

Onmisbare eigenschappen voor ondernemers

GESCHIKT/ONGESCHIKT

Binnen drie jaar is zestig procent van de starters alweer uitgeschreven. Dat blijkt uit onderzoek van het ING Economisch Bureau. De eerste drie jaar zijn dan ook cruciaal. Drie succesvolle ondernemers vertellen waarom zij de eerste jaren wél overleefden.

Tekst Mariska Smolders; Fotografie Ton Zonneveld

“WE VULLEN ELKAAR PERFECT AAN”

Marjolein van Alfen richtte in 2009 samen met Ginger Bevelander AYA living op, een woonwinkel annex meubelstoffeerderij. “Ik kan de gesprekken met klanten sturen in de gewenste richting.”

“Om te starten als ondernemer zijn in eerste instantie kwaliteit en lef nodig. Je moet een kwalitatief goed product of goede dienst hebben. En lef is belangrijk om überhaupt te durven starten. We horen in onze kennissenkring vaak dat mensen voor zichzelf willen beginnen, maar intussen werken ze bijna allemaal nog in loondienst. We runnen dit bedrijf samen, omdat we elkaar goed aanvullen. Ik combineer creativiteit met zakelijk inzicht en Ginger is het handigst en meest technische van ons tweeën. Ik doe de administratie, promotie, de klantcontacten, zodat Ginger zich kan wijden aan het stofferen. De inkoop doen we samen. Ook onze karakters vullen elkaar mooi aan. Als het even minder loopt, kan ik wel eens ontmoedigd raken, terwijl Ginger dan de schouders eronder zet en we een nachtje doorhalen. Mijn sterke kant is communicatie. Ik merk dat ik gesprekken met klanten steeds beter kan sturen in de gewenste richting, met als resultaat dat we hoogwaardiger stoffen verkopen, het resultaat mooier is en we ook nog meer verdienen. Ik voel onze doelgroep steeds beter aan, en weet daarvoor beter hoe ik onze klanten moet aanspreken. Ik denk dat wij verder ook over charme beschikken. We kennen de interessante verhalen achter onze producten en stralen uit dat we het naar ons zin hebben



Marjolein van Alfen (r.): “De boekhouding schuif ik vaak voor me uit, daarom huren we nu ieder kwartaal een boekhouder in.”

in wat we doen. We merken dat mensen het leuk vinden om in onze winkel te zijn. Een verbeterpunt is de boekhouding, die schuif ik vaak voor me uit waardoor er soms te weinig overzicht is. We hadden een accountant die jaarlijks de omzetbelasting voor ons deed, maar tegenwoordig huren we haar ieder kwartaal in.”

STERKE EIGENSCHAPPEN:

- Creativiteit
- Zakelijk inzicht

ZWAKKE EIGENSCHAPPEN:

- Boekhouding



Wouter van Dijk: “Ik vind het lastig om nieuwe klanten te werven, daarom verzamel ik mensen om me heen die dat wel kunnen.”

“IK ZIE OVERAL KANSEN”

Wouter van Dijk richtte in 2009 De Aanhuurmakelaar op, een organisatie die bedrijven in heel Nederland begeleidt en ondersteunt bij het vinden van een bedrijfslocatie. “Ik ben dag en nacht met mijn vak bezig.”

“Ik ben deze zaak gestart omdat ik absoluut geen voldoening meer had in mijn werk als bedrijfsmakelaar. De crisis was uitgebroken, er was geen markt meer. Maar ik zag wel kansen. Iedereen moest op de kosten letten en er was behoefte aan advisering rond het huren van bedrijfspanden. Mijn intuïtie, een belangrijke eigenschap voor een ondernemer, vertelde me dat er vraag was naar dit type dienstverlening. En dat blijkt gelukkig ook zo te zijn. Belangrijke kwaliteiten die een ondernemer moet hebben, zijn zelfvertrouwen en doorzettingsvermogen. Want het is een onzeker bestaan met pieken en dalen, daar moet je tegen opgewassen zijn. In

het begin was het niet makkelijk; ik voelde me soms behoorlijk eenzaam. Ik heb het gered omdat ik volledig overtuigd was van de vraag naar mijn dienstverlening. En, in alle eerlijkheid, ik wist dat solliciteren in de makelaardij een redelijk kansloos verhaal zou worden. Uiteindelijk moet je het gewoon doen, ervoor gaan. Daar is lef voor nodig en de bereidheid om risico's te nemen. Een eigenschap die ik de afgelopen jaren heb ontwikkeld, is dat ik overal kansen zie. Ik ben dag en nacht met mijn vak bezig en ga al vier jaar niet meer zonder laptop op vakantie. De handel ligt op straat, zegt het cliché, en zo ervaar ik het ook. Het verwerven van nieuwe klanten is belangrijk in mijn

branche. We hebben geen vaste klanten. Als iemand eenmaal huisvesting heeft, kun je hem pas na twee, drie jaar weer benaderen. Maar nieuwe klanten werven, vind ik moeilijk. Daarom is het belangrijk om mensen om je heen te verzamelen die elkaar aanvullen. De start van mijn bedrijf is succesvol geweest. We hebben nu acht man in dienst, ik ben in de tweede fase beland. Er komen mensen en vestigingen bij. Het is zaak niet alles meer in eigen hand te willen houden, en soms ook los te laten. Een mooie nieuwe uitdaging.”

STERKE EIGENSCHAPPEN:

- Intuïtie
- Neus voor kansen

ZWAKKE EIGENSCHAPPEN:

- Nieuwe klanten benaderen
- Zaken loslaten



Mariël Voogel: "Om te groeien, als mens en als bedrijf, wil ik niet bang zijn fouten te maken."

“LINKS- OF RECHTSOM; IK KOM WAAR IK WIL ZIJN”

Mariël Voogel is sinds 2011 eigenaar van CreativeMV, een adviesbureau in economie, arbeidsmarkt en creatieve industrie. Daarnaast is ze initiatiefnemer van CreativeScan en Make Your Print. "Ik ben een netwerker."

"Als ondernemer moet je doorzettingsvermogen hebben; dit heb je nodig in tijden dat het tegenzit. Je grijpt dan terug op de basis: je drijfveren, je passie. En die basis is ook essentieel voor je onderscheidend vermogen en de marketing van je bedrijf. Mijn creativiteit zorgt ervoor dat ik voor klanten snel nieuwe ideeën bedenkt en concepten ontwikkel. Ik ben flexibel en linksom of rechtsom kom ik uiteindelijk waar ik wil zijn. Ik ben een netwerker en heb een sterke sociale oriëntatie. Dit helpt me bijvoorbeeld aan opdrachten. Verder ben ik prestatie-

gericht, wat niet altijd handig is, want ik leg de lat hoog, soms hoger dan mijn klant. Dan wil ik meer bereiken dan gevraagd wordt. Ook noem ik mezelf overtuigend, zelfs een tikkeltje dominant. Ik schroom niet mijn visie te delen, en sta voor mijn mening. Een handige eigenschap voor een ondernemer. In het begin was het zelfstandig ondernemerschap onwennig. Het moet allemaal uit jezelf komen. De ontwikkeling van mijn bedrijf is gestaag gegaan, en die ruimte gun ik mezelf ook. Een punt van aandacht is mijn neiging zaken waar ik tegenop zie,

Ben jij geschikt als ondernemer?

Niet iedereen is geschikt voor het zelfstandig ondernemerschap. Een flinke dosis lef en doorzettingsvermogen is nodig. Maar je moet over meer eigenschappen beschikken. Martijn Driessen, directeur van Entrepreneur Consultancy, ontwikkelde een wetenschappelijk getoetste online test die direct inzicht geeft in jouw persoonlijke ondernemersprofiel. Jouw testresultaten worden vergeleken met die van succesvolle ondernemers in de branche waarin je onderneemt of wilt gaan ondernemen. Er is ook een algemeen ondernemersprofiel. Driessen ontwikkelde de E-scan bij de Rijksuniversiteit Groningen, waar hij op dit onderwerp promoveerde. Ga naar www.ondernemerstest.nl.

uit te stellen. Ik moet mezelf dan flink toespreken, want niemand die het voor me oppakt. Het heeft met zelfvertrouwen te maken, daar ontbreekt het nog wel eens aan. Anderen zeggen dat ik het goed heb gedaan, terwijl ik dat zelf pas achteraf ervaar. Om te groeien, als mens en als bedrijf, wil ik proberen niet bang te zijn fouten te maken, groot te denken en groot te dromen. Ik wil nog meer uitstralen: 'Jij moet mij gewoon hebben voor deze klus'." ■

STERKE EIGENSCHAPPEN:

- Creativiteit
- Netwerken
- Prestatiegericht

ZWAKKE EIGENSCHAPPEN:

- Uitstelgedrag
- Onzekerheid

ADV