



Claeren Connects: Ronald van Helden (Wijnhandel van Helden) en Joep Arts (Kei Scherp)

“IK HEB VAN RONALD GELEERD OM AFSTAND TE NEMEN”

De Peperstraat heeft zich de afgelopen jaren ontpopt tot de gezelligste straat van Oss. Met maar liefst negen restaurants en bars, ontelbaar veel terrasstoelen en volop sfeer dankzij de smalle doorgang en karakteristieke panden. En tussen al dat horecageweld: slechts vier andere centrumondernemers. Waaronder wijnhandelaar Ronald van Helden en barbier Joep Arts.

Claeren-directeur Bart van Helvoort bezoekt Ronald en Joep op een dinsdagochtend. De drie mannen zouden maar al te graag samenkomen in één van de gelegenheden, maar ze hebben pech: alle deuren zijn nog gesloten. Dus spreken ze af bij Barbierszaak Kei Scherp, waar de sfeer net zo relaxed is. “Biertje?”, aldus gastheer Joep met een brede glimlach. Het klinkt misschien als een gekke vraag, maar dat is het hier niet. Iedereen die in de kappersstoel gaat zitten, krijgt ‘m voorgeschoteld. Ongeacht het tijdstip.

‘WAAROM NIET?’

Als de lachspieren goed zijn opgewarmd, komt Bart ter zake voor *Claeren Connects*. Hij is nieuwsgierig naar de ondernemersverhalen van de twee Peperstraatbewoners en gunt Ronald de aftrap. “Toen ik nog als verkoper werkte, stond ik op een dag in de file rondom Den Haag”, steekt laatstgenoemde van wal. “Ik dacht op dat moment: wat ben ik toch aan het doen? En wat kan er nou écht misgaan als ik voor mezelf begin, behalve dat het ‘mis kan gaan’? Toen heb ik de stoute schoenen aangetrokken.”

Inmiddels heeft Ronald een goedlopende wijnwinkel in Oss, in Heesch én in Grave. Zonder uitgebreid marktonderzoek dus, die Joep bij zijn start evenmin nodig had. “Voordat ik Kei Scherp opende, deed ik van alles”, vertelt Ronalds bijna-buurman op zijn beurt. “Ik was elektricien, maar toen

miste ik mensen om me heen. Ik werkte in een kledingzaak, maar daar kon ik niks met m’n handen doen. En na een jaar werken bij een andere barbershop, wist ik al dat ik het beter zou kunnen. Dus toen mijn voormalige compagnon met het idee kwam om een zaak te openen, was m’n reactie dezelfde als die van Ronald: waarom niet?”

SUCCESSFACTOREN

De groei zat er ook bij Kei Scherp al snel in. Drie stoelen werden er in no-time vijf, en vijf net zo snel zeven. En dit voorjaar opende Joep zelfs een franchisevestiging in Eindhoven. Barts conclusie is de enige juiste: beide heren doen het goed. “Maar waar komt dat succes vandaan?”, vraagt hij zich af. Joep: “Mannen krijgen bij ons geen knipbeurt, maar een beleving. Gewoon: even slap ouwehoeren. Daarnaast geloof ik in *adjust and adapt*, oftewel meegaan met de tijd. Het resultaat hiervan is onder meer een Kei Scherp-kledinglijn en een eigen opleiding. Tot slot heb ik van Ronald geleerd om afstand te nemen en verantwoordelijkheden over te dragen, want alles zelf doen gaat simpelweg niet. Nu werk ik ‘s ochtends aan en ‘s middags in de zaak. Daar ben ik hem nog dankbaar voor.”

“Is jullie plek in de Peperstraat ook bepalend?”, is Bart benieuwd. Ronald reageert: “We profiteren daar zeker van, want we worden veel gezien. Maar of het bepalend is? Dat denk ik niet. Voor ons zit het ‘m vooral in het feit dat we specialist en gepassioneerd zijn. We kopen echt prachtige wijnen in. En uit een rijk assortiment de perfecte wijn vinden voor iemands diner met vrienden: dat is het mooiste wat er is. Zeker als ik de dag erna een appje krijg met ‘Het was fantastisch, dankjewel!’.”

KLEINE EN GROTE GROEIWENSEN

“Of ik voor een vierde vestiging ga?”, herhaalt Ronald Barts volgende vraag. “Dat is geen doel op zich. Ik wil vooral groeien op bepaalde vlakken. Er liggen online bijvoorbeeld nog kansen en ik wil onze wijncursussen en opleidingen graag verbeteren – het liefst vanuit de Van Helden Academy.

Maar als er een niet te missen kans voorbij komt, kan het zomaar zo zijn dat ik die pak. Zeker als ik de juiste mensen om me heen heb met de juiste energie. Zo is dat eerder ook gegaan. Ver voordat ik de winkel in Heesch opende, had ik Stefan en Natascha al op het oog. En met Willem in Grave net zo.”

“Het is mijn doel om de komende vijf jaar vijf nieuwe vestigingen te openen”, aldus Joep stellig. “Want ik vind dat iedereen het recht heeft op een beetje Kei Scherp. Sterker nog: een man doet zichzelf tekort als hij nooit bij ons komt. Ja precies, zoals een Ossenaar zich tekort doet als hij nooit in de o-zo-gezellige Peperstraat is!”

CLAEREN CONFRONTEERT RONALD EN JOEP:

Stelling 1: de belangrijkste ondernemersles die ik geleerd heb, is...

Ronald: “Balans tussen werk en privé creëren en houden. Hier ben ik mijn levenspartner, die hierop bleef hameren, zeer dankbaar voor.”

Joep: “Neem af en toe afstand, want dan komen er ideeën op je pad waar je energie van krijgt. En je hebt er daardoor ook tijd voor.”

Stelling 2: deze doelstelling staat als eerste op de agenda...

Ronald: “Dit hou ik nog even voor mezelf... Begin 2023 komen we met mooi nieuws!”

Joep: “De lancering van de Kei Scherp Online Academy! Daarmee kan ik meerdere vakmensen tegelijk op een laagdrempelige manier helpen en opleiden.”

Claeren is een volledig onafhankelijke financieel adviseur en verzekeringsmakelaar, met vestigingen in Oss en Den Bosch. In *Claeren Connects* zoekt directeur Bart van Helvoort steeds de ‘verbinding’ op tussen twee personen aan de hand van een wisselend thema. Artikelen van *Claeren Connects* zijn na te lezen op www.claeren.nl.