

Interview met Hans van der Broek

The Shore is een surfschool annex strandtent op het strand van Scheveningen. Het bedrijf voorziet zoveel mogelijk in haar eigen energie en werkt alleen met duurzame producten. Het heeft een waarde van 400.000 euro. Hans van der Broek is initiatiefnemer van dit alles, hij heeft het bedrijf van de grond af opgebouwd, maar hij is er geen eigenaar meer van. Onlangs heeft hij 'The Shore' weggegeven aan stichting Sleipnir. Sindsdien is hij nog gelukkiger dan hij al was. Weten hoe dat zit? Lees dan dit interview met hem.



Vertel eens iets over je achtergrond?

'Ik ben geboren in Schiedam, maar opgegroeid in Leusden. Ik was zo'n jongen met een skateboard. Toen ik een jaar of elf was gingen we op vakantie naar Zuid Bretagne, naar de zee. Daar had ik een skin board, dat is een dunne plank waarmee je over een filmpje water kunt glijden. Een Duitser sprak mij aan, hij vroeg of zijn zoon ook even met mijn skin board mocht. Zij hadden zelf een echte surfplank, dus toen ruilden we voor een uurtje. Ik was meteen verkocht. Surfen is geweldig. Elke golf is anders, elk moment op de golf is anders, dat maakt het zo dynamisch.

In Leusden maakte ik mijn skateboardvrienden, Koen en Rik, ook enthousiast. Een van die

jongens had een oma in Wassenaar, dus daar gingen we toen altijd heen. Mijn eerste plank verdiende ik met bollen pellen, 410 gulden kostte die.

Na de middelbare school wilde ik uit Leusden weg. Het moest in elk geval Den Haag worden, want daar kon je surfen. Verder wist ik nog niet welke studie ik moest kiezen. Ik vond heel veel leuk, maar ik blonk nergens in uit. Ik twijfelde tussen de HALO (Hogere Academie voor Lichamelijke Opvoeding red.), de kunstacademie of het conservatorium. Uiteindelijk koos ik toch de HALO. Ik ben namelijk nogal chaotisch en zo'n kunstopleiding bood te weinig structuur. Het eerste jaar werd ik er uitgeloot, daardoor kon ik dertien maanden surflesgeven in Frankrijk. Het tweede jaar werd ik alsnog toegelaten, maar in de zomervakanties gaf ik surfles in Moliets aan de Atlantische kust.'

En na je studie?

'Ik denk dat je als docent geboren wordt. Op het moment dat je er niet voor geboren bent moet je jezelf en anderen er ook niet mee lastig vallen. Goed docentschap zit hem in de betrokkenheid bij de ontwikkeling van andere mensen.

Ik merk vaak een soort kapitalistische houding in het onderwijs : ik wil iets van jou, jij van mij, laten we allebei niet teveel weggeven. Zo'n docent creëert dan een zo groot mogelijke afstand tussen zichzelf en de leerling. Maar jezelf kwetsbaar kunnen opstellen is een voorwaarde voor goed docentschap.

Zelf ging ik werken op mijn eigen oude middelbare school, het Eemland college, als gymdocent. Dat was spannend, want ik was er pas een paar jaar weg en scheelde niet zoveel in leeftijd met de leerlingen. In het eerste jaar zei een leerling: "Volgens mij heb jij het nog met mijn zus gedaan", en dat was waarschijnlijk waar.

Bovendien zaten er nog veel docenten die mij in de klas hadden gehad en ik was niet de ideale leerling. Ik was best goed in sport en kunst, maar niet in exacte vakken. Voor economie had ik een 5.

Het was evengoed een fijne plek. Alles kon daar: geld genoeg, spullen genoeg en een fijne manier van overleggen met elkaar. Ik had het er dus goed naar mijn zin.'

En de liefde?

'Terwijl ik op het Eemland werkte, kwam ik Linde tegen. We kenden elkaar nog maar een paar weken toen ze vertelde dat ze stage ging lopen in Hawaï. Ik maakte dat schoolseizoen nog af, maar toen ging ik haar achterna. Ik wilde haar niet verliezen.

Daar werken bleek moeilijker dan ik had gedacht. In Amerika heb je een green card nodig om te werken en die kreeg ik niet. Terwijl alles wel heel duur is, de burnrate is hoog daar.'

Wat is dat, burnrate?

'Dat is hoe snel je je geld verliest.

In elk geval vond ik uiteindelijk een baantje als afwasser en dat beviel heel goed. Overdag surfen, om 16.00 uur een plak tonijn krijgen en om 22.30 klaar.

Hawaï is een van de mooiste plekken op de wereld, maar er is bijna niet te leven voor mensen die niet steenrijk zijn. Ik heb gezinnen gezien die op de camping woonden omdat ze moesten kiezen tussen woonlasten of de kinderen naar school laten gaan.'

Dus jullie kwamen terug naar Nederland?

'Inderdaad. Linde maakte haar studie af en ik ging lesgeven op een surfschool in Scheveningen, in combinatie met een baantje als gymleraar op de Hofstad MAVO.

Na twee jaar kreeg ik een mooie kans: er was een strandpaviljoentje op het strand van Scheveningen waar een jongen surfles gaf. Maar die jongen begon ook surflessen te geven aan de klanten van de burens, ook een strandpaviljoen. De eigenaar zag dat niet zitten en knikkerde die jongen eruit. Zo kon ik daar les gaan geven. Mijn vriend Jordi had een winkeltje met surfspullen en zo hadden we het mooi voor elkaar. Bedrijfsuitjes, surflessen en ouders die lekker in die strandtent konden gaan zitten terwijl hun kinderen aan het surfen waren.'

Wat jou betreft mocht het zo wel blijven?

'Jazeker, maar het liep anders. Er was nog een surfschool op het strand, die alleen surfschool was. En daarom geen alcohol mocht schenken, want alcohol en sport, dat gaat niet samen, zo vond de gemeente. Dat vond die surfschool oneerlijke concurrentie. De gemeente gaf ze gelijk, dus wij moesten eigenlijk stoppen.

Ik gaf aan dat er op die manier een monopolypositie zou ontstaan, surfen is de meest snelgroeiende sport ter wereld. Dat vond de gemeente onwenselijk en dus kregen wij een strandhuurovereenkomst. De burens van het strandpaviljoen ook. We kregen allebei een kavel van 300m², zo kreeg ik een eigen plek op het strand met mijn bedrijf dat toen nog Surfles.nl heette. Met surfles en zonder alcohol.

Die andere surfschool was daar echter niet tevreden mee. Ze wilden zelf wel alcohol verkopen. In 2015 kregen ze hun zin, hoewel ik heb geprobeerd om dat besluit tegen te houden. De gemeente besloot iedereen over één kam te scheren, dus nu hadden wij plotseling ook een alcoholvergunning. Zeer tegen mijn zin, ik word gelukkig van surfen, niet van horeca.

Ik dacht bij mezelf: hoeveel horecaondernemers zijn nog bij hun eerste vrouw? Weinig! Als die horecavergunning een feit wordt kan ik het NIET doen, maar dan sneeuw ik onder, dus ik moet het WEL doen, maar dan wel op een manier die bij mij past.'

Wat is dan een manier die bij jou past?

'Er is bijvoorbeeld geen elektriciteit van buiten, maar zonnepanelen. Ik organiseerde strandschoonmaakdagen, dat soort dingen. En we zijn, sinds we kinderen hebben, anders over voedsel na gaan denken.

Zo werd het al snel een duurzaam zaakje, self supporting met een horecavergunning en een

jaar-rond exploitatie. Doordat de gemeente besloten had dat we het hele jaar op het strand konden blijven en er een gebouw mocht komen was de boel ineens veel meer waard, dus ik moest daar anders over gaan nadenken.'

Wat bedacht je?

Kijk, voor mij is ondernemen een manier om je leven vorm te geven. Ik wil graag zelf bepalen wanneer ik iets ga doen en wat ik ga doen. Een onderneming moet dienen om in je geluk te voorzien, terwijl het in de praktijk vaak anders gaat. Dan wordt de ondernemer slaaf van zijn bedrijf. Je bent goed in je vak, daardoor komen er veel mensen bij jou. Dan kun je vervolgens je ondernemerschap niet meer managen met waar je goed in bent. Dan heb je dus iemand nodig die absoluut anders is dan jij.

Zo kwam ik op Geert. Geert kende ik nog van vroeger, als een goede manager. In 2016 werkte hij nog bij een bank. Ik vroeg hem om de horeca onder zijn hoede te nemen en na enige aarzeling, hij moest er zijn 9 tot 5 baan voor opgeven, wilde hij graag.

Eind goed al goed?

Nou nee.. Een klant van de surfschool die bij Ernst en Young werkte ging ons helpen met fuseren. Die ontdekte dat het bedrijf, door alle vergunningen, vier ton waard is. "Hoe je het ook wendt of keert, Geert zal zich voor de helft moeten inkopen" zo stelde de adviseur. Dat gaf teveel problemen. Moest ik iemand van 30 met een jong gezin twee ton laten lenen om met mij samen te gaan werken? En daarbij, dan had ik moeten inleveren op duurzaamheid, want Geert had die twee ton dan uit het bedrijf moeten terugverdienen. Gelukkig kwam ik toen Reinoud tegen, op de Vrije School in Den Haag. De tweede Vrije School in Nederland, nog gesticht door de opa van Reinoud, samen met Rudolf Steiner.'

En wat zei Reinoud?

'Reinoud stelde dat ik er ook voor kon zorgen dat het bedrijf van niemand is. Van zichzelf. Hij wees me op stichting Sleipnir.

Vervolgens ben ik me gaan verdiepen in de associatieve economie, want ik begreep er nog niets van. In 'Driegonaal' stond een helder artikel. Daarna heb ik me met beitel en zaag door Steiner heen gewerkt. Daardoor ben ik me steeds beter gaan realiseren hoe onze economie in elkaar zit.'

Hoe dan?

'In de eerste instantie kwam mijn ego om de hoek: "Hans, luister, jij hebt dit gebouwd, dit is jouw imperium, dat ga je toch niet zomaar weggeven?"

Maar ik heb iets gekregen waar ik me tegen had uitgesproken, notabene.

Ik ben me gaan realiseren hoe onze economie vastzit op het ego. Omdat we allemaal zoveel mogelijk willen hebben en veiligstellen kunnen we niet goed gelukkig zijn.

Er zijn grote bedrijven, zoals de Bodyshop, die naar de beurs gaan. Het vreselijkste moment uit het leven van die vrouw die de Bodyshop had gesticht, was dat moment. Ze zag

hoe onder druk van de aandeelhouders haar bedrijf kapot ging. Er was geen bezieling meer, geen binding, alleen nog de wens om er zoveel mogelijk rendement uit te halen.

Dat gaat ten koste van 'de juiste prijs', namelijk de prijs die eruit komt wanneer iedereen die aan een product heeft meegewerkt kan leven én de regeneratie van de aarde wordt bekostigd.

Alles heeft invloed waar je niet voor betaalt.'

Hoe ging het verder?

'Ik belde Geert en zei: "We kunnen beginnen. Jij hoeft geen eigenaar te zijn en ik ben ook geen eigenaar meer." We gingen naar het bestuur van Sleipnir. Sleipnir heeft een Ambi-status zodat ik de surfschool belastingvrij kon schenken. We kozen een nieuwe naam: 'The Shore.' We hadden een investeringsbehoefte en kregen daar voor een deel geld van de stichting voor. Daarna hadden we nog een ton nodig. Wanneer je die bij de bank wilt lenen betaal je 8% rente. Dat is vreemd, want wanneer je zelf geld op de bank zet, krijg je nog geen halve procent.

Hoe zijn jullie daarmee omgegaan?

Het moest nogal snel, want donderdag gingen we al bouwen. We hebben de klanten gevraagd om in The Shore te investeren, dat wil zeggen, geld aan ons te lenen. Als ze het ons voor drie jaar wilden lenen, gaven we 3% rente, voor 5 jaar 4,5%.

We dachten dat het moeilijk zou zijn, maar binnen vier dagen hadden we al meer dan een ton en moesten we de rem erop zetten. Op deze manier is de betrokkenheid van onze klanten groot en onze betrokkenheid bij hen natuurlijk ook.

We moeten in onze economie van 'ownership' naar 'usership'. Dat gebeurt ook al, kijk maar naar bedrijven als Snapp-car en Fairphone. Er komt een dag dat niemand meer een wasmachine, auto of wat dan ook heeft. Je hebt dan gewoon een abonnement en betaalt voor het gebruik. Dan worden de dingen ook weer duurzamer gemaakt, want nu wordt er geld verdiend aan dingen die zo gauw mogelijk stuk gaan. Ik heb er vertrouwen in dat het met onze economie die kant uit gaat. Wij gaan in elk geval vast beginnen met ons concept: Volledig biologisch en zelfvoorzienend qua energie.

Wanneer kunnen we langskomen?

'Vanaf half maart zijn we open. Je kunt alvast een kijkje nemen naar de mogelijkheden op 'The Shore.nl.