



EEN KWESTIE VAN JASNOTISEREN

TEKST: CAI VOSBEEK
FOTOGRAFIE: ADRIAAN BRUNINGS

Een keer per jaar wordt De BOV-Trofee uitgereikt. BOV staat voor Beste Ondernemers Visie. Zoals de naam al zegt, wordt gezocht naar de beste ondernemer. Omdat er vele soorten ondernemers, bedrijven en branches zijn, wordt dit jaarlijks getoetst binnen een bepaald thema. Dit jaar ging deze prestigieuze prijs naar Jeroen Hermans en Simon Sants van JASNO Shutters. Zij werden verkozen tot winnaars van de BOV 2013, regio Eindhoven en De Kempen. Ze kregen de prijs op 25 maart uitgereikt door de juryvoorzitter: Tiny Sanders.

HET WAS EVEN ZOEKEN NAAR HET GOEDE PAND IN EERSEL MAAR EENMAAL OP DE PARKEERPLAATS KAN HET NIET MISSEN: DIT MOET JASNO SHUTTERS BV ZIJN. VOOR DE RAMEN HANGEN MOOIE, STRAKKE, WITTE SHUTTERS. VOOR DEGENEN DIE NIET METEEN WETEN WAT DIT ZIJN: SHUTTERS ZIJN HOUTEN BINNENLUIKEN MET VERSTELBARE LAMELLEN. BIJ BINNENKOMST WORDT OOK METEEN DUIDELIJK DAT WE HIER TE MAKEN HEBBEN MET DE TROTSE BEZITERS VAN DE BOV-TROFEE: HIJ STAAT OP EEN PROMINENTE PLEK IN DE HAL. EEN ONTSPANNEN GESPREK MET TWEE WINNAARS, VRIENDEN, DIRECTEUREN EN MEDE-EIGENAREN: JEROEN HERMANS EN SIMON SANTS. MANNEN UIT DE KEMPEN DIE HEEL GOED WETEN WAT ZE WILLEN.

Volgens het juryrapport hebben jullie visie, lef en weten jullie van aanpakken.

Daarbij grijpen jullie de kansen op het juiste moment. Echt ondernemers. Kwalificaties om blij van te worden?

Jeroen: "Zeker, zeker. Temeer omdat het geen loze woorden zijn. De selectie is behoorlijk intensief. Wij werden in december benaderd met de vraag of we mee wilden doen. Wij werden links en rechts als mogelijke kanshebbers naar voren geschoven. Dan volgt de eerste selectie uit 140 bedrijven. Er komt een financiële check want je bedrijf moet winstgevend zijn. Daarna volgt de volgende ronde en tot slot blijven drie genomineerden over. We

zijn in totaal vier keer bezocht en kritisch bevraagd. De avond van de prijsuitreiking in het Evoluon was geweldig. In de dagen daarna krijg je zoveel aandacht! Er volgen interviews, persberichten, je komt op de regionale zender. Er worden slagroomtaarten en bloemen bezorgd. De mailbox is vol, op facebook wordt ge-liked en er wordt getwitterd. Er werken hier 22 mensen en die waren allemaal ontzettend trots. We hebben een week moeten afkicken van al het positieve geweld."

De BOV-trofee gaat vooral over visie?

Simon: "De jury kijkt naar het heden, de toekomst maar ook naar het verleden. Ik kan

een prachtige visie formuleren over hoe wij de toekomst zien maar de vraag is: heb je je in het verleden ook bewezen? Heb je goede beslissingen genomen en de juiste afslag gepakt? Wij hebben 9 jaar geleden in Polen een productieplant opgezet. We hadden machines gekocht en medewerkers aangenomen. Binnen een jaar steeg de verkoop van shutters echter zo hard dat we het daar niet meer konden bolwerken. Toen zijn we in contact gekomen met onze huidige partner in China. We hadden behoorlijk geïnvesteerd in Polen maar we wisten dat we daar niet verder zouden kunnen groeien. Binnen een maand hebben we toen de beslissing genomen om de productie over te



hevelen naar China en binnen drie maanden was alles uitgevoerd. Snel schakelen dus. Dat past ook bij ons."

Snel schakelen, doortastend zijn en beslissingen durven nemen. Zijn dat kenmerken van goed ondernemerschap?

Jeroen: "Nou, daar wil ik wel iets over zeggen. Soms kom je in bedrijven en dan zie je van die bureau 's waar allemaal stapeltjes op liggen. Stapeltjes waar niets mee wordt gedaan. Ik heb altijd een opgeruimd bureau. Geen stapeltjes. Ik wil problemen oplossen, niet parkeren. Natuurlijk kan het soms niet anders. Maar toch. Als leveranciers niet snel reageren dan weten wij dat we daar geen zaken mee gaan doen. Snel reageren, snel kiezen, snel denken en snel handelen. Bij de les blijven." Knipt met zijn vingers: "Iets wat je vandaag kunt afwerken, moet je niet tot morgen laten liggen. Geen stapeltjes creëren. Dat doen Simon en ik allebei niet."

Jullie zijn van die mannen waarbij thuis de heg altijd is geknipt en de bomen op tijd zijn gesnoeid?

Simon lacht: "Ha, ja dat is waar. Thuis is ook alles redelijk op orde. Daar ben ik niet veel anders dan hier. Ik krijg thuis ook wel eens het verwijt dat ik teveel tempo heb. Maar als je omgeving is opgeruimd, is je geest vrij voor het volgende. Dan kun je creatief denken en met de toekomst bezig zijn."

Jullie lijken perfect op elkaar te zijn ingespeeld?

Simon: "Ja dat klopt wel. Jeroen is met JASNO begonnen en drie jaar na de start ben ik erbij gekomen

We hebben zakelijk gezien verschillende interesses. Ik ben van de processen, de structuur en de interne zaken. Jeroen is meer naar buiten gericht en bezig met innovatie. Wij kennen elkaar van de middelbare school. We zaten en zitten namelijk in dezelfde vriendengroep. We gaan af en toe een weekendje op stap, met de vrouwen. We zijn geen mannen die alleen met mannen op vakantie gaan. Wij zijn best wel degelijk." Jeroen: "Daar zijn onze vrouwen blij mee. En ja: we wonen allebei in Hapert. We zijn echte jongens uit de Kempen."

En dat betekent?

Jeroen: "In deze omgeving werd vroeger veel gesmokkeld. Iets van die oude ondeugd zit er nog wel in. Ondeugend en ondernemend. Ha, ik kan je wel verhalen vertellen maar dat doe ik alleen 'off the record.' Ze kijken elkaar veelbetekenend aan.

Simon: "Gezond boerenverstand past ook wel bij de Kempische mentaliteit. Bescheidenheid. Niet teveel op de voorgrond treden. Gewoon hard werken, bedrijf opbouwen. klaar. Dat is het wel een beetje. Met het gezin bezig zijn, en je bureau opruimen. Dat is in een 'nut shell' de Kempische man."

Kunnen jullie gemakkelijk afstand nemen van je werk?

Simon: "Als we thuis komen is JASNO voorbij. Dan zijn we klaar. Dat heeft een reden. Ik heb acht jaar geleden de dood in de ogen gezien en sindsdien is bij ons het bewustzijn gegroeid dat er meer tussen hemel en aarde is dan alleen maar werken. Vanaf toen hebben we een aantal mensen extra aangenomen en daarmee kopen wij onze weekenden vrij. En blijkbaar doet het niets af aan ons succes."

Jeroen: "Misschien functioneren we zelfs beter omdat we ook de tijd nemen voor ontspanning en het gezin. Het klinkt misschien cliché maar de balans tussen werk en vrije tijd moet goed zijn. Je hoort wel eens ondernemers tegen elkaar opbieden: 'Ik werk wel vijftig, zestig of zelf zeventig uur per week. Ik hou voortaan mijn mond. Wij werken vijf dagen in de week en het streven is veertig uur. Dat moet voldoende zijn.'" Simon: "Precies."

En over vijf jaar?

Jeroen: "Alles wat we gaan uitrollen, heeft met raamdecoratie te maken. Op dit gebied hebben we de ervaring en de kennis. We kiezen voor kwaliteit, transparantie en duidelijkheid. Nieuwe medewerkers moeten we ook vaak 'jasnotiseren'. Zo noemen wij dat. Dat is een milde variant op indoctrineren om op onze manier te gaan werken. Veel salesmensen, vertegenwoordigers zijn bijvoorbeeld gewend om 'ja' tegen de klant te zeggen. Vervolgens moeten ze intern van alles regelen om dat 'ja' te realiseren. Wij zullen sneller 'nee' zeggen. Als iets niet kan, dan lichten we dat toe en komen met een ander voorstel. De invalshoek is anders. We willen reëel en eerlijk zijn, verwachtingen waarmaken en beloftes nakomen."

