

# Goos Watersport

## 'Het echte ondernemen komt om de hoek kijken'

De crisis heeft nogal wat veranderd in de watersportbranche. De tijd dat klanten achter in de rij aansloten, is voorbij. Klaas Goos van Goos Watersport weet dat als geen ander. 'Deze tijd dwingt je om te blijven vernieuwen. Slim ondernemen, dan overleef je.'

Klaas Goos is zelf bij wijze van spreken in een boot opgegroeid. 'Ik werd op m'n vijfde door m'n ouders in een bootje gezet en sindsdien is varen een liefhebberij van me. Toen ik een beroepskeuze moest doen, koos ik voor de motor- en elektrotechniek. Een tijdje werkte ik in de machinehandel, maar al snel kwam mijn onafhankelijke geest naar boven. Samen met mijn partner besloot ik voor mezelf te beginnen en ik nam allerhande klussen aan. Twee-, drieëntwintig was ik toen. Mijn liefde voor boten en techniek kwam samen toen ik door een grote jachtbouwer werd ingehuurd. Dat werk sprak me enorm aan, want qua techniek kun je niet breder ingezet worden dan bij jachtbouw. Dat gaat van toilet pomp tot hoogwaardig elektrisch systeem en dat maakt het heel interessant. Al doende kreeg ik steeds vaker eigen klanten, en ik besloot een loods te huren. Dat was de basis voor m'n huidige bedrijf.'

### KENNIS IS MACHT

In de jaren bouwde het bedrijf zich gestadig op. De Rabobank kwam intussen in beeld als financiële partner en dat was tot volle tevredenheid van Klaas. 'Ze gingen mee in mijn ideeën. Ik vind: een bank moet er zijn als je 'm nodig hebt, want dan kun je snel schakelen. Dat zat wel goed bij de Rabobank.' Er volgden diverse verhuizingen en er kwam personeel. Klaas: 'Ik koos daarin bewust voor jonge mensen, die ik kon opleiden.

Jongens met een open mind, die verder kijken en open staan voor veranderingen. Ik streef altijd naar een hoog kennisniveau, kennis is macht. Bovendien vind ik dat de waarde van een bedrijf in de mensen zit die er werken. Het is teamwerk, we doen het samen. Dat betekent dat ik mijn mensen veel verantwoordelijkheid geef. We doen heel veel zelf en besteden dus weinig uit. Ik ben eerlijk en open en er kan veel. Daarmee bereik ik dat iedereen zich persoonlijk ook verantwoordelijk voelt. Dan staan er zo op zaterdag dertien man te werken om de vloerverwarming voor het nieuwe pand klaar te krijgen. Dat geeft iedereen voldoening en daar geloof ik in. Het stimuleert en motiveert. Ik zie dat er enorm veel energie uit die knapen komt.' Naast service en inbouw van scheepstechnische installaties en afbouw van sloepen van diverse merken kwam er in 2000 ook een tak nieuwbouw bij. Goos ontwikkelde de Espevaer, een modellenlijn die als basis voor verschillende modellen wordt gebruikt. In 2004 kwam Goos met de Stil-serie: elektrisch aangedreven boten in composietbouw. 'Daarin waren we toen pioniers. Technisch is het een heel uitdagende boot en de vaarbeleving is geweldig. Je geniet echt van de rust.'

### CONSTANT VERNIEUWEN

Goos Watersport anno nu is een gezond



watersportbedrijf met zes medewerkers. Ook disciplines als jachtschilderwerken, composiet-reparaties, zeilmakers- en sloopstimmerwerken zijn hier inmiddels op het terrein vertegenwoordigd. Ondanks de economische malaise houdt het bedrijf het hoofd goed boven water. Sterker nog, het wordt uitgebreid met een nieuw bedrijfspand. 'Dat wordt heel innovatief en duurzaam gebouwd, helemaal naar onze eigen ideeën.' Als sleutel voor het succes noemt Klaas Goos de constante vernieuwing die hij nastreeft. 'We staan niet stil. Consolideren? Dat vind ik vloeken in de kerk. In deze tijd komt het echte ondernemen weer om de hoek kijken. Ik kijk vooruit en hou rekening met de klant. Een voorbeeld: het serviceapparaat moet goed zijn. Dat versterkt de klantenbinding. Maar we nemen ook ons productieproces opnieuw onder de loep. Dat betekent misschien scherper inkopen en slimmer produceren, zodat we mee kunnen blijven draaien in de markt. Maar nooit ten koste van de kwaliteit, want daar wil ik voor staan. Verder richten we ons iets meer op de export, dat is ook een mooie markt. En we proberen marketingtechnisch mee te gaan met de

ontwikkelingen, dus toch ook dat Twitteraccount en af en toe een stunt, zodat onze naam toch weer valt.'

Vernieuwing houdt ook in: open staan voor verbreding van de bedrijfstak. 'Vandaar dat we nu ook onze schilderwerken en composietafdeling uitbreiden, bijvoorbeeld. Hiermee realiseer je dat de klant alles onder één dak vindt: reactiesnelheid en een one-stop-shop beleving. Onze korte lijnen en brede kennis worden gewaardeerd. Mensen weten ons van heinde en verre te vinden.'

Grou is natuurlijk een watersportplaats bij uitstek en dat mag nog wel wat meer gepromoot worden, vindt Klaas Goos. 'Grou moet het Loosdrecht van Leeuwarden worden. Heerlijk bootje varen, een biertje drinken, wat eten. Friesland zou überhaupt wat meer op de kaart gezet mogen worden als dé recreatieprovincie van Nederland. Er zit echt wel toekomst in de watersport. Als iedereen dat positief blijft bekijken en daarin wil investeren, komt die groei vanzelf.'

[www.gooswatersport.nl](http://www.gooswatersport.nl)