

Knopen doorhakken kost me geen moeite

We waren naar de kloten gegaan

TEKST GERDA BAEYENS FOTOGRAFIE ARNOLD REYNEVELD

‘Het telefoontje kwam van Berrie Abelen. Met Adcorporate begeleidt hij bedrijfsovernames. Hij vroeg of ik interesse had om te verkopen. Zijn vraag kwam op het juiste moment. Ik was echt aan het overwegen om naar huis te gaan en alles achter me te laten. Was bij wijze van spreken bereid het bedrijf weg te geven als iemand er zorg voor wilde dragen.’ Frank Duymelinck (48) neemt geen blad voor de mond als hij vertelt waarom hij Pro Seating eind 2017 verkocht.

Ik genoot van de vlucht

Opgebrand

‘Leder was altijd al mijn passie. Op mijn twintigste begon ik een eenmanszaak - ‘De Lederratie’ - gespecialiseerd in het renoveren en repareren van lederen kleding. Na twee jaar verlegde ik de focus naar lederen stoffering van meubels en auto-interieurs. Het echte succes kwam echter toen ik me volledig ging richten op het hogere stoffeerwerk van rolstoelzitsystemen. Mijn bedrijf groeide. Ik genoot van de vlucht die het nam. Tot ik besepte dat het mij - met 25 medewerkers - boven het hoofd was gegroeid. Ik was meer bezig met personeelszaken en klantcontacten dan met het eigenlijke product.’

Loslaten

‘Het eerste wat Berrie deed nadat hij me in 2014 belde, was het bedrijf grondig doorlichten. Uit de cijfers bleek dat ik beter kon stoppen met het bedrijfsonderdeel dat zich

richtte op interieurstoffering. Ik had het teruggekocht nadat het failliet was gegaan. Ik volgde Berries advies meteen op. Knopen doorhakken kost me geen moeite. Door het afstoten van het niet-renderende gedeelte, kreeg ik meer rust. Het ging beter met mij én het bedrijf. Maar de gedachte om te verkopen, bleef hangen. Drie jaar later bracht Berrie me in contact met Gieb Hermans. Gieb heeft een brede ervaring als interim-directeur in verschillende bedrijven en wilde die expertise aanwenden in een eigen bedrijf. Zijn vraag en mijn aanbod vonden elkaar. Op 1 december 2017 werd Gieb de nieuwe eigenaar van Pro Seating. Loslaten was toch moeilijker dan ik had gedacht. Ik heb alles binnen Pro Seating zelf bedacht en vormgegeven. Het vraagt tijd om daar afstand van te nemen. Het is niet zo dat je na de verkoop je tas pakt en de deur uitloopt.’

Ik ben geen big spender

Cadeautje

‘Ik heb een bedrag gevraagd, waar ik nu redelijk van kan leven. Maar het volstaat niet als ik de rest van mijn leven op dezelfde voet wil doorgaan. Niet dat ik veeleisend ben. Ik ben geen big spender. Het enige buitensporige wat ik na de verkoop heb gedaan, is mezelf een dure auto cadeau doen. Ik heb altijd de stelregel gevolgd dat het geld goed moet worden besteed. Dat vind ik nog steeds. Daarom heb ik besloten iets nieuws te beginnen. Samen met mijn vrouw. Ik wil een eigen plekje creëren waar ik mijn creativi-

Frank over ontspannen

‘Ik heb een Harley om op te rijden en aan te sleutelen. Verder heb ik een crossmotor waarmee ik in clubverband door de bossen rijd. Maar er zijn evengoed dagen dat ik helemaal niets doe. Daar geniet ik zelfs van. Dat had ik nooit gedacht. Blijkbaar is niets doen, ook iets doen.’

teit kan ontplooiën. De plannen voor een nieuw bedrijfspand liggen momenteel bij de gemeente. Als alles goed gaat moet het gebouw eind dit jaar klaar zijn.’

Handen laten spreken

‘Ik ga terug naar de basis. Wil mijn handen weer laten spreken. Met mijn eigen naaimachine klusjes doen waar ik opnieuw voldoening uit krijg. In de wetenschap dat het minder oplevert dan als ik Pro Seating had gehouden. Maar voldoening vind ik waardevoller dan geld. Natuurlijk zijn er momenten dat ik het eng vind om in het diepe te springen. Ik heb er echter het volste vertrouwen in dat Leatherlook.com binnen een paar jaar succesvol zal zijn. Bovendien heb ik een belangrijke les geleerd: ik weet nu wat mijn valkuilen zijn. Besef dat werk als een hobby moet aanvoelen. Althans dat is het plan’, lacht Frank. ■

Frank Duymelinck

‘Als ik het bedrijf niet had verkocht, was het naar de kloten gegaan. Net als ikzelf. Gaandeweg werd ik steeds meer de dupe van mijn perfectionisme en doorzettingsvermogen. Dat werkt dubbel destructief. Op het moment dat ik er helemaal doorheen zat en de boel de boel wilde laten, werd ik gebeld.’