren heel waardevol voor ons. En hun goede naam kon deuren openen in Nederland.'

'Ons idee paste in de groeistrategie van Oberberg. We besloten samen te werken en we richtten

een gezamenlijke bv op. Omdat we in hun boeken mochten kijken, konden we een goed gefundeerd businessplan schrijven. Er moest veel gebeuren. We spraken met financiers en startten de procedure op voor het verkrijgen van een vergunning.'

'We bespraken onze plannen met architecten en bekeken 81 locaties. Ons oog viel op het Golden Tulip hotel in Epen, dat we kochten van NH Hotels.'

'De Duitsers werden zenuwachtig van al die trajecten. Duitsers zijn 'blauwe' managers, die pas een beslissing nemen als alles keurig netjes geregeld is. Wij zijn meer 'rode' managers. Als het goed voelt, moet je doorgaan, anders verlies je tijd. Toen we uitlegden wat er allemaal nog geregeld moest worden, antwoordde de president-commissaris van Oberberg letterlijk: "Ihr lebt in einer Bananenrepublik!" Oberberg vond het avontuur te onzeker en trok zich terug.'

'Toen we dat hoorden, moesten we even heel diep ademen. Een jaar lang hadden we samen opgetrokken. Ze zouden 50% van het kapitaal inbrengen en het businessplan dreef voor een groot deel op hun medewerking. In contacten met het

ministerie van Volksgezondheid, banken en de gemeente schermde we met onze ervaren Duitse partner. Dat viel ineens weg.'

'Al snel besloten we alleen door te gaan. Het product was te mooi, bovendien was mijn compagnon emotioneel bij het onderwerp betrokken. We herschreven ons businessplan en begonnen op kleinere schaal. Financiers moesten we overtuigen dat we ook zonder partner verder konden. We hebben al onze overredingskracht in de strijd gegooid.'

'Na een lange voorbereidings-tijd gingen we vorig jaar april open. Achteraf zijn we blij hoe het gelopen is. We hebben nu een heel platte organisatie, kunnen snel beslissingen nemen. De tarieven van onze therapeuten liggen wettelijk vast. We renderen door efficiënt te opereren bij een hoge bezettingsgraad.'

'In mijn carrière heb ik veel bedrijven gestart en turnarounds gedaan. Dit is het mooiste project wat ik ooit gedaan heb. Het is de combinatie van ratio en emotie die het zo interessant maakt. We runnen een bedrijf waarmee we mensen echt helpen. Patiënten krijgen in een week 55 uur therapie, het is een



snelkookpan. Ze gaan hier als
een ander mens naar buiten.'
Koen van Santvoord

