

RONALD GANS HAD IK MAAR NAAR MIJN VROUW GELUISTERD

**Van fouten leer
je meer dan
van successen**



XANDER

BUSINESS

VOORWOORD

Mijn naam is Ronald Gans. Ik ben geboren en getogen in Amsterdam en opgegroeid in Buitenveldert. Ik ben een echte familieman, ééneveertig jaar getrouwd, trotse vader van drie dochters en opa van vier kleinkinderen.

Mijn ouders zijn van Joodse komaf en zijn na de oorlog vanuit het niets begonnen. Op talloze Nederlandse markten zijn ze handschoenen gaan verkopen, die ze in consignatie hadden van leveranciers. Moeder Gans aan de ene kant van het land en vader Gans aan de andere kant. Soms gingen ze wel acht verschillende markten per dag af. Mijn vader haalde in die periode tevens zijn coupeurdiploma's voor heren- en damesmode. Na een paar jaar dag in dag uit op markten te hebben gestaan, begonnen ze hun eerste handschoenenwinkel in de Kinkerstraat in Amsterdam. Oma Gans kreeg er de leiding.

Van mijn ouders kreeg ik mee altijd keihard te werken, toch was er gelukkig iedere vrijdagavond tijd om gezamenlijk kippensoep te eten. Mijn ouders zijn mijn grote voorbeeld: altijd hard werken, altijd samen zijn, altijd tijd maken voor het gezin, altijd een luisterend oor en altijd bereid iemand te helpen.

Hoewel mijn ouders zware periodes hebben gekend als ondernemers, hebben wij dat als kinderen nooit gemerkt. We hadden het altijd goed en mijn broer en ik hebben mooie opleidingen kunnen doen: Nyenrode,

bedrijfskunde en een MBA-titel in Amerika. Mijn vaders lijfspreuk was: 'Als je niet kunt uitgeven wat je wilt, verdien je niet genoeg.' En daarbij: 'Een goede koopman is los.' Later is mijn vader van marktkoopman uitgegroeid tot eigenaar van een grootwinkelbedrijf met meer dan vijfendertig vestigingen door heel Nederland: de kostuumwinkel Gako, bekend van 'Twee halen, één betalen'. In de handel kende iedereen mijn vader en er werd uitsluitend lovend over hem gesproken: scherp, sterke onderhandelaar, goede koopman en buitengewoon sympathiek. Hij had een neusje voor goede handel en het werd hem ook gegund.

Detailhandel en mode zitten dus in mijn bloed. Als jongetje ging ik op zaterdag al met mijn vader mee op winkelbezoek en al gauw had ik mijn hart verpand aan de retail. Wat ik er zo ontzettend mooi aan vind, is dat je iedere dag weer moet vechten: voor de omzet, het tevredenstellen van je klanten, het motiveren van je medewerkers het uiterste uit de zaak halen en de presentatie van je producten. Je kunt geen moment verslappen. Na mijn studie heb ik naast mijn eerste baan op de afdeling Marketing Services van Albert Heijn ook een aantal dagen in de week op de markt gestaan. Mijn vader bereidde mij vervolgens voor om Gako over te nemen. Vijftien jaar heb ik met veel pieken en dalen het familiebedrijf mogen leiden en talloze familiedrama's overleefd. Uiteindelijk bleef er in 1997 niets anders over dan het faillissement aan te vragen van onze winkelketen,

die op dat moment nog vijftientig winkels door heel Nederland had en ongeveer tweehonderd werknemers. Een zware klap voor de medewerkers en de familie. Mijn vader was inmiddels overleden en heeft dit gelukkig niet mee hoeven maken. Mijn moeder begreep de situatie beter dan wie dan ook, maar rondom dit bedrijf is een familieruzie ontstaan die de verhoudingen tussen ons voorgoed heeft aangetast. Vijf jaar na de breuk met mijn broer is mijn zuster, die toen ook bij Gako werkte en medeaandeelhouder was, hierdoor flink beschadigd. Maar daarover later meer.

Na het Gako-fiasco had ik me heilig voorgenomen nooit meer iets in de mode te doen, laat staan een winkel te beginnen. Ik had tijd nodig om bij te komen en nam enige tijd rust. Tijdens een uitstapje in London met mijn vrouw begon het echter weer te borrelen. Mijn vrouw en ik werden geïnspireerd door een flagshipstore van modelabel DKNY. De energie spatte van de zaak af en niet onbelangrijk: het was er bijzonder druk. En ik bedacht: wat zou het geweldig zijn DKNY naar Amstelveen te halen. In Amsterdam waren er al twee winkels, maar in Amstelveen had ik toevallig een beschikbaar pand gezien dat mijn aandacht getrokken had. Na terugkomst in Amsterdam heb ik direct contact gezocht met het hoofdkantoor van DKNY (Donna Karen) in New York. Al snel ontdekte ik dat de rechten voor Nederland vergeven waren aan de franchisenemer van de twee winkels in Amsterdam. Als ik geïnteres-

seerd was, zou ik met hem contact moeten opnemen. Zo gezegd, zo gedaan.

De daaropvolgende jaren heb ik als franchiseneemer voor DKNY gewerkt. De twee bestaande winkels in Amsterdam – een in de PC Hoofstraat en een in de Kalvertoren – heb ik uitgebouwd naar vijf *freestanding stores* en één outletwinkel. In deze periode heb ik branding geleerd in het hogere segment van de markt. Hoe zet je bijvoorbeeld een topmerk neer, met een geheel eigen imago? Ook leerde ik het logisch groeperen van producten, *visual merchandising* en het belang van een goed product. Het was een fantastische periode van vijf jaar, waarin ik intensief samenwerkte met mijn vrouw, die verantwoordelijk was voor de in- en verkoop, met name in de PC Hoofstraat. Ik heb er veel vrienden die in de mode werken aan overgehouden.

De volgende twee bedrijven waarvoor ik gewerkt heb zijn ook noemenswaardig: Oilily en Hans Textiel – beide in roerige tijden. In mijn Oilily-periode heb ik vijftien internationale *freestanding stores* en vijf outletstores geleid. Bij Hans Textiel had ik de leiding over zeven regiomanagers en een *visual merchandiser* en was dus uiteindelijk verantwoordelijk voor honderdtachtig winkels door heel Nederland en circa duizend werknemers. In totaal heb ik meer dan veertig jaar ervaring in retail en mode.

Maar dit boek gaat over een bedrijf dat ik zelf gecreëerd heb, invulling aan heb gegeven, geleid en uitein-

delijk failliet heb laten gaan – ik kan je zeggen: het was een rollercoaster... Ik wil je er alles over vertellen, want als ondernemer weet je net zo goed als ik: een idee voor een bedrijf kan gaan kriebelen, borrelen en groeien tot het moment dat je niets liever wilt dan gáán. Met dit boek, met mijn verhaal, hoop ik je een en ander te leren over het maken van moeilijke en bepalende keuzes en je te behoeden voor te snelle beslissingen. Ook wil ik je waarschuwen voor onbetrouwbare types, iets bijbrengen over prioriteiten, zieke werknemers, overnames, samenwerkingen en het langdurige en rampzalige juridische proces van failliet gaan. Daarbij spreek ik het verlangen uit dat jij niet door het ijs zakt, zoals dat bij mij gebeurde. Van fouten leer je meer dan van successen.

Les één krijg je nu alvast van mij cadeau: luister altijd naar je vrouw.