

TRENDS

ONDER STARTERS

Nieuwe online mogelijkheden, de crisis en veranderende wensen van consumenten en bedrijven: de wereld verandert en ondernemers springen erop in. Dit zijn de trends onder startende ondernemers.



Eric van Wenkop (l) en Davy Heuts van Kabeldirect.nl: "Werk je hard dan word je daar zelf voor beloofd."

TREND: EEN INTERNATIONALE WEBSHOP BEGINNEN

"WE GROEIEN HARD, HEBBEN NIET VEEL NODIG"

Davy Heuts (21) en Eric van Wenkop (21) begonnen twee jaar geleden met de webshop Kabeldirect.nl. Om hun afzetmarkt te vergroten, breiden ze uit naar België en Duitsland.

"Twee jaar geleden bestond ons assortiment uit 25 verschillende soorten kabels, nu verkopen we ruim vijfhonderd soorten. Daarnaast exporteren we ook naar Vlaanderen. We groeien dus hard, maar kunnen nog niet leven van onze webshop. Omdat we allebei nog thuis wonen, hebben we niet veel nodig en vloeit alle winst die we maken terug in het bedrijf. We denken over ongeveer een jaar genoeg te verdienen met Kabeldirect om in ons eigen onderhoud te voorzien. Ik heb Eric ontmoet in de brugklas van de havo en we volgden dezelfde studie: People and Business Management. Het idee voor Kabeldirect bedacht ik tijdens mijn werk in een computerwinkel. Klanten die op zoek waren naar een kabel, moest ik vaak doorverwijzen naar internet. Nadeel van de webshops was dat ze vaak drie dagen deden over de levering. Dat kan en moet sneller, meenden wij. Wie een kabel nodig heeft, wil zo snel mogelijk iets aansluiten. Wie bij Kabeldirect voor vijf uur 's middags een bestelling doet, heeft de kabel de volgende dag in huis. Bestel je na vijf uur maar voor tien uur 's avonds, en wil je de kabel toch de volgende dag in huis hebben, dan kost het iets meer omdat wij een koerier inschakelen. Deze flexibiliteit en snelheid is een reden voor ons



Inge Verhaegh van French Rebel: "Ik vind het leuk om te organiseren."

TREND: STARTEN IN DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING

"IK WILDE ZELF DE BESLISSINGEN NEMEN"

Na twaalf jaar wonen en werken in Parijs, wil Inge Verhaegh (44) nu graag Nederlandse ondernemers helpen die willen uitbreiden in Frankrijk. Eind 2011 startte ze haar bedrijf French Rebel Sales & Communication.

"Ik ken Parijs en omgeving als m'n broekzak. Na de Hoge Hotelschool in Maastricht werkte ik twaalf jaar bij internationale bedrijven in Frankrijk. Vooral in de mode, gastvrijheidsindustrie en sales. Ik hielp bij de organisatie van vakbeurzen, deed de verkoop en aftersales; werk dat me op het lijf was geschreven. Ik vind het leuk om te organiseren en verkopen en mode is mijn grote passie. Terug in Nederland dacht ik op een gegeven moment: waarom begin ik niet voor mezelf? Dan kan ik alle beslissingen nemen. In de zomer van 2011 heb ik de knoop doorgehakt en French Rebel Sales & Communication ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Ik help Nederlandse bedrijven die willen uitbreiden op de Franse markt met het leggen van contacten, onderhandelingen en de deelname aan een vakbeurs. Als je de taal spreekt, win je makkelijker het vertrouwen van de Fransen en boek je sneller resultaat. Ook ken ik de ongeschreven regels: de Fransen zijn een trots volk, interesse tonen is belangrijk in het zakenleven. Ik heb al veel mooie projecten gedaan: een Nederlands modemerken begeleid bij deelname aan een modevakbeurs in Parijs en de vertegenwoordiging van een internationaal sieradenmerk. Mijn interesse is breed, maar ik merk dat het tijd is om meer focus aan te brengen. Kennis van het Franse zakenleven en de cultuur zijn mijn sterke punten, daar wil ik me meer op richten. Ik hoop een klantenbestand te creëren met vaste klanten die me verspreid over het jaar verschillende opdrachten geven. Dat is een mooie basis om verder uit te bouwen."

www.frenchrebel.nl

succes, daarnaast zijn we goed vindbaar op Google. We schrijven zelf onze webteksten, daardoor staan er veel unieke woorden op onze site. Onze thuisbasis is Brunssum, vlak bij de grens met België en Duitsland. Om onze afzetmarkt nog verder te vergroten, willen we in de toekomst graag uitbreiden naar Duitsland. Daarom laten we onze website in het Duits vertalen. Maar bij exporteren komt veel meer kijken, zoals allerlei btw-

kwesties. Dat moet je wel goed uitzoeken. Maar ondernemen is fantastisch, je hebt alles in eigen hand. Werk je hard, dan word je daar zelf voor beloofd."

www.kabeldirect.nl

DAVY'S EN ERICS GOUDEN TIP:
"Wees altijd eerlijk naar je klanten: communiceer helder en doe niet moeilijk over het teruggeven van geld als iets niet goed is gegaan."

INGE'S GOUDEN TIP: "Houd je oorspronkelijke doelen in het oog, maar schroom niet ze zo nodig bij te stellen."

ADV

DE START



Joost van Wijk van Grill'nSmoke gaf een goed salaris op voor een onzeker bestaan.

TREND: STARTEN IN DE HORECA

“WEES ONDERSCHIEDEND IN DE VOLLE HORECAMARKT”

Joost van Wijk gaf zijn goedbetaalde baan als accountmanager op om fulltime verder te gaan met zijn hobby: barbecueën.

“Op Pinkpop maakten we een Engels ontbijt met *scrambled eggs* en worstjes voor de bezoekers, een paar dagen later bereidde ik voor een college van burgemeester en wethouders een chique barbecue met kreeft en lamsracks. Die afwisseling vind ik geweldig. Met mijn bedrijf Grill'nSmoke barbecue ik op hout, iets wat ik in de VS voor het eerst heb geproefd. Het is veel lekkerder dan op kolen! De temperatuur is lager, waardoor de eiwitten stollen in plaats van uit elkaar knallen. Dat geeft vlees en vis een rijke, gerookte smaak. Met een bevriende slager stond ik vaak in de

weekenden op markten te barbecueën, dat liep zo goed dat ik in april 2011 besloot van mijn hobby mijn beroep te maken. Ik gaf een goed salaris en een leaseauto op voor een onzeker bestaan, maar kreeg er een hoop passie, energie en ideeën voor terug. Dankzij mijn commerciële ervaring heb ik weinig moeite met acquisitie. Zo heb ik net zo lang achter de organisatoren van North Sea Jazz aangebeld tot ik een keer mocht komen proefdraaien. Tijdens het festival kwam rapper Snoop Dogg met 45 man spareribs bij me eten. De foto daarvan is ontzettend goede reclame geweest voor Grill'nSmoke. Ik heb ervoor gekozen om alleen met biologisch vlees te werken, de dieren hebben vrij rondgelopen. Dat betekent een wat hogere prijs waardoor

mensen soms afhaken. Ik doe daar geen concessies aan, het maakt Grill'nSmoke onderscheidend in de volle horecamarkt en geeft mezelf meer voldoening. Ik ben nu bezig met het promoten van de winterbarbecue om de stille maanden januari en februari door te komen. Huisgemaakte erwtensoep in een gietijzeren ketel, warme worstjes op brood en glühwein. Ik zie het helemaal zitten en hoop dat de rest van Nederland er ook klaar voor is.”
www.grillnsmoke.nl

JOOSTS GOUDEN TIP: “Zoek een nichemarkt en richt je niet op de massa.
● Verkoop geen pizza, grill én pannenkoeken, maar bijvoorbeeld alleen heel goede, biologische friet.”

TREND: STARTEN IN DE ZORG

“ALS JE WILT SLAGEN IN DE ZORG, MOET JE DOORZETTEN”

Monique Aldenkamp (43) werkte 25 jaar in de gehandicaptenzorg toen ze besloot dat het ook anders kon. Twee jaar geleden begon ze Cura Twente, een centrum voor kleinschalige dagbesteding.

“Pieter is verstandelijk en lichamelijk gehandicapt. Hij heeft hulp nodig bij het aankleden, naar de wc gaan en eten. Op geen enkele school kan hij terecht, maar hij is wel heel goed met computers. Pieter had een grote wens: Engels leren. Bij Cura Twente begeleiden wij hem daarbij. Ook

maken we hem zelfredzamer, we leren hem bijvoorbeeld zelf boodschappen doen. Wij kijken waar mensen met een beperking blij van worden, we zijn niet van het pappen en nathouden. De zorg is bij ons veel intensiever, we werken met twee begeleiders en zes cliënten, normaal is dit één op tien of twaalf. Managers of bestuurders hebben we niet, al het geld gaat direct naar de zorg. Toen ik bij een grote zorginstelling werkte, had ik steeds vaker een onbevredigd gevoel na een werkdag. Het werk werd steeds zwaarder,

terwijl ik minder aandacht kon besteden aan de cliënten. Ik wist zeker dat het anders kon en ontdekte dat in grote organisaties een derde van de kosten zit in overhead. Ik ben een studie bedrijfskunde gaan volgen en leerde dat werken in een kleine, zelfsturende unit de beste vorm is. De zorg is een moeilijke sector om in te ondernemen, je werkt met een dienst in plaats van een product. Mensen stappen niet zomaar over van de ene naar de andere instelling. De wet- en regelgeving is ingewikkeld en verandert constant. Veel grote instellingen zijn bovendien machtig en niet blij met concurrentie. Toen ik Cura Twente aan het opzetten was, heb ik wel eens gedacht: ik stop ermee. Het was moeilijk om de benodigde informatie te krijgen en ik werd van het kastje naar de muur gestuurd. Toch heb ik doorgezet en ik ben heel trots dat het er nu staat. We hebben acht cliënten, een aantal nieuwe belangstellenden en vier medewerkers. Ik verdien zelf een klein salaris, maar geld is niet mijn insteek. Ik heb ontzettend veel plezier in wat ik doe. Een van onze cliënten, een jonge vrouw, keek altijd triest. Sinds ze bij Cura Twente komt, lacht ze altijd.”

www.curatwente.nl

MONIQUE'S GOUDEN TIP: “Geloof in je idee en laat je niet opzijzeten. Ondernemen in de zorg vereist doorzettingsvermogen, de weg is niet geplaveid.”



Monique Aldenkamp van Cura Twente dacht tijdens de opstartfase meerdere malen: ik stop ermee.

Nog meer trends

STARTEN MET EEN INNOVATIE

Innovaties zijn belangrijk voor de economie, daarom worden ondernemers met een innovatief idee gesteund door de overheid. Het ministerie van Economische Zaken verstrekt bijvoorbeeld innovatiekredieten. Ondernemers in Brabant kunnen terecht bij het innovatieloket van de Kamer van Koophandel. Meer info: www.syntens.nl of www.agentschapnl.nl.



55-plusser Guido Gerritsen vond geen nieuwe baan en startte daarom een eigen bedrijf.

STARTEN VANUIT EEN UITKERING

Omdat een vaste baan soms moeilijk te vinden is, heeft UWV het mogelijk gemaakt om een bedrijf te starten met behoud van een WW-uitkering. Na goedkeuring van het bedrijfsplan, behoud je de eerste zes maanden als zelfstandig ondernemer je WW-uitkering. Op een later moment wordt dit verrekend. Mensen met een bijstandsuitkering kunnen bij hun gemeente een Bbz-lening aanvragen om voor zichzelf te beginnen. Meer informatie vind je op www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bbz en www.uwv.nl/eigenbedrijf.

SAMENWERKING IN EEN COÖPERATIE

Nederland kent 800.000 zpp'ers. Veel van hen hebben een onzekere positie op de arbeidsmarkt. In een coöperatie kunnen zij hun krachten bundelen en zo hun marktkansen vergroten, bijvoorbeeld door meer diensten aan te bieden. Ook kan een coöperatie goedkoper inkopen, samen kantoorruimte huren en de risico's beperken (uitval opvangen, bijspringen tijdens pieken). Het aantal ingeschreven coöperaties is in drie jaar tijd met 25 procent toegenomen. Voor meer informatie: www.ikwordzpper.nl en www.kvk.nl/rechtsvormen.

TREND: STARTEN NA JE 55^{STE}

“IK KREEG NERGENS MEER EEN VASTE BAAN”

Toen het jaarcontract van Guido Gerritsen (57) niet werd verlengd, besloot hij voor zichzelf te beginnen. Met zijn bedrijf vanguido! helpt hij organisaties om QR-codes succesvol in te zetten.

“Ik kom uit een ondernemersgezin, mijn ouders hadden een eigen zaak in Zwolle. Het zelfstandigenbestaan leek mij ook wel wat, maar ik rolde in een vaste baan en raakte gewend aan de luxe van een vast inkomen. Jarenlang werkte ik in de financiële dienstverlening als marketeer, de laatste jaren als interim-manager. Eind 2011 liep mijn contract af en ben ik gaan solliciteren. Maar ook al voldeed ik aan de gevraagde ervaring en competenties, ik kreeg of geen antwoord, of een afwijzing. Ik vermoed dat mijn leeftijd hier een rol bij speelt. Frustrerend, ik voel me nog jong en heb veel energie. Daarom ben ik nu bezig met het opzetten van een eigen adviesbureau: vanguido! Ik wil organisaties helpen om QR-codes beter in te zetten. Ik kwam op dat idee toen ik aan de praat raakte met ondernemer Rob Hulsebos. Hij heeft een nieuwe generatie QR-codes ontwikkeld onder de naam Mediatag. Hiermee kan de content achter de codes steeds worden gewisseld. Dit geeft oneindig veel mogelijkheden. Rob praatte hier zo gepassioneerd over, dat ik werd aangestoken. Het klikte tussen ons en na een aantal gesprekken besloot ik met zijn QR-codes verder te gaan. Een gat in de markt, denk ik. Ik heb veel contacten in het bedrijfsleven, maar het is wel een hele klus, zo'n eigen toko. Je wordt in het diepe gegooid als zelfstandige, alles moet je alleen uitzoeken. Gelukkig kan ik meedoen aan IkStartSmart®, een project van de Kamer van Koophandel, waardoor ik professionele begeleiding krijg. Hopelijk kan ik snel een boterham verdienen met mijn bedrijf. Het is in ieder geval ontzettend leuk om met iets nieuws bezig te zijn!”

www.vanguido.nl

GUIDO'S GOUDEN TIP: “Geloof in je product en geef niet te snel op ondanks alle obstakels. Gewoon knallen, daar blijf je jong bij!”

Matthieu Dollen van MaTT Events durfde na een halfjaar zijn baan op te zeggen.



TREND: PARTTIME ONDERNEMEN

“IK WILDE DE ZEKERHEID VAN EEN VAST INKOMEN NIET KWIJT”

Op zoek naar zekerheid behield Matthieu Dollen (28) een tijdje zijn bijbaan naast zijn bedrijf MaTT Events. Tot hij merkte dat dit het ondernemerschap belemmerde.

“Vanuit het niets iets opbouwen en daarvan kunnen leven, eigen baas zijn met de bijbehorende vrijheid. Van jongs af aan is dit al een wens van mij, maar het duurde even voor ik het daadwerkelijk aandurfde. Nadat ik mijn hbo-opleiding bestuurskunde had afgerond, zei mijn broer: waarom begin je niet gewoon? Hij had gelijk. In februari 2011 heb ik MaTT Events ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Pas toen ik in november steeds minder tijd overhield, durfde ik ook mijn bijbaan op te zeggen. Ik wilde de zekerheid van

een vast inkomen niet kwijt, maar mijn bijbaan hield me tegen om echt iets van MaTT Events te maken. Nu ga ik vol voor mijn bedrijf, ik organiseer busreizen voor groepen naar voetbalwedstrijden en popconcerten. In mijn woonplaats Vriezeveen ben ik ook heel actief: ik heb een wielervedstrijd georganiseerd en met andere lokale ondernemers vijf weken lang een feesttent draaiende gehouden. Organiseren zit in mijn bloed, dat doe ik al vanaf mijn veertiende. Muziek en sport zijn twee andere passies, dat heb ik gecombineerd in MaTT Events. Het loopt steeds beter, maar ik verdien nog niet voldoende. Dat komt omdat ik voor relatief kleine groepen een complete touringcar met chauffeur moet huren. Daarom ben ik aan het onder-

zoeken of ik zelf een vervoermiddel kan kopen dat ik kan ombouwen tot partybus. Ik wil mijn groot rijbewijs halen zodat ik zelf groepen kan rondrijden. Het is een grote investering en geld loskrijgen bij de bank is nu moeilijk. Gelukkig heb ik een groot netwerk, onder meer vanwege mijn voorzitterschap van een lokale supportersvereniging van FC Twente. Er zijn andere ondernemers die me willen sponsoren in ruil voor hun naam op de bus.” ■ www.mattevents.nl

! MATTHIEU'S GOUDEN TIP: “Bedenk wat je tegenhoudt als je nog niet vol voor je onderneming gaat. Vaak is het angst. Wil je een succesvol bedrijf opbouwen, ga er dan helemaal voor.”

ADV