

'Ondernemen is opstaan,



Ton Klerks

Ouderenwinkel.nl

Ouderenwinkel.nl is 1 oktober 2009 gestart in de Van Assendelftstraat te Waalwijk, tegenover de ingang van het TweeSteden ziekenhuis. Ouderenwinkel.nl richt zich op senioren (55+) met een assortiment van ruim 400 producten, variërend van hulpartikelen als rollators en sta-op-stoelen tot slimme telefoons, computers en producten voor slechtzienden. De winkel maakt deel uit van een franchiseorganisatie die snel groeit. In oktober 2009 was de Waalwijkse winkel de 7e op rij, inmiddels zijn er 12 Ouderenwinkels in het land. Vanaf dag één is de winkel een groot succes!

Onder het motto 'samen sterk' legde RaboContact drie ondernemers dezelfde vragen voor: 'Hoe bent u uw bedrijf gestart en welke tips heeft u voor starters en andere collega-ondernemers?'. Want ondernemen is kennis delen, zo vindt de Rabobank.

Ton Klerks heeft een lange carrière achter de rug bij een internationaal bedrijf. Tot eind 2008 gaf hij leiding aan 600 medewerkers, verspreid over vier landen. Hij vloog gemiddeld vier keer per week. Toen het bedrijf werd overgenomen, werd hem een nieuwe functie aangeboden, waarvoor hij naar Zwitserland moest verhuizen. Hij besloot die stap niet meer te nemen en zette een punt achter zijn loopbaan. Een half jaar lang oriënteerde Ton zich op zijn toekomst. Hij wilde iets 'voor zichzelf, iets unieks'. Al googelend kwam hij Ouderenwinkel.nl tegen en hoe meer hij zich in het franchiseconcept verdiepte, hoe enthousiaster hij werd. In oktober 2009 opende hij zijn winkel. Nog steeds maakt Ton lange dagen, maar het contrast met zijn vorige baan kan niet groter zijn. "Ik trek nu gerust een uur uit voor één klant en run de winkel helemaal in mijn eentje. Binnenkort begint mijn dochter, als part time medewerker, zodat ik meer ruimte krijg. Nee, niet om minder te werken! Ik zie volop kansen om in deze regio uit te breiden."

groeien en soms vallen'

Spiegelen ondernemingsplan

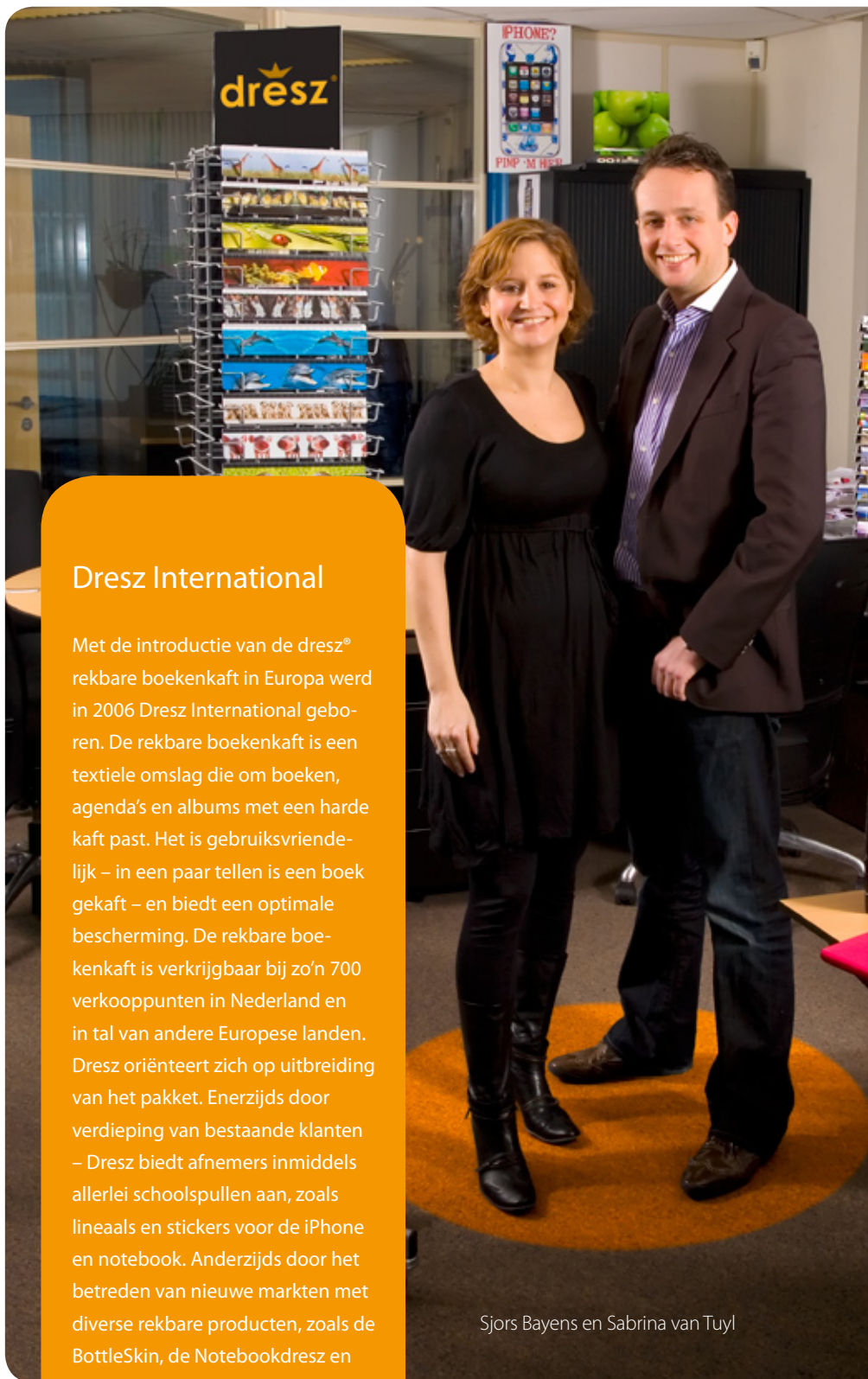
Ton ging niet over één nacht ijs. Hij deed veel onderzoek en woog alle aspecten zorgvuldig af. Uiteraard kwam zijn brede ervaring in het zakenleven van pas, maar naar eigen zeggen heeft hij vooral veel plezier van de ondersteuning door de Rabobank, in het bijzonder van de adviseurs Lucien Braat en Ellen Remkes. "Ik ben erg dankbaar voor het spiegelen van mijn ondernemingsplan", vertelt hij. "Het was een bevestiging van hetgeen ik dacht en het gaf me nog meer vertrouwen. Het was misschien het laatste zetje dat ik nodig had. Het is waardevol dat een onafhankelijk iemand dat doet; niet iemand uit je naaste omgeving."

'Investeer je winst in je zaak'

Wellicht is het jeugdige overmoed, maar feit is dat Sjors Bayens (inmiddels 28 jaar) in september 2006 onbevangener aan zijn avontuur als ondernemer begon. Niet dat hij onvoorbereid was; samen met zijn partner Sabrina van Tuyl deed ook hij uitgebreid onderzoek naar het marktpotentieel van hun innovatieve product: de dresz® rekbare boekenkaft. Maar het feit dat hij na één telefoontje al een afspraak had met de Bijenkorf overviel hem toch wel. "Voordat we Dresz International oprichtten, werkte ik als accountmanager. Ik was eraan gewend dat ik tig keer moest bellen voordat ik iemand te spreken kreeg. Drie dagen na mijn allereerste belletje zat ik aan tafel bij de Bijenkorf. Ik had nog geen visitekaartje, geen telefoonaansluiting, niets. Wel een geweldig product, waar de Bijenkorf in geloofde. Mijn gesprekspartner zag dat ik onervaren was, maar plaatste een order en gaf me veel praktische tips. Het zorgde voor een snelle start en in het eerste jaar gingen

Dresz International

Met de introductie van de dresz® rekbare boekenkaft in Europa werd in 2006 Dresz International geboren. De rekbare boekenkaft is een textiele omslag die om boeken, agenda's en albums met een harde koft past. Het is gebruiksvriendelijk – in een paar tellen is een boek gekoft – en biedt een optimale bescherming. De rekbare boekenkaft is verkrijgbaar bij zo'n 700 verkooppunten in Nederland en in tal van andere Europese landen. Dresz oriënteert zich op uitbreiding van het pakket. Enerzijds door verdieping van bestaande klanten – Dresz biedt afnemers inmiddels allerlei schoolspullen aan, zoals lineala's en stickers voor de iPhone en notebook. Anderzijds door het betreden van nieuwe markten met diverse rekbare producten, zoals de BottleSkin, de Notebookdresz en de Helmetcover. Ook voert Dresz projecten op maat en promotionele acties uit voor de zakelijke markt.



Sjors Bayens en Sabrina van Tuyl



Sven van Bekkum (operationeel directeur) en Rolf Balkenende (r)

BPRgroep

In 1998 startte Rolf Balkenende met Balkenende Projectmanagement Retail (BPR), met een achtergrond als hoofd onroerend goed, bouwkundig projectmanager en bouwkundig tekenaar. In 1999 verhuisde BPR naar een bedrijfspand en nam hij de eerste mensen in dienst. In 2001 verhuisde BPR naar de Cartografenweg in Waalwijk. Inmiddels telt BPRgroep zo'n 25 medewerkers en bundelt het zes specialismen:

BPR Design, BPR Tekembureau, BPR Projectmanagement, BPR Realisatie, BPR Onderhoud en BPR Vastgoed. De roots liggen in de retailbranche en detailhandel, maar BPRgroep is inmiddels ook actief in de zakelijke dienstverlening, de zorgsector, bij overheden en in de horeca- en recreatiebranche.

veel grote bedrijven met ons in zee." Een prachtverhaal, dat de filosofie van de Rabobank ondersteunt: deel als ondernemer je kennis om sterker te worden. De inkoopster van de Bijenkorf gunde Sjors het vertrouwen en deelde haar kennis en ervaring. Achteraf gezien vindt Sjors dat hij zich meer in de markt had kunnen verdiepen; het wereldje was compleet nieuw. Anderzijds achtte hij zijn risico klein: "We produceren op order, dus we hoefden niet te investeren in voorraad. Financieel waren we er bovendien op voorbereid dat ik de eerste periode geen inkomen zou hebben. Dat is erg belangrijk; investeer winst in je zaak en niet in jezelf." Dat laatste beaamt Rolf Balkenende, de meest ervaren ondernemer van de drie: "Blijf jezelf en doe geen gekke dingen. Luxer leven kan altijd nog, dat moet je eerst verdienen!"

Grote verantwoordelijkheid

Waar Ton Klerks zijn start met het volste vertrouwen tegemoet zag en Sjors Bayens niet zoveel te verliezen had, voelde Rolf een grote verantwoordelijkheid toen hij in 1998 voor zichzelf begon. Hij had drie jonge kinderen, een koopwoning, zijn vrouw had geen betaalde baan. Toch durfde hij de stap

te wagen. "Ik liep tegen de 40, werkte als hoofd onroerend goed bij Dixons en vroeg mezelf af of ik dat tot mijn 65e wilde blijven doen," vertelt Rolf. "Ik vroeg mijn werkgever of zij het 'in me' zagen als ondernemer en het antwoord was keihard 'nee'. Dat prikkelde me alleen maar!" Rolf zette door, met een contract van Dixons op zak. "Dat bood zekerheid, maar toch was de eerste periode spannend. Er moesten uiteraard snel opdrachtheffers bij komen." Rolf bedacht een opmerkelijke actie. Net gestart stuurde hij honderd bedrijven een uitnodiging om het 10-jarig bestaan van BPR te vieren, vooruitblikkend naar 2008. Het bravour leverde twee opdrachten op. "Toen we ons 10-jarig bestaan daadwerkelijk vierden, bleken enkele relaties de mailing al die jaren bewaard te hebben. Dat is wel bijzonder."

'Zoek externe adviseurs'

Rolf begon aan huis, in de verbouwde garage. Voor een startkapitaal klopte hij aan bij de Rabobank. "Een ondernemingsplan had ik niet. Ik wist amper wat het inhield en had er veel moeite mee om plannen op papier te zetten. Mijn principe is echter vanaf het begin: zoek naar externe adviseurs die doen waar zij goed in zijn. Zodat je jezelf kunt concentreren op je werk. Alles wat ik oppakte, ging snel lopen waardoor het geloof in mezelf groeide. Daardoor heb ik me weleens vergist en téveel dingen opgepakt waarvan ik later afscheid moest nemen. Ook dat is ondernemen: opstaan, durven groeien en soms vallen. Je rol als ondernemer verandert voortdurend en dat vraagt aanpassingsvermogen. Als je net begint, ben je druk met de uitvoering. Inmiddels komt het meer aan op managen, vooruitkijken en een strategische langetermijnplanning. Enkele jaren geleden koos ik ervoor om een operationeel directeur aan te stellen, die tevens mede-aandeelhouder is. Sven van Bekkum is een waardevol klankbord gebleken."

'Er komt veel op je af'

Net als Rolf begonnen Sjors en zijn partner Sabrina hun bedrijf aan huis, in een kleine flatwoning in Utrecht. Verre van ideaal, maar een bewuste keuze. Bij de geboorte van hun eerste kindje – de tweede is inmiddels op komst – besloten ze terug te keren naar Waalwijk, waar beider roots liggen. "Een bedrijfspan is hier goedkoper dan in de Randstad en ik heb er geen problemen mee om kilometers te maken." Hoewel Sjors en Sabrina privé klant waren van de Rabobank, gingen ze bij de start van hun bedrijf met een andere partij in zee. Ze maakten alsnog zakelijk de overstap naar Rabobank De Langstraat 'toen we bij de andere bank ineens een 0900-nummer moesten bellen om geholpen te worden'. Het feit dat Rabo-adviseur Reinier van Loon zich zéér betrokken toont, telt bovendien zwaar voor het stel. Een klankbord is sowieso erg belangrijk als je startend ondernemer bent, benadrukken ze. Sjors' vader is ook ondernemer en voorziet zijn zoon nog steeds geregeld van advies. "Zorg dat je een steunpilaar hebt waar je altijd terecht kunt voor begeleiding", tippen ze. "Er komt zóveel op je af als je gaat ondernemen."

Netwerken

Rolf steekt veel tijd en energie in netwerken, zowel fysiek als online, op LinkedIn. Het levert hem aantoonbaar contacten en opdrachten op. Ton doet dat (nog) nauwelijks, daartoe ontbreekt het hem vooralsnog aan tijd. "Ik wissel veel ervaringen uit binnen onze franchise-organisatie, maar heb nog niet veel contact met ondernemers in deze regio. Waar ik al wel tijd voor heb gemaakt, is voor scholieren. Dat vind ik belangrijk, het zijn misschien mijn toekomstige adviseurs!" Sjors en Sabrina investeren vooral veel tijd (en geld) in deelname aan internationale beurzen, waar ze naar eigen zeggen veel leren van branchegenoten. Regionaal bezoeken ze hoofdzakelijk de BOB-borrels

(Business Ontmoet Business). "Dat zien we eerlijk gezegd ook als ontspanning." Hoe divers de achtergrond en motieven van de drie ondernemers ook lijken, unaniem ervaren ze de vrijheid van handelen en doen als het leukste aspect van ondernemen. "Ik zou denk ik niet meer in loondienst willen werken", concludeert Sjors tevreden. ■



Idee wordt werkelijkheid

TIPS VAN DE 3 ONDERNEMERS

- Stel een goed ondernemingsplan op
- Laat je plannen toetsen door onafhankelijke deskundigen
- Schakel experts in (o.a. financieel adviseur, accountant)
- Investeer in netwerken
- Als je start: investeer winst in je bedrijf
- Blijf jezelf