

'GELD IS EEN COMPLEXE AFFAIRE'

In deze aflevering praat Ivar Roeleven met **Jacqueline Zuidweg**, gespecialiseerd in schuldhulpverlening voor ondernemend Nederland. In 2012 was Zuidweg Zakenvrouw van het Jaar. Ook is ze mede-initiatiefnemer van MKB Doorstart.nl, een portal voor mkb-bedrijven en zzp'ers die te maken hebben met dreigende – financiële – problemen.

Fotografie **Tessa Posthuma de Boer** | Tekst **Paul van Engen**

Ivar: *Hoe gaan huishoudens in Nederland om met hun financiële situatie, zoals jij het ziet?*

Jacqueline: 'Als ik kijk naar gezinnen met kinderen dan valt me op dat kinderen niet wordt geleerd hoe om te gaan met geld. Ik heb twee dochters en toen ze zes en negen jaar oud waren dacht ik: hoe ga ik ze de waarde van geld bijbrengen? Ik heb toen uitgerekend wat ze ons in een jaar kostten en heb alle bonnetjes bewaard. Daarna heb ik een budget vastgesteld, waarbij de kosten van inwoning, eten en verzekeringen buiten beschouwing bleven. Maar kleding, verjaardagen, clubjes en andere persoonlijke uitgaven moesten ze

vanuit hun budget betalen. Ze kregen een pinpas zodat ze alles ook zelf konden afrekenen. Vaak waren mensen in winkels stomverbaasd dat zulke jonge kinderen zelf moesten betalen, maar als ik dan vertelde dat ze een eigen budget hadden en dat ze zo spelenderwijs leerden omgaan met geld ontstonden er leuke gesprekken.'

Ivar: *Op die manier leer je kinderen ook dat geld een middel is en geen doel.'*

Jacqueline: 'Precies. Daarom vind ik ook dat het onderwerp omgaan met geld op scholen onderwezen moet worden, net als ondernemerschap. Het wordt nu overgelaten aan de ouders, maar als die niet met geld kunnen omgaan schiet dat natuurlijk niet op. En het treurige feit is dat huishoudens in Nederland niet goed met geld omgaan.

Belangrijke life events, zoals werkloosheid of echtscheiding, worden zelden of nooit gepland omdat mensen er nooit vanuit gaan dat hun inkomstenstroom kan opdrogen. Maar dat kan dus wel. Dus heb je altijd een plan B nodig.'

Ivar: *Is er volgens jou een verschil tussen mannen en vrouwen als het gaat om de manier waarop ze met geld omgaan?'*

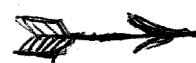
Jacqueline: 'Mannen nemen meer risico's. Dat zie je ook terug bij ondernemers. Vrouwelijke ondernemers opereren behoudender. Daarom worden bedrijven die door vrouwen worden gestart vaak minder groot. Tegelijkertijd hebben mannen vaak een te positief zelfbeeld, waardoor ze de realiteit nogal eens uit het oog verliezen. Vrouwen eigenen zich van nature een zorgtaak toe en dus gaan ze beter, in ieder geval minder impulsief, om met geld. Maar het grote probleem, en dat geldt voor mannen én vrouwen, is dat er in onze maatschappij nog altijd een taboe rust op geld. Heb je te veel geld, dan ben je automatisch verdacht en heb je te weinig geld, dan ben je een loser. Geld is een complexe affaire. Dat wordt nog eens versterkt door het feit dat we geld steeds minder vaak in handen hebben omdat alles digitaal is. De onzichtbaarheid van geld zorgt ervoor dat mensen de waarde van geld uit het oog verliezen.'

De financiële positie van vrouwen in Nederland is niet om over naar huis te schrijven. Ze verdienen gemiddeld minder dan mannen en ze bouwen minder pensioen op. Ivar Roeleven gaat op zoek naar oorzaken en mogelijke oplossingen - en onderweg komen er ook nog allerlei andere onderwerpen ter sprake. Ivar Roeleven, directeur beleggingsfondsen Europa bij NN Investment Partners, gaat op zoek naar antwoorden.





‘Beleggen is een ouderwets woord. Eigenlijk niet van deze tijd. Investeren klinkt veel sexier’



Ivar: *En dus moet je ze al op jonge leeftijd duidelijk maken wat de betekenis van geld is en hoe je ermee moet omgaan.’*

Jacqueline: *Absoluut. Dat geldt trouwens ook voor ondernemen. Kinderen moeten veel eerder in aanraking komen met ondernemerschap. Kijk naar de enorme groei van de zzp'ers in Nederland. Ik heb veel met ze te maken en hun financiële vaardigheden zijn beneden alle peil. Er zijn er die niet eens het verschil weten tussen omzet en winst.’*

Ivar: *Ik krijg altijd het gevoel dat het met het ondernemerschap in Nederland wel goed zit.’*

Jacqueline: *‘We zijn in Nederland wereldkampioen bedrijfje starten, maar ermee doorgaan en economische waarde creëren is een ander verhaal. De norm is dat de helft van de ondernemers overleeft; in Nederland is dat slechts 30 procent. Terwijl het percentage veel hoger zou zijn als die ondernemers, en dan vooral starters, financieel begeleid zouden worden.’*

Ivar: *‘Heeft dat misschien iets te maken met het feit dat veel mensen zzp'er worden, maar daar niet echt voor kiezen? Ondernemerschap is toch ook een kwestie van mentaliteit. In de Verenigde Staten stel je pas iets voor als je twee keer failliet bent gegaan. Dan heb je ervaring opgedaan en ben je rijper geworden. Bij ons hangt er iets aan failliet gaan dat je niet deugt. Dat zit kennelijk ingebakken in onze calvinistische cultuur. Hoe verander je dat?’*

Jacqueline: *‘Om te beginnen door starters duidelijk te maken dat ze maar 50 procent kans maken om het te maken. Mensen die gaan ondernemen moeten leren omgaan met falen en niet alleen denken dat succes en eeuwige roem op hun pad komt. Dat is echt een omslag die we in Nederland moeten maken. Op het moment dat je staat ingeschreven bij de Kamer van Koophandel gaan we ervan uit dat je zelfredzaam bent, maar dat is natuurlijk niet zo. Ondernemen moet je leren. Dat begint op scholen. Daar moeten we onze kennis over geld en ondernemerschap verankeren. Voor mij hoeft niet iedereen een ondernemer te worden, maar we moeten wel weten hoe een onderneming werkt. We verzekeren ons in dit land tegen van alles en nog wat, maar als we een bedrijf starten, wat zo ongeveer het meest risicovolle is dat je kan doen, staan we daar niet bij stil. Dan overheerst het romantische beeld.’*

Ivar: *‘Ik heb het idee dat ondernemers ook niet echt met hun pensioen bezig zijn.’*

Jacqueline: *‘Als ze starten zeker niet. Dan moet alles zo flexibel mogelijk zijn. Maar gaandeweg dringt het besef wel door dat ze iets moeten doen. En ook hier zie je een onderscheid tussen mannen en vrouwen. Het beeld van pensioen voor mannelijke ondernemers is dat ze een grote tent van hun bedrijf gaan maken en het dan verkopen. Vrouwen die ondernemen zijn eerder geneigd geld opzij te zetten voor later. Zij kiezen sneller voor zekerheid.’*

Ivar: *‘De essentie van ondernemerschap is dat het is omgeven met onzekerheden, dus ik snap die vrouwelijke ondernemers wel.’*

Jacqueline: *‘Ja, ook al is dat maar een klein deel van het verhaal. Waar het de meeste ondernemers aan ontbreekt, net als particulieren als het om geldzaken gaat, is dat ook zij geen plan B hebben. Ze denken nooit na over een scenario waarbij ze in de problemen raken en hoe ze er dan uit moeten komen. Ik vind dat wonderbaarlijk. Tijdens de crisis in de afgelopen jaren was het mantra van veel ondernemers: stil blijven zitten, niks doen en hopen dat het overwaait. Nu is de crisis nagenoeg voorbij en komen die ondernemers tot de ontdekking dat de wereld ondertussen ingrijpend is veranderd. Als ondernemer moet je dus continu veranderen. De gemiddelde levensduur van een bedrijf is zeven jaar en dat kan je alleen maar rekken door te veranderen en je aan te passen. Kijk naar een onderneming als DSM. Dat was ooit een chemiebedrijf, maar nu doen ze in life sciences. En wie weet wat ze over tien jaar doen. Dat is waar het om gaat bij ondernemen.’*

Ivar: *‘Je bent zelf ondernemer. Hoe verplaats je je in klanten, toeleveranciers en andere stakeholders?’*

Jacqueline: *‘Door af en toe mijn eigen bedrijf binnen te wandelen en net te doen alsof ik klant ben. Dan ga ik naast de telefoniste zitten en luister ik hoe ze klanten te woord staat. Vergeet niet dat de verwachtingen van klanten nu veel hoger zijn dan vijf of tien jaar geleden.’*

Ivar: *‘Ja, dat merken wij ook. Als bedrijf bereikbaar zijn van negen tot vijf is volledig achterhaald. Je moet er zijn tot mensen naar bed gaan.’*

Jacqueline: *‘Bedrijven zijn heel lang arrogant geweest. Ze gaven je het gevoel dat je blij mocht zijn dat je klant van ze was.’*

Ivar: *‘Gefeliciteerd: u bent private banking klant!’*

Jacqueline: *‘Ja. En nu is het precies andersom.’*

Ivar: *‘Toch zijn klanten moeilijk in beweging te krijgen. Neem beleggen. Sparen kost je vandaag de dag geld, maar die berg aan spaargeld blijft maar groeien. Heeft beleggen een verkeerd imago of zo?’*

Jacqueline: *‘Het is inderdaad een ouderwets woord. Eigenlijk niet van deze tijd. Investeren klinkt veel sexier.’*

Ivar: *‘Laatst hoorde ik iemand zeggen dat hij aan het nadenken was over bepaalde investeringsbeslissingen. Toen dacht ik ook: dat klinkt veel beter dan beleggen.’*

Jacqueline: *‘Bovendien suggereert beleggen een grote mate van passiviteit. Investeren is actie. Ik denk dat veel mensen die nu doel-loos sparen daar gevoelig voor zouden kunnen zijn. Maar dan wel met een aantal ingebouwde zekerheden. Want het blijven Nederlanders, hè.’ ●*

O
N

Tekst Michiel Pekelharing

WEEER

STAAN

BAAR!

Met een economische groei die soms in de buurt kwam van 10 procent, spraken opkomende markten tot het eind van het vorige decennium enorm tot de verbeelding van beleggers. De afgelopen jaren hebben deze landen echter een groot deel van hun glans verlo-

ren. Economen maken zich toenemende zorgen over de afkoeling van de Chinese economie, terwijl Brazilië en Rusland zelfs in een recessie zijn beland. Maar op financiële markten behoren *emerging markets equities* en *-debt* met rendementen van

circa 20 procent dit jaar tot de best presterende beleggingscategorieën. Dat roept vragen op hoe houdbaar de recente opmars is en op welke wijze beleggers aandelen en obligaties uit deze gebieden een plaats kunnen geven in hun aandelen- en obligatieportefeuille.