

‘Ik ben niet zo’n goede ondernemer’

Raemon Sluiter is vooral tennisgek

DOOR JOLANDA KLEIJ

We kennen Raemon Sluiter om veel redenen. Allereerst is hij een begenadigd tennisser. Uniek in zijn soort, met zijn dubbelhandige back- en forehand. Daarnaast is hij het ultieme voorbeeld van een rasechte Rotterdammer – Jules Deelder buiten beschouwing gelaten.

En veel mensen zullen hem ook kennen als de vriend van die mooie hockeyspeelster met die moeilijke naam; Fatima Moreira de Melo. En als deze opsomming nog geen bellen doet rinkelen, dan vast wel het feit dat hij ambassadeur is voor verschillende goede doelen en dat zijn tweede grote liefde Feyenoord heet. Het is dan ook niet meer dan logisch dat we elkaar ontmoeten in De Kuip. In zijn geliefde stad, bij zijn geliefde voetbalclub.

Het afgelopen jaar heeft Raemon meerdere malen het nieuws gehaald. Zo nam hij februari vorig jaar afscheid van zijn professionele tenniscarrière en kondigde hij in november zijn comeback aan. Die negen tussenliggende maanden waren niet alleen zeer heftig, ook heeft hij in die periode veel geleerd over zichzelf; als mens, als sporter en als ondernemer. “Ik ben mezelf het afgelopen jaar een paar keer goed tegen gekomen.”

Direct na zijn afscheid had Sluiter al een volgend project waar hij zich op kon storten. Samen met ex-prof tennissers John van Lottum wilde hij van tennis weer een volkssport maken door tennisactiviteiten en –evenementen te organiseren. Het geven van tennisclinics stond daarbij op nummer één. “De kick die je uit topsport haalt, is zo extreem, dat kan je met andere dingen niet bereiken. De clinics zijn op een andere manier heel leuk om te doen, omdat je je passie kan delen met de mensen die zo’n clinic volgen. Dat maakt mij wel enthousiast”, vertelt Sluiter over zijn ondernemersavontuur.

Dat hij geen ondernemer pur sang is, merkte hij al snel na de start. “Ik vond het ontzettend leuk om clinics te geven, maar het geregeld daaromheen vond ik niks. Ik ben dramatisch met cijfers. Voor een goede ondernemer is het belangrijk dat je weet waar je goed in bent, maar daarnaast moet je ook een bepaalde interesse hebben om jezelf te willen ontwikkelen op die zwakke punten. Dat heb ik helemaal niet. Het leek me ook niks dat het bedrijf groter zou worden. Dan krijg je mensen in dienst en groeit je verantwoordelijkheid. Daar heb ik me als tennisser nooit mee bezig hoeven houden, dan ben je alleen met jezelf bezig. Door ons bedrijf heb ik mezelf daarin goed leren kennen en in die zin ben ik dus ook geen goede ondernemer.” Sluiter rekent daarmee in één keer af met het vooroordeel dat topsporters automatisch goede ondernemers zijn. “Natuurlijk

zijn er parallellen te vinden in de eigenschappen van topsporters en ondernemers, maar dat zegt niks over de relatie tussen topsport en ondernemen. Ik denk dat doorzettingsvermogen en willen scoren eigenschappen zijn die je sowieso ver kunnen brengen in het leven, ongeacht waarmee.”

Naast het eigen bedrijf Sluiter + Van Lottum, nam Sluiter ook de training op zich van het tennistalent Thiemo de Bakker. “We hebben een half jaar samengewerkt. Het trainerschap is me goed bevallen, omdat je erg betrokken blijft bij de sport tennis.” Na een half jaar was duidelijk dat Thiemo een fulltime trainer verdiende en eindigde de samenwerking. Ook aan het partnerschap met Van Lottum kwam een einde: Raemon Sluiter besloot zelf weer de baan op te gaan.

“Ik heb een heftig jaar achter de rug. Stoppen met tennis was een moeilijk besluit, maar op dat moment wel het juiste”, legt Sluiter uit. Al anderhalf jaar worstelde hij met de gedachte om te stoppen. Door het vele reizen en door zijn lage ranking, maar de doorslag voor zijn besluit kwam uiteindelijk niet uit de tenniswereld. “Het dochttertje van mijn broer werd ernstig ziek en ik wilde bij mijn familie zijn.” Zijn nichtje had een hersentumor, waaraan zij uiteindelijk ook overleed. Voor Sluiter was dit een zware periode. “De eerste maanden was ik nergens anders mee bezig en was ik in de rouw. Daarna voelde ik me schuldig als ik ergens om moest lachen. Uiteindelijk kwam ik in de fase waarin ik weer aan mezelf kon denken. Ik had een goed gevoel en wilde er weer voor gaan. Toen hij steun vond voor zijn keuze bij familie en vrienden, maakte hij de tweede moeilijke beslissing van dat jaar: de aankondiging van zijn comeback.

En nu moet hij weer vol aan de bak. “Ik train ontzettend hard, onder andere met atleten en het is confronterend als je na een sprint van vierhonderd meter al een achterstand van honderd meter hebt. Dan weet je dat je nog een lange weg te gaan hebt.” Sluiter is ook dankbaar dat er mensen zijn die nog steeds in hem geloven, zoals zijn trainer Tjerk Bogstra, maar ook zijn sponsor, Quick. “Ik vind Quick een goed merk, maar het is belangrijker voor mij dat ik een goede band heb met de mensen achter het merk. Daarnaast vind ik het natuurlijk ook leuk om een exclusief merk te kunnen dragen”, licht Sluiter de sponsoring toe. ▶▶



“Je hebt niks te vertellen in het leven.”

Tijdens het ontspannen gesprek komt Peter Houtman even gedag zeggen. Dan horen we dat “er een legertje pers buiten staat te wachten”. Het rommelt binnen Feyenoord. Vandaag speelt hoofdtrainer Verbeek de hoofdrol in de geruchtenstroom. Zo gemakkelijk gaat dat dus als je bekend bent. Dan hoor je dat soort dingen gewoon van Peter Houtman, mister Feyenoord himself. “Je mag niet schelden in de kerk, maar het gaat natuurlijk niet goed met Feyenoord. Dat doet mij als supporter wel pijn”, vertelt Sluiter. “Tegelijkertijd weet ik als topsporter hoe het is om te verliezen en weet ik ook dat het erbij hoort”, relativeert hij vervolgens.

Sluiter is een paar seizoenen geleden ambassadeur geweest van Feyenoord. “Ik vond het een grote eer dat ze mij daar voor vroegen. Al denk ik dat het voor mij, als fan, leuker was dan voor Feyenoord. Ik geloof niet dat ze door mij meer stoelen verkocht hebben.” Het kenmerkt de nuchterheid van de Rotterdamse tennisser, die zichzelf ook herkent: “Ik hou van de Rotterdamse mentaliteit. Ik werd ook weleens aangesproken op straat als ik er uit lag op een toernooi. ‘Dat was weer kut he, gisteren’ kreeg ik dan naar mijn hoofd.” Sluiter verergert zijn Rotterdamse accent om het voorbeeld kracht bij te zetten. “Daar kan je tegenin gaan, maar ik accepteerde dat gewoon. De waarheid mag gezegd worden.”

Geboren en getogen in Rotterdam, is hij niet van plan deze stad ooit nog te verlaten. Wel heeft hij het centrum ingeruild voor een rustiger buitenwijk. “Dat was al iets dat ik nooit verwacht had van mezelf. Misschien komt er ooit wel een tweede huisje ergens anders. Wie weet.”

Hij kent geen spijt. “Ik zeg altijd dat ik het precies hetzelfde zou doen, als ik het over mocht doen. Er is hooguit één detail in dat totaalplaatje dat ik anders zou hebben gedaan; in Ahoy afscheid nemen. Dat zou ik dan liever een break genoemd hebben. Het afgelopen jaar heb ik veel geleerd. Ik besef nu dat je als mens niks te vertellen hebt in het leven. Je kan alles plannen, maar er gebeuren nu eenmaal dingen waar je niks tegen kunt doen. Daarom voel ik me gezegend dat ik van topsport mijn werk kan maken.” Bang voor de toekomst is hij niet: “ik kan altijd trainer worden. En zolang het klein blijft, kan ik ook als ondernemer aan de slag.”

Als we onder begeleiding nog even het stadion ingaan om wat foto's te maken, krijgen wij alvast de bevestiging waar het legertje pers nog een paar uur op zal moeten wachten: trainer Verbeek ligt eruit. Sluiter is verbaasd, maar niet geraakt. “Je weet dat het zo gaat. Het hoort erbij.” De tennisser bewijst daarmee nog maar eens zijn nuchterheid. En dat doet hij ook als hij onderweg het statief van de fotograaf meesjouw. Hij lacht mijn bezorgdheid weg; “als ik hierdoor al een spier verrek, dan hoeft ik niet eens te beginnen aan die comeback.” 🙄



‘Je moet alleen het hoognodige verzekeren’ ‘Geen valse veiligheid kopen’

Schade die je niet kan overzien en die je niet kan dragen; dat moet je verzekeren en meer niet. Dat is de stellige overtuiging van Jan Karel Sterkenburg van Creditum Assurantiën Lisse uit Lisse. “Vooral in deze periode is het raadzaam eens goed door je verzekeringspakket te lopen en te bekijken of er geen overlap in zit of dat je zaken verzekerd hebt die helemaal niet nodig zijn. Een auto van zeven jaar oud hoeft je niet WA Casco te verzekeren. Dat is weggegooid geld”, zegt Sterkenburg.

Sterkenburg maakt in zijn advisering onderscheid tussen soorten bedrijven: administratieve cq adviesbedrijven en productiebedrijven. “Ieder bedrijf heeft een andere verzekeringsbehoefte.” Zo moet in zijn ogen een eenpitter die vooral administratief en/of adviserend bezig is, absoluut een aansprakelijkheidsverzekering hebben. “Die heb je nodig voor materiële en letselschade. Dat kost je ongeveer € 100 tot € 125 premie op jaarbasis en dan ben je verzekerd voor een bedrag tot € 2,5 mln.”, zegt Sterkenburg. “Een starter werkt vaak vanuit huis. Een laptop moet je niet verzekeren. Andere zakelijke, vaste goederen ook niet. Een arbeidsongeschiktheidsverzekering (aov) daarentegen moet je wel hebben. Als jou iets overkomt, heb je niets meer. Daarbij moet je wel goed kijken naar je privé-omstandigheden. Kan je bijvoorbeeld terugvallen op een partner met een goed inkomen? Zo'n aov vereist maatwerk en daarvoor moet je bij een tussenpersoon zijn”, meent Sterkenburg, die talloze voorbeelden kan geven van mensen die het te duur bij een direct-writer hebben ondergebracht. Ook een rechtsbijstandsverzekering mag niet ontbreken bij de

startende ondernemer. Voor een productiebedrijf gelden weer hele andere verzekeringen. “Zo'n bedrijf moet in ieder geval een inventaris- en een bedrijfsschadeverzekering hebben. Die laatste is bedoeld voor het verzekeren van je brutowinst en je vaste lasten. Als bij brand de productie stil komt te liggen, moeten er wel zaken betaald worden, zoals loon, vaste lasten, huur en ga zo

“Elk bedrijf heeft een andere verzekeringsbehoefte”

maar door. En dan te bedenken dat 40% van de bedrijven met vijf tot honderd werknemers geen bedrijfsschadeverzekering heeft.”

Een ondernemer met personeel moet in de ogen van Sterkenburg niet direct een pensioenregeling aanbieden, tenzij het bedrijf is aangesloten bij een CAO. “Een verzuimverzekering is het overwegen waard en wordt tegenwoordig bij een

pakje boter aangeboden. Dus als je personeel in dienst hebt, zou ik dat zeker doen. Het loont de moeite te overwegen een WGA Eigen Risico verzekering af te sluiten bij een verzekeraar en daarmee dus uit het publieke bestel te stappen. WGA staat voor Werkhervatting Gedeeltelijk Arbeidsgeschikten. Bij zo'n WGA ER-verzekering neemt de verzekeraar bij arbeidsongeschiktheid van een werknemer je al het werk uit handen.” Sterkenburg maakt er een gewoonte van minimaal twee keer per jaar bij zijn zakelijke klanten langs te gaan. “Daarmee blijf ik op de hoogte en kan ik inspelen op veranderingen. Ik kan dan aangeven wat hij wel en niet zou moeten verzekeren. Ik kijk naar het personeelsbestand, de beveiliging en voer een volledige risico-inventarisatie uit. Aan de hand daarvan bepalen we gezamenlijk welke verzekeringen we afsluiten.” 🙄

Creditum Assurantiën Lisse

Zwanendreef 4, Lisse

T (0252) 42 71 72

E sterkenburg@creditum-lisse.nl

I www.creditum-lisse.nl